Emilio Pérez Chinarro, Joaquín Romano, Jaime Nieto,
Luis F. Lobejón, Javier Gutiérrez y Óscar Carpintero
(eds.)

Perspectivas Económicas Alternativas

XIV Jornadas de Economía Crítica

Valladolid, septiembre 2014

Copyright: los autores
ISBN: 978-84-697-1790-5

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

FACULTAD DE CC ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área de Economía Ecológica y Medio Ambiente_____6

Instituciones y gestión de los recursos naturales: mecanismos de cumplimiento y resolución de conflictos. 7

Economía y naturaleza en Marx: el "asunto Podolisnky" como prueba de un divorcio inexistente. 32

Los procesos de aprendizaje desde el capital natural y la contribución de la naturaleza al proceso de innovación. 58

Iniciativas de transición e investigación orientada a y con la comunidad. La experiencia de la Finca El Mato (Tenerife) 87

Intensidad energética en el transporte de mercancías por carretera de vehículos pesados. España. 1996-2010. 110

The energy footprint of human development. 135

La concepción y la gestión "modernas" del agua. Un ejemplo de asimilación cultural. 153

Transiciones sociometabólicas, el caso de la comarca catalana del Vallés(1860-1999). 185

Una propuesta de solución a la paradoja verde desde el punto de vista de la exergía. 198

Fractura hidráulica: un abordaje no convencional para una extracción muy ortodoxa Vaca Muerta (Neuquén, Argentina) en perspectiva de economía ecológica. 216

Economía Feminista_____ 242

Reflexiones feministas en torno al proceso de integración europeo y su impacto sobre la economía española (1986-2013). 243

El género en el corazón de la crisis: hacia los cuidados como bien común. 270

Servidumbre de la deuda vs sostenibilidad de la vida. 280

Una reformulación feminista del Decrecimiento y el Buen Vivir. Contribuciones para la sostenibilidad de la vida humana y no humana. 295

Construyendo la economía solidaria desde la economía feminista y el enfoque de las capacidades. Una apuesta a favor de la sostenibilidad de la vida. 322

La economía campesina feminista en la Economía Social y Solidaria: caminando hacia la confluencia. 347

La conciliación en el ámbito público: el caso de la Universidad de Sevilla. 370

Los permisos de nacimiento y adopción, iguales, intransferibles y pagados al 100% como herramienta clave, para fomentar la igualdad en una economía feminista. 397

Equidad vs Inequidad de Género en el Sector Agropecuario en Cuba. 408

Economía Feminista y Economía Laboral._____ 424

Las desigualdades laborales entre mujeres y hombres en las Comunidades Autonomas durante la crisis (2008-2013). 425

Análisis de las medidas urgentes de igualdad entre mujeres y hombres para la reforma del mercado laboral. 458

Diferencias en las rentas del trabajo por género en España. Una aproximación probabilística. 476

Economía Laboral. _____ 494

La distribución de la renta en la economía española durante los periodos pre y post-crisis. La profundización del ajuste salarial. 495

La larga marcha hacia la precariedad y la pobreza. 525

La dinámica de la temporalidad en el mercado laboral español en las dos últimas crisis: cambios normativos, modelo productivo y prácticas empresariales. 542

El paro productivo. Producción de desempleo y reactivación de la economía española. 585

Juventud y desigualdad entre hombres y mujeres en el Mercado Laboral. 609

El empleo juvenil como vector de recomposición de las economías salariales de servicios. Miradas desde esta parte del mundo. 630

La actual crisis del sindicalismo y una explicación desde el modelo de alta inestabilidad sindical. 650

Área de Economía Mundial._____ 671

Caracterización teórica de la economía mundial actual: imperialismo, destrucción de fuerzas productivas y límites históricos del capitalismo. 672

El falso dilema de Triffin: Revisión teórica de la naturaleza bancaria del dinero y crítica práctica al debate de los Global Imbalances. 705

Brasil en el proceso de integración con América del Sur: una política destinada a consolidar la lógica de acumulación del capital. 730

Financiarización, acumulación y concentración de capital en grandes empresas mexicanas. 761

Significado económico de la regulación financiera en Argentina (2002-2012). 785

La economía política del default ecuatoriano. 811

Débil crecimiento y transformación productiva: un análisis de la economía alemana durante el período 1995-2007. 834

Especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana (1999-2007). 871

Caracterización del patrón exportador alemán y su relación bilateral con China. 1999-2012. 901
Competitividad y comercio exterior de la industria de bienes de equipo de España y Alemania (1993-2008): ventaja absoluta y costes relativos. 934

Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España. 963

Industria del automóvil española: valoración de su patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción. 990

Área de Economía Regional y Territorio._____ 1023

Balance crítico de los aportes contemporáneos de la geografía marxista a los estudios regionales. 1024

Los comportamientos económicos del mercado semanal de Ordizia. Una aproximación etnográfica. 1057

Emprendimiento a nivel local. La necesidad de una estrategia de cooperación para el desarrollo del territorio. 1092

El debate en torno al acaparamiento de tierras. 1110

Los orígenes históricos de la desigualdad económica regional española: el legado cultural de las instituciones políticas. 1136

Impacto socioeconómico de la burbuja inmobiliaria en Andalucía. 1165

Por un desarrollo endógeno y sostenible para la economía española. 1192

Área de Economía Social. _____ 1222

Heterogeneidad en Sistemas Complejos Adaptativos: Analizando el minusvalorado pero necesario papel del free-rider. 1223

La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX-35. 1235

Principales impactos ambientales y sociales del sector financiero derivados de su negocio de banca comercial, banca corporativa y gestión de activos. 1251

Beneficios fiscales al empleo: Transición de la economía del lucro a la economía social y solidaria. 1273

La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria. Un marco teórico y metodológico para las entidades de REAS. 1304

Construyendo economía solidaria y alternativa a través de la Investigación Acción Participativa. 1322

Alternativas de economía social para el tránsito socioecológico. De la “conciencia de lugar” a la “inteligencia territorial”. 1345

Área de Economía del Bienestar y Rentas Básicas._____ 1365

La protección social: una aproximación a los regímenes especiales de la Seguridad Social. 1366

La vulnerabilidad socioeconómica de los hogares rurales en la zona Maya de Quintana Roo: Un estudio de caso sobre la distribución del ingreso y su estructura en las comunidades. 1392

Enseñanzas para luchar contra los mecanismos de control del poder y para la construcción de estrategias y políticas emancipatorias desde la economía social y solidaria. 1418

Los comunes sociales: reconciliando la protección social con la renta básica universal. 1449

Consulta social sobre la renta básica de las iguales en Cuenca. 1473

Luchas en el Estado español por la renta básica de las iguales: la experiencia de Baladre. 1486

La renta básica de las iguales en el contexto de la crisis: percepciones sociales. 1499

Las condicionalidades de programas de transferencia de renta y uso del tiempo. 1519

Aproximación a una Renta Básica Sostenible. 1534

¿Es posible financieramente un pilar básico de previsión en España? 1557

Repartindo a nosa riqueza. Estudo de viabilidade da renda básica das iguais en Galiza. 1587

Área de Fundamentos de Economía Crítica._____ 1604

La teoría macroeconómica Kaleckiana. Una visión general. 1605

La financiarización a debate: La desvinculación entre beneficios e inversión en la economía española y en las grandes empresas. 1637

Los paraísos fiscales a discusión. 1658

Globalización y paraísos fiscales. ¿Algo se mueve? 1684

Área de Política Económica y Construcción Europea. _____ 1711

Crisis económica, modelos de Estados de bienestar europeos y desigualdad: implicaciones para la política económica. 1712

El territorio: ámbito de ampliación de la Agenda de la Concertación Social. 1734

Rasgos destacados de los cambios en las redes de gobernanza en España 2006-2013 y bosquejos para mejorar el control colectivo sobre el poder económico. 1759

Más allá de la Eurodependencia: repensar las formas de integración monetaria. 1784

La política de I+D+i en España en el período austeritario: incoherencia entre discurso y hechos. 1803

Área:

Economía Ecológica y Medio Ambiente

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Instituciones y gestión de los recursos naturales: mecanismos de cumplimiento y resolución de conflictos.

Raquel Fernández González

Universidad de Vigo, grupo ERENEA

INSTITUCIONES Y GESTIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES: MECANISMOS DE CUMPLIMIENTO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

Raquel Fernández González
Universidad de Vigo, grupo ERENEA.
raquelf@uvigo.es

Resumen

La Nueva Economía Institucional (NEI) considera a las instituciones como las reglas de juego de la sociedad, constituidas por reglas formales, reglas informales y mecanismos de cumplimiento de las anteriores (North, 1990). Por otra parte, Ostrom (2009) expone que las reglas que no se supervisan ni se hacen cumplir son ineficaces, por lo cual los mecanismos de cumplimiento son de vital importancia. Estos mecanismos son aplicados en la resolución de conflictos surgidos en diversos ámbitos como, por ejemplo, la gestión de recursos naturales. Este artículo analiza los mecanismos de cumplimiento, derivados de la aplicación de normas, para la resolución de conflictos desde un enfoque propio del nuevo institucionalismo. En particular, se realiza un análisis institucional en dos casos de referencia sobre cumplimiento de normas y gestión de los recursos naturales.

En primer lugar se estudia la expropiación contra-derecho de YPF a Repsol. Después de un periodo, de casi dos años, sin producirse la indemnización que reclamaba la empresa española, ambas partes han llegado a un acuerdo privado que pone fin a los procedimientos judiciales previos.

Por otra parte, ante el hundimiento del Prestige, se han buscado responsabilidades a través del ámbito judicial. Es por ello que se ha celebrado un macro juicio, diez años después, donde los delitos contra el medio ambiente y desobediencia grave de los acusados han sido en su mayoría desestimadas.

Así pues, bajo la perspectiva de la Nueva Economía Institucional, este trabajo analiza los procedimientos, las razones y los resultados que las distintas vías tienen para la resolución de conflictos.

Palabras claves: Nueva Economía Institucional, mecanismos de cumplimiento, gestión de recursos naturales, caso Prestige, expropiación de YPF.

Clasificación JEL: Q33

1. Introducción

La expropiación de YPF a Repsol y el proceso judicial por el desastre ecológico del Prestige representan dos casos de estudio donde la resolución de los conflictos ha sido laboriosa, sobre todo cuando se ha tratado de hacer efectiva la indemnización correspondiente.

Por una parte, el caso de la nacionalización de YPF por parte del Estado argentino. En abril del 2012, su presidenta, Cristina Fernández de Kirchner, ratificaba el decreto por el cual la empresa, dedicada al sector energético, era declarada de utilidad pública. Este fue el culmen del deterioro de las relaciones existentes entre Repsol y Argentina. Aunque meses atrás, la retirada de licencias por parte de algunas regiones, como Neuquén y Mendoza ya hacían presagiar el desenlace final. Las razones por las cuales se justificó este proceso fueron la falta de inversión de Repsol y la consecución del autoabastecimiento energético, aunque hay indicios de que existen otros motivos para llevar a cabo la nacionalización, como el descubrimiento del yacimiento de Vaca Muerta, el cual aumentaría las reservas de gas y petróleo del país sustancialmente. La nacionalización ha puesto en el punto de mira el entramado institucional del país, el cual ha quedado en entredicho después de esta expropiación. De hecho, esta decisión ha tenido consecuencias en el corto plazo para YPF, pues su búsqueda de socios para invertir en Vaca Muerta ha sido ardua aun ofreciendo condiciones ventajosas a su medida.

Por otra, el juicio del Prestige ha representado uno de los mayores procesos penales que se han vivido en este país. Diez años después del suceso, tres acusados se sentaban en el banquillo para depurar responsabilidades de un accidente que había producido daños por valor estimado de más de 4.000 millones de euros. Ni el jefe de maquinas del Prestige, ni el ex director de la marina mercante fueron condenados, tan solo el capitán Mangouras a nueve meses de cárcel por desobediencia. Sin embargo, en la sentencia del tribunal la responsabilidad civil no es aplicada a ninguno de los acusados, por lo que aunque, este mismo, reconozca que se han producido ingentes daños y prejuicios no atribuye esta responsabilidad a nadie. Es en esta argumentación donde una gran cantidad de los 17 recursos a la sentencia ponen su énfasis.

Ante tales casos de estudio, la Nueva Economía Institucional analiza los fenómenos sociales, políticos y económicos que envuelven estos sucesos. Lograr una adecuada comprensión de estos dos casos ayudará a extraer lecciones relevantes para la gestión de conflictos y promoverá el alcanzar el adecuado cumplimiento y supervisión de las normas.

2. El enfoque de la Nueva Economía Institucional

Desde hace tres décadas, hemos asistido al retorno de las instituciones como parte fundamental de la ciencia económica. En todos estos años, se ha comprobado que la economía institucional, en su enfoque más reciente, ha sido una disciplina muy prolífica. Su influencia en la economía ha sido tal que su relevancia fue reconocida con la concesión del premio Nobel a sus más

importantes representantes: Ronald Coase y Douglass North en 1991 y 1993 respectivamente.

El impulso que ha tenido la nueva economía institucional (NEI) ha hecho que el término instituciones llegue a ser de gran relevancia. Esto no significa que, ya anteriormente, las instituciones no demandasen un papel de suma importancia, en el análisis económico, o que ciertos autores no recalasen en su trascendencia, si no que su retorno a la corriente principal de la ciencia económica no llegaría hasta finales del pasado siglo[1]. El análisis institucional ha cobrado fuerza no solo en la economía, sino también en el conjunto de las ciencias sociales. Esta afirmación responde a que la NEI respalda la importancia de que las ciencias sociales se interrelacionen.

La teoría económica predominante en el siglo XX ha sido la teoría neoclásica. En ella, las instituciones fueron relegadas de la primera línea del análisis económico de acuerdo a la revolución marginalista de finales del siglo XIX. Este enfoque no puede explicar todo lo que sucede en la realidad pero, a pesar de esta falta, la economía neoclásica ha prevalecido en el tiempo gracias a su potente base teórica.

Lo que ha hecho esta corriente imperante ha sido desarrollar sus modelos económicos para estudiar el comportamiento de los agentes en la economía. En su análisis no había hueco para las instituciones, por lo que, la economía neoclásica se ha quedado corta a la hora de analizar los procesos que inducen al desarrollo en las distintas áreas económicas. En ella las ideologías, los patrones de conducta o las instituciones no importan y los mercados tanto políticos como económicos son eficientes.

La NEI comparte fundamentos con la economía neoclásica como son el individualismo metodológico o el criterio de eficiencia para el análisis. Además conserva y se basa en la suposición fundamental de escasez y por lo tanto de competencia, lo que supone la base del enfoque de la teoría de elección que subyace en la microeconomía.(North, D.C; 1992) Lo que si supone un cambio con respecto a la economía neoclásica es la inclusión de la importancia de la senda, la dimensión temporal y el hecho de adoptar el supuesto de racionalidad limitada de los agentes o la imperfección de los mercados en una economía donde no existe el óptimo social (Caballero, G. y Garza, M.D; 2010).

Existen muy diversas definiciones sobre lo que las instituciones son. Buena parte de ellas comparten la idea de que estas forman parte de las estructuras sociales y que incluso pueden cambiar el comportamiento o las preferencias de los agentes. Aunque no todas las estructuras sociales son instituciones, puesto que existen ciertas formas de organización que no han sido creadas por la interacción humana como por ejemplo la estructura demográfica.

Pero desde luego quien dio una de las definiciones de institución más certera fue el premio Nobel Douglass North. En su obra Instituciones cambio institucional y desempeño económico North (1990) enuncia a las instituciones como:

[1] Si bien es cierto que el llamado "viejo institucionalismo" nace a finales del siglo XIX su percepción holista y su rechazo a las bases de la economía neoclásica lo alejan del Nuevo Institucionalismo que considera que el "viejo institucionalismo" hacía un ejercicio de descripción de instituciones pero no llegaba a someterlas a un estudio detallado. De hecho Coase (1984) llega a tachar los seguidores del "viejo institucionalismo" como anti-teóricos.

> “Las instituciones son las reglas del juego en la sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. En consecuencia, estructuran los incentivos en el intercambio humano, ya sea en el ámbito político, social o económico…Conceptualmente, lo que se debe diferenciar claramente son las reglas de los jugadores. El propósito de las reglas es definir la manera de jugar el juego. Pero el objetivo del equipo dentro de ese conjunto de reglas es ganar el juego” (North, 1990)

Así pues, podemos decir sin lugar a equivocación que el concepto de instituciones desarrollado por Douglass North es uno de los pilares básico de la economía institucional junto con la aportación de Ronald Coase sobre los costes de transacción. Ambas nociones han sido claves para desencadenar el resurgimiento de la economía institucional en esta nueva era denominándola “Nueva economía institucional”. Uno de sus rasgos más destacables es que las instituciones determinan la interacción social, pudiendo promover o contraer los intercambios en una economía. Esto sucede así ya que disminuyen o dificultan la incertidumbre a la que los individuos se ven sometidos, estimulando o desincentivando las transacciones al proporcionar más seguridad sobre cuál va a ser la actuación de los agentes económicos.

Las instituciones son las reglas de juego de la sociedad, reconocidas por sus miembros, que definen que pautas de comportamiento seguir en ciertas situaciones y que se autoimponen o se mantienen gracias a cierta autoridad. Como tales, cumplen una serie de características: son un rasgo estructural de la sociedad, son ciertamente estables en el tiempo, afectan a las acciones de los agentes y entre los integrantes de la institución se comparten criterios comunes.

No solo pertenecen al ámbito jurídico o se ciñen a un ámbito formal, sino que también están presentes, en mayor o menor medida, en todos aquellos ámbitos en los que exista la interacción social. En innumerables ocasiones los propios agentes no se percatan de su utilización u obediencia, puesto que llegan a estar tan internalizadas, tan asumidas por el individuo o la sociedad en su conjunto que se consideran como algo natural (reglas informales). Bajo su amparo podemos dar cabida a explicaciones antes no planteadas. Por ejemplo, utilizando el análisis institucional se alcanza a comprender por qué existen distintas experiencias de crecimiento.

Las instituciones se componen de las reglas formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), las reglas informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos autoimpuestos de conducta), y sus mecanismos de aplicación. Juntos, definen la estructura de incentivos de las sociedades y las economías (North, D.C., 1994).

Atendiendo a las reglas formales e informales podemos crearnos una idea ciertamente aproximada de cuál es el nivel de desarrollo de una región. Aunque, la mera aprobación de las reglas no significa que estas se cumplan, por lo que han de existir diversos medios que permitan el cumplimiento incondicional de las mismas y así garantizar que se consiga el propósito buscado. En un entorno en el que las reglas formales no son supervisadas por los miembros de la propia comunidad, funcionarios u otros participantes, estas suelen resultar totalmente ineficaces y no culminan su propósito: el de modificar el comportamiento de los agentes (Ostrom, E; 2009). Como bien decía Ostrom, las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería. Por lo

tanto es de vital importancia asegurarse de su correcta aplicación y cumplimiento.

3. Mecanismos de cumplimiento

Aún con las reglas adecuadas, ¿Cómo hacer que los agentes lleguen a acuerdos duraderos a través del tiempo? Según la regla de elección racional esto ocurrirá cuando los beneficios sean mayores que los costes del acuerdo. La economía neoclásica anterior a la influencia de Coase, presentaba un mundo sin costes de transacción donde negociar implicaba costes cero (solo se tenía en cuenta el precio de los factores) y con ello los intercambios acaecidos nos llevaban a un resultado eficiente. Con este planteamiento, la existencia de las instituciones, las empresas –recordemos que, según Coase, son un agente que ayuda a reducir costes de transacción – y todos aquellos conjuntos de normas que garantizan el cumplimiento de los contratos –como por ejemplo el sistema jurídico- no tenían cabida en la teoría económica imperante.

No obstante, al contrario que lo sostenido por la economía neoclásica, los costes de transacción están presentes en cualquier intercambio en cualquiera economía. En definición de Matthews (1986) "Los costes de transacción son los costes derivados de la suscripción ex ante de un contrato y de su control y cumplimiento ex post". Estos costes se entienden como los recursos usados para establecer, mantener e intercambiar los derechos de propiedad (Allen D.W., 1991). Esto nos remite a que las transacciones constan de dos partes: la primera, reside en controlar y definir la exclusividad del recurso; la segunda, se produce cuando se incurre en un intercambio y se vela por su cumplimiento y el traspaso de derechos. (Coase, 1998). Muchos esfuerzos se han hecho para que el desarrollo económico sea el deseado, sin embargo una buena parte de las instituciones no han garantizado el compromiso creíble necesario para el desarrollo ni de las transacciones de bajo costo ni de su cumplimiento (North, 1993).

Justamente el compromiso creíble ha sido una de las cuestiones más relevantes en el planteamiento institucional. Lo cierto es que existen varios aspectos a tener en cuenta para que exista un compromiso creíble en el devenir económico, North (1993) expone sobre ello:

1. Las reglas formales son una parte importante del marco institucional pero sólo representan una parte. Estas, deben complementarse con las de tipo informal (convenciones, creencias, normas de comportamiento) reduciendo así los costes de ejecución. Si las reglas formales y las restricciones informales son inconsistentes entre sí, la tensión resultante va a conducir a la inestabilidad política.
2. Las organizaciones[2] son la principal fuente de cambio institucional. Cuanto mayor sea la competencia entre las organizaciones (ya estén fuera o dentro de la misma economía) mayor será el incentivo para invertir en habilidades y conocimientos para mejorar la supervivencia de la organización y por lo tanto mayor es la tasa de cambio institucional. Esto implica que una evaluación acorde a las circunstancias hace más robusta la organización y por lo tanto tiene más probabilidades de permanecer en el tiempo y ser efectivo. Además,

[2] Para North, las instituciones son las reglas de juego y los organizaciones son los jugadores

dado que las organizaciones son agentes de cambio en una economía, una modificación en el poder de negociación de organizaciones existentes conduce a alteraciones en el marco institucional. Por ejemplo, una disminución en la eficacia percibida de organizaciones existentes debilitará su capacidad de mantener y apoyar la estructura institucional existente.
3. Los cambios en las reglas formales, y su ejecución, llegan a través de las actuaciones de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial. El crecimiento económico exitoso ha sido históricamente vinculado con la evolución de un gobierno representativo de las preferencias de sus ciudadanos y la seguridad sobre los derechos de propiedad han sido basadas en el Estado de Derecho.
4. La forma en que los actores perciben los problemas a los que se debe enfrentar su sociedad determinará las políticas que se deseen llevar a cabo. La correcta y armonios interacción entre los modelos mentales de los individuos de una sociedad, la estructura institucional y las organizaciones es la clave para ir por el buen camino.
Estos tres puntos representan las características que toda economía debería poseer para alcanzar un desempeño económico eficaz y hacer cumplir aquellas normas que se han decretado. Pero, esta situación ideal no es reproducida en muchos países contemporáneos. Por lo que si se quiere llegar a una situación económica estable se debe tener en cuenta que:
1. El éxito de la reestructuración de una economía implica la restructuración tanto de los derechos de propiedad para proporcionar los incentivos correctos como de los modelos mentales de los jugadores, con el fin de inducir decisiones que son complementarias a este tipo de incentivos.
2. La reestructuración de los derechos de propiedad no sólo significa la creación de las reglas formales, sino la creación y la implementación de un sistema judicial imparcial que haga cumplir dichas normas.
3. Las reglas informales tardan mucho más tiempo en evolucionar que las reglas formales y para las economías que no tienen un patrimonio adecuado de dichas normas el proceso de reconstrucción necesariamente será largo y el resultado muy incierto.
4. El objetivo de la reestructuración debe ser la creación de una economía adaptativa eficaz, es decir, una economía que proporcione un marco institucional duradero en el tiempo. Sin, embargo es de vital importancia el adecuarlas al escenario al que se quiere llegar. De forma distinta, las probabilidades de éxito serán mucho menores.
Todas estas medidas son difíciles de llevar a cabo a la vez que necesitan tiempo para ser completamente implementadas, pero con esfuerzo, seguimiento y perseverancia es posible conseguir un entorno económico donde las actuaciones de los participantes sean las adecuadas.

4. La expropiación de YPF

El primer caso de estudio expuesto se trata de la nacionalización de YPF por el ejecutivo argentino. Un caso no libre de polémica, donde se ha preferido una solución “second best” a seguir un lento y costoso proceso judicial y administrativo hasta la indemnización deseada por Repsol.
Las relaciones entre Repsol y el gobierno argentino fueron cordiales hasta que en Noviembre de 2011 el gobierno argentino comenzó a dar señales de que

esta situación pronto iba a cambiar. En un primer momento el gobierno advierte a la compañía que su inversión es insuficiente para la producción idónea para el país. Más tarde, se repiten diversas inspecciones fiscales, las cuales finalizan en expedientes administrativos. La situación se agravó cuando cinco gobernadores rescindieron los contratos de explotación que sus provincias tenían con Repsol –YPF, lo que supuso una pérdida del 12% de la producción en Argentina.

Ante tales circunstancias la cotización de la empresa en Wall Street comenzó a disminuir. Fue entonces, cuando el presidente de Repsol, Antonio Brufau, solicitó audiencia con la presidenta argentina. Sin embargo, esta petición no fue atendida y el Sr. Brufau envió una misiva al gobierno presentando proyectos de inversión de 3.500 millones de dólares y sus planes de explotación para el yacimiento de Vaca Muerta (el cual posee la mitad de las reservas de gas del país) pero esto tampoco fue suficiente para llegar a un acuerdo con Argentina.

Las discrepancias terminaron el 16 de abril con la expropiación del 51% de las acciones de YPF del total de 57,43% que posee. Estas se reparten de la siguiente forma: el 26,01% para el gobierno y el restante 24,99% para los gobernadores de las distintas provincias.

Esta decisión se apoyó en una amplia base jurídica que comenzó el mismo día 16 de abril de 2012 con el Decreto nº 530/2012 (B.O. 16-04-12) el cual dispuso la intervención transitoria de YPF por un plazo de treinta días “con el fin de asegurar la continuidad de la empresa, la preservación de sus activos y de su patrimonio, el abastecimiento de combustibles y garantizar la cobertura de las necesidades del país”, Este primer decreto sentaba las bases para que el poder ejecutivo argentino declarara de utilidad pública y sujeto a expropiación del 51% del patrimonio de YPF por medio de acciones de Clase “D”. Pero no fue el único, a este lo acompañó el decreto nº 557/2012 (B.O. 19-04-12) que extendió el alcance del Decreto nº 530/2012 a YPF GAS, cuya intervención se perfeccionó el 18 de abril de 2012. Al mes siguiente el decreto nº 732/2012 (B.O. 16-05-12), se prorrogaron las intervenciones de YPF e YPF GAS.

Pero la gran baza legal fue la Ley N° 26.741 (B.O. 7-05-12), de Soberanía Hidrocarburífera Nacional en el que se declaró “de interés público nacional y como objetivo prioritario de la República Argentina el logro del autoabastecimiento de hidrocarburos, así como la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de hidrocarburos, a fin de garantizar el desarrollo económico con equidad social, la creación de empleo, el incremento de la competitividad de los diversos sectores económicos y el crecimiento equitativo y sustentable de las provincias y regiones”. Por lo cual en su artículo 7º declaró de utilidad pública y sujeto a expropiación el cincuenta y un por ciento (51%) del patrimonio de YPF.

Los argumentos esgrimidos por la presidenta, Cristina Kirchner, han sido los de buscar la suficiencia energética para Argentina. Se achacaba el saldo comercial deficitario a la falta de inversiones de Repsol- YPF.

Sin embargo, (Bermejo García y Garciandía Garmendia, 2012), proponen tres causas para explicar esta expropiación. La primera de ellas se refiere a la retirada progresiva de licencias de explotación por parte de los gobernadores de las provincias. La segunda se centra en el descubrimiento del yacimiento de petróleo no convencional Vaca Muerta. Su extensión es de 30.000 km. cuadrados y, según el informe de la consultora Ryder Scott, las reservas del

mismo ascienden a 22.807 millones de barriles de petróleo equivalentes[3]. Por último, el tercer factor sería la baja popularidad con la que contaba el ejecutivo Kirchner, pues los malos datos económicos y la crisis de gestión en un accidente ferroviario habrían restado apoyo a la presidenta.

Estas acciones fueron extraídas de la parte que Repsol tiene en YPF y no de las pertenecientes al grupo Petersen de la familia Eskenazi, que cuenta con un 25,46% de las acciones. Su entrada en YPF no estuvo exenta de polémica, puesto que el pago del 90% del valor de las acciones se haría con los dividendos que ganase la familia Eskenazi en los sucesivos años, el otro 10% ya lo había abonado en efectivo. El préstamo que recibió la familia Eskenazi, en 2008, ascendía a 1.080 millones de dólares y procedía de un sindicato de bancos compuesto por CréditSuisse, Goldman Sachs, BNP Paribas y Banco Itaú Europa entre otros. Además, Repsol también ejerció de prestamista ofreciéndole 1.015 millones de dólares para la adquisición del 14, 9% de las acciones de YPF, los cuales serían devueltos basándose en el compromiso de que el 90% de los beneficios serían repartidos. En 2011 consiguió otro préstamos de 670 millones de dólares de un consorcio de Banca compuesto por el Banco Itaú, Standard Bank, CréditSuisse y City, mientras que Repsol también daba su aportación para adquirir el 10% de YPF.

Sin embargo, el grupo Petersen, no pudo hacer frente a los pagos para devolver los créditos a sus acreedores, dado que la nueva política de dividendos de la compañía YPF contemplaba una gran reducción de estos. El 11 de mayo de 2012, Crédit Suisse informó de los primeros impagos. Repsol y el grupo Petersen tenián en su acuerdo una cláusula donde la primera, bajo ciertas condiciones, debía hacerse cargo de los préstamos de la familia Eskenazi y por lo tanto con las acciones correspondientes a este. El 31 de mayo de 2012, en junta general de Repsol, se hizo público el anuncio de que la compañía había asumido los derechos políticos correspondientes al 6% del capital de YPF que anteriormente pertenecían al grupo Petersen. De esta forma Repsol tiene en su pertenencia el 12% de las acciones de YPF, convirtiéndose así, en el segundo mayor accionista después del gobierno argentino.

Pero Repsol no fue el único beneficiado de esta situación. Un 8,4% de las antiguas participaciones de la familia Eskenazi fueron adquiridas por Inbursa, banco de Carlos Slim. No obstante, en abril del 2014 se deshizo del 3,6% de las acciones que tenía reduciendo su participación al 4,8%. En total fueron 4 operaciones en la bolsa de Nueva York, por la última, recibió 26 millones de dólares por el 0, 2% de la compañía. Ha sido una maniobra ventajosa para el multimillonario mexicano puesto que la cotización de la empresa se ha visto incrementada en más de un 130% desde 2012.

Después de varios meses de rumores sobre un posible acuerdo de indemnización entre YPF y Repsol y posteriormente de que la Junta General de Accionistas aprobara, el 28 de marzo de 2014, el acuerdo, el 27 de marzo de 2014 el Senado argentino daba el visto bueno a dicha indemnización por 42 votos a favor, 18 en contra y 8 abstenciones. Además de los obvios votos del partido de Cristina Fernández Kirchner, el Frente para la Victoria, el acuerdo logró el voto de dos peronistas opositores y de dos senadores del Movimiento

[3] Nota de prensa de Repsol S.A.: http://www.repsol.es/es_es/corporacion/prensa/notas-de-prensa/ultimas-notas/08012012-repsol-eleva-prevision-recursos-vaca-muerta.aspx., 8 de febrero de 2012.

Popular neuquino, partido que gobierna en la provincia donde se halla el yacimiento de Vaca Muerta. Esta votación no ha estado exenta de polémica puesto que el jefe del grupo de senadores de la unión Cívica Radical alzó su voz para mostrar su descontento acerca de pagar a los que, a su entender, ya habían aprovechado los recursos que le brindaba la compañía.
El 23 de abril de 2014, tras más de 16 horas de debate, la Cámara de diputados por 135 votos a favor, 59 en contra y 42 abstenciones el acuerdo por el que el Estado compensa a Repsol por la expropiación de YPF. El bloque que votó a favor de la aprobación de la propuesta estuvo compuesto por el Frente para la Victoria, por los aliados del Frente Cívico de Santiago del Estero, de Nuevo Encuentro, del Movimiento Solidario Popular, del Partido Justicialista La Pampa y por una de las integrantes del Movimiento Popular Neuquino (MPN). Asimismo, cuatro diputados opositores más también apoyaron el proyecto. En contra votaron bloques como el Frente Amplio Progresista, UNEN, Unidad Popular y el Frente de Izquierda, entre otros; mientras que se abstuvieron los representantes del PRO, del Frente Renovador y de Compromiso Federal. Tal convenio otorga 5.000 millones de dólares en títulos públicos por la nacionalización de las acciones de la petrolera en 2012.

El convenio de Solución Amigable y Avenimiento de Expropiación

Basándose en las leyes argentinas nº. 21.499 y 26.741 y el Tratado Bilateral entre Argentina y España, la República Argentina reconoce a Repsol su derecho de indemnización tasándolo en la suma de 5.000 millones de dólares a causa de la expropiación de 200.589.525 acciones Clase “D” de YPF y 89.755.383 acciones Clase “A” de YPF GAS.
El pago se hizo mediante títulos de deuda pública interna argentina, bajo bonos en dólares. Los intereses que devenguen los títulos se considerarán remuneración por el aplazamiento del pago de la compensación. Los bonos públicos son del tipo:

- BONAR X: con vencimiento el 17/04/2017, por importe nominal de 500 millones de dólares. Cuyo interés corresponderá a una tasa fija del 7% nominal anual. Los intereses serán pagaderos semestralmente calculados sobre la base de un año de 360 días, integrado por meses de 30 días (30/360).
- DISCOUNT 33: por importe nominal de 1.250 millones de dólares (que incorpora intereses capitalizados por importe de 500 millones de dólares, aproximadamente, sobre los que también se devengan intereses). Cuyo vencimiento será el 31/12/2033. A partir de junio de 2024 amortizará en 20 cuotas semestrales iguales. Cada uno de los 20 pagos semestrales incluirá la parte proporcional de los intereses capitalizados devengados antes de la primera fecha de amortización de (7,01%). Devengará intereses a la tasa nominal anual del 8,28%. Las fechas de pago de intereses son el 30 de junio y el 31 de diciembre de cada año hasta el vencimiento. Los intereses serán calculados sobre la base de meses de 30 días y años de 360 días (30/360).
- BONAR 24: por importe nominal de 3.250 millones de dólares. Cuyo vencimiento será a 10 años a partir de la fecha de emisión. Amortizaciones anuales del 16,66% del capital nominal entre los años 5 y 9 y del 16,7% el año 10. Devengará intereses a la tasa nominal anual del 8,75%, pagadero

semestralmente. Los intereses serán calculados sobre la base de un año de 360 días integrado por meses de 30 días (30/360). Cuando el vencimiento de un cupón no fuere un día hábil, la fecha de pago del cupón será el día hábil inmediato posterior a la fecha de vencimiento original, pero el cálculo del mismo se realizará hasta el vencimiento original.

Los BONAR X y DISCOUNT 33 serán ampliaciones de bonos ya emitidos y cotizados, pero el BONAR 24 se ha creado específicamente por la República Argentina para instrumentar el pago de la compensación. Estos bonos son del tipo negociable puesto que cotizan o cotizarán en mercados de valores y en el caso de ser de nueva creación tienen características equivalentes a otros títulos públicos argentinos. Todas estas características pretenden favorecer su liquidez. Como se ha especificado, la cartera inicial de Bonos asciende a 5.000 millones de dólares de valor nominal. Sin embargo, si a cuatro días hábiles antes de la fecha de cierre del Convenio, el valor de mercado de la cartera inicial (calculado por referencia al valor promedio de los Bonos durante los 90 días anteriores a la entrega en función de las cotizaciones proporcionadas por cinco bancos internacionales de primer orden) no llegue a la suma de 4.670 millones de dólares, la República Argentina deberá compensar este desajuste entregando a Repsol Bonos adicionales, hasta que el valor promedio de mercado de los Bonos iniciales y los adicionales alcance ese valor límite. Eso sí, el valor nominal límite de los bonos adicionales no superará los 1.000 millones de dólares.
Los bonos adicionales son los siguientes:
BODEN 2015: por importe nominal de hasta 400 millones de dólares. Cuya fecha de vencimiento es del 3 de octubre de 2015. En cuanto a su interés consta de una tasa fija del 7% nominal anual. Los intereses serán pagaderos semestralmente calculados sobre la base de un año de 360 días, integrado por meses de 30 días cada uno.
BONAR X: por importe nominal de hasta 300 millones de dólares. Las restantes condiciones son las mismas que el BONAR X descrito en la cartera inicial.
BONAR 2024: por importe nominal de hasta 300 millones de dólares. Las restantes condiciones son las mismas que el BONAR 2024 descrito en la cartera inicial.
Aunque se haga efectiva la entrega de los títulos públicos, la compensación no se considerará realizada hasta que:

1. Repsol reciba los importes debidos en concepto de amortización de los títulos públicos, libres de medidas disruptivas; o
2. Repsol enajene por cualquier causa tales títulos públicos a favor de terceros. (convenio de solución amigable y avenimiento de expropiación, 2014)

Repsol no podrá percibir de ninguna forma posible una cantidad mayor a los 5.000 millones de dólares estimados para la compensación. En la estimación de la cantidad percibida por Repsol se tendrá en cuenta: los montos obtenidos en concepto de Amortizaciones de los títulos públicos, los gastos deducibles e intereses devengados y pendientes de pago de la enajenación de los títulos públicos.
Por otra parte, existe la cláusula donde se especifica que si Repsol vendiese Bonos por una cuantía igual o mayor a 300 millones de dólares, la compañía

deberá ofrecer la posibilidad a la República Argentina de adquirir los mismos Bonos en igual cantidad (si dispone de ellos) y en idénticas condiciones.
Pero, además de la compensación por las acciones expropiadas de YPF e YPF Gas, el convenio tiene otra vertiente que es la de poner fin a los litigios entre ambas partes por este mismo problema. De hecho, a parte de este convenio existe otro paralelo denominado "Convenio de Finiquito" por el cual se recoge el firme compromiso de no seguir adelante con las demandas judiciales y zanjar los procesos de indemnización paralelos ya puestos en marcha. Esto es:

- La República Argentina y Repsol se obligan a desistir de las acciones judiciales y arbitrales ya iniciadas por ellas.
- Repsol renuncia al derecho a reclamar en lo sucesivo por la expropiación.
- La República Argentina renuncia a exigir responsabilidades a Repsol derivadas de su condición de accionista y gestor de YPF e YPF Gas.

De todas formas, si es que algún punto del presente convenio no es cumplido, Repsol puede exigir su cumplimiento en un Tribunal arbitral. En el mismo convenio se especifica la compensación por la indemnización por daños y perjuicios, que ascendería al 10,5% anual.

Resolución del conflicto

El 8 de mayo de 2014, la República Argentina hizo efectivo parte del acuerdo entregándole a Repsol títulos de deuda pública argentina Bonos por un importe nominal total de 5.317.361.184 dólares. El paquete estaba compuesto por los siguientes bonos:

- BONAR X: 500 millones de dólares.
- DISCOUNT 33: 1.250 millones de dólares.
- BONAR 24: 3.250 millones de dólares
- BODEN 2015: 317. 361.184 dólares

Como valor de referencia se ha calculado el valor promedio de los bonos durante 90 días antes del plazo límite, en este caso el 30 de abril de 2014, en función de cotizaciones proporcionadas por cinco bancos internacionales de primer orden. El paquete de Bonos alcanza el valor de mercado promedio de 4.670 millones de dólares previsto en el Convenio.
Ya que el BONAR 24 es una bono creado específicamente para la indemnización a Repsol, el Banco de la Nación Argentina ha entregado a Repsol una garantía cuyo fin es garantizar el pago de los intereses del BONAR 24, hasta un importe máximo de 150 millones de dólares y con una vigencia de 18 meses.
Por otra parte, Repsol entregó a la República Argentina los documentos necesarios para la correcta transferencia de las acciones expropiadas de YPF, S.A. e YPF Gas, S.A. así como los escritos de desistimiento de las acciones judiciales, administrativas y arbitrales iniciadas por la Sociedad, por las Sociedades del Grupo y por sus funcionarios o dependientes en relación con los procesos relativos a la expropiación. De hecho estas últimas acciones tienen mucho que ver con el suceso acaecido un día después por el que entraba en vigor el Convenio de finiquito firmado por resol, YPF e YPF Gas. Aunque un día antes de la entrega de bonos, 7 de mayo, Repsol movió ficha para romper definitivamente los lazos que le unían a YPF. La petrolera

española vendió el 11,86% de su participación en YPF,46.648.538 acciones ordinarias Clase D, a Morgan Stanley & Co. LLC por valor de 1.255.312.157,58 dólares, cuya plusvalía llegará a los 622 millones de dólares antes de impuestos. Tales acciones se venden en la forma de American Depositary Shares (ADS). A su vez, Morgan Stanly vendió las acciones en el mercado por un precio de venta de 26,91 dólares cada una.
Sin embargo, esa no fue la única venta que realizó Repsol esa semana. El día 9 de mayo de 2014, vendía toda la cuantía de bonos pertenecientes al BONAR 24 a JP Morgan Securities PLC. Hasta una semana después a Repsol no le fue permitido la venta a terceros de los restantes bonos. Lo recaudado por esta venta, incluyendo los intereses devengados (cupón corrido) asciende a 2.813.619.791 dólares. El BONAR 24 fue precisamente el bono creado ex profeso para esta operación por este motivo y el que más recelos creaba a los analistas por no cotizar en el mercado. Por ello fue el primero en ser vendido.
La operación se cerró el 13 de mayo cuando Repsol acordó con JP Morgan la venta de la totalidad de la cartera de los bonos BONAR X y DISCOUNT 33 y una parte del conjunto de bonos BODEN 2015. Las operaciones de venta de estos bonos son valoradas en 2.010,0 millones de dólares, a lo que hay que sumar los 59,3 millones de dólares por intereses devengados. El cierre de las operaciones de venta ha sido fijado para el 16 de mayo. Con la estrategia de Repsol, la cual intentaba desprenderse cuanto antes de la compensación, la deuda mantenida por la República Argentina a favor de Repsol descendía en 4.815 millones de dólares.
Finalmente el día 23 de mayo de 2014, Repsol rompía todo vínculo con YPF. Por una parte vendía el 0,48% del capital de YPF que aún poseía. En total, la venta de sus participaciones en la petrolera argentina ascienda a 1.311,3 millones de dólares. Por otra parte, los únicos bonos que quedaban aún en su poder (BODEN 2015) fueron adquiridos por JP Morgan Securities por la suma de 117,36 millones de dólares.

5. El Prestige: Inspecciones

El accidente del Prestige es otro ejemplo de cómo el cumplimiento de las normas establecidas antes del suceso ha sido poco conciso. Existe una gran amplitud de estudios sobre la vigilancia en el transporte marítimo. Aunque existen ciertas discrepancias en la academia la mayoría de los autores están de acuerdo en que un nivel mayor de vigilancia sobre el cumplimiento de los acuerdos adoptados produce un menor nivel de contaminación y reduce la posibilidad de accidente substancialmente.
Es importante recordar que el Prestige operaba bajo la bandera de las Bahamas, lo cual entre otras ventajas económicas, le proporcionaba un margen mayor cuando se trataba de cumplir con las obligaciones derivadas de los convenios internacionales.
El Prestige, como buque petrolero estaba sujeto a diversas inspecciones. La última inspección de Control por el Estado de puerto en el marco del MOU (marco del Memorando de París) efectuada al buque se hizo en Rotterdam el 1 de septiembre de 1999 en donde se encontraron tres deficiencias. A partir de esta fecha, este tipo de inspección no fue aplicada al Prestige, ya que el buque no recaló en puertos de países firmantes del anteriormente citado Memorando.

Además, entre el 2 de abril y el 19 de mayo de 2001 al petrolero le fue realizado su reconocimiento especial en seco, el cual era el quinto en su trayectoria. Esta inspección se realizó en Guangzhou (China). Según la Sociedad de Clasificación ABS, en esa revisión se efectuaron reparaciones en los tanques laterales 2 y 3, en babor y estribor; 362 toneladas de acero fueron remplazadas.
Gracias al resultado satisfactorio de la revisión de Guangzhou, el Certificado Internacional de Prevención de la Contaminación por Hidrocarburos (Certificado IOPP), al amparo del Convenio MARPOL, le fue renovado. En dicho documento solo aparecía el suplemento relacionado con el "lavado con crudo". Sin embargo, también debería constar el de "lastre limpio", ya que es el otro tipo de operación que efectúa el buque de acuerdo con las declaraciones del American Bureau of Shipping (ABS).
La última inspección fue realizada en Dubai entre el 15 y el 25 de mayo de 2002, esta ya a flote. En el que supuso su último reconocimiento anual obligatorio, su casco fue inspeccionado. Según lo manifestado por ABS, los inspectores dieron un veredicto satisfactorio al reconocimiento. Por ello, los Certificados pertinentes le fueron renovados a 25 de mayo de 2002.
Aún con todas estas revisiones con veredicto positivo, es destacable reseñar que la petrolera española Repsol YPF, sometió al buque a inspección en enero de 1997, cuyo resultado fue de "descalificado". Esta revisión tuvo un resultado negativo por varias razones. Primeramente, el barco ya contaba con más de 15 años en el momento de al revisión y llevaba más de dos años sin haber tenido una revisión en seco. En segundo lugar, el Prestige no había realizado la CAP (Condition Assessment Program), revisión no obligatoria para el armador, pero ampliamente exigida por empresas del sector para fletar al barco. Y, por último, el sistema de limpieza del Prestige era deficitario. Los petroleros, a razón de ser estables cuando no llevan carga, han de llenar agua en parte de sus tanques. El Prestige, en aquel momento, elegía los mismos tanques en los que había transportado fuel, por lo que esta agua sucia, para desacerse de ella, exige como plus que los puertos tengan un sistema apropiado para este hecho. El puerto donde se realizó la inspección no contaba con ello (puerto de A Coruña).
No hai que perder de vista que la edad del Prestige en el momento del accidente era de 26 años, una antigüedad considerable la cual supone una peligro añadido a la circulación marítima, pues en el 2000, la Comisión Europea alertaba de que existe una relación inequívoca entre la edad de los buques y los accidentes. Tengamos en cuenta que la CCE (2000) expone que la media de edad de los buques petroleros era de 18 años de edad en 1999 y que un 41% de estos fueron construidos antes de 1979. El Prestige formaba parte de esta estadística pues había sido construido en 1976 y para mayor preocupación sobrepasaba la edad media por un amplio margen.
Como bien se ha recogido en párrafos anteriores la compañía clasificadora del petrolero era la American Bureau of Shipping (ABS). Salvo pocas excepciones, podemos apreciar, como se recoge en la tabla, que a mayor número de inspecciones mayor será la probabilidad de tener un resultado positivo en ella. Esto es así dada la competencia que existe entre este tipo de empresas, que rivalizan para tener un segmento de mercado mayor que el de sus rivales. (Loureiro García y Vázquez Rodríguez 2005).

Tabla 1.Compañías Clasificadoras y resultados de las inspecciones (1998)		
Compañía	**Inspecciones totales**	**Porcentaje negativas**
American Bureau of Shipping	914	4,8
DetNorske Veritas	943	4,7
Lloyd'sRegister of Shipping	1.583	4,1
MaritimeRegister of Shipping	559	8,6
China ClassificationSociety	1.267	9,11
KoreanRegister of Shipping	802	7,8
HellenicRegister of Shipping	37	16,2
Registro Italiano Navale	123	15,4
Total	14.545	7,2
Fuente: Loureiro García M, y Vázquez Rodríguez M.X. (2005)		

6. Prestige: un desastre ecológico de dimensiones épicas

Los grandes desastres ecológicos producidos por los vertidos de crudo se iniciaron con el encallamiento del TorreyCanyon en 19674. El litoral noroeste de España no es ajeno estos derrames. El Polycommander (1970), el Urquiola (1976), el Andros Patria (1979) o el Aegean Sea (1992) componen la larga lista de accidentes petrolíferos en el litoral gallego. Aproximadamente 312.000 toneladas de crudo han sido vertidas en la costa gallega, todo ello sin olvidar el impacto que otras substancias como insecticidas o productos químicos provenientes de los cargueros Erkowit (1973) y Casón (1987) han tenido en el medio marino de nuestras rías. El número y la magnitud de las catástrofes marítimas es alarmante: en el ranking europeo de derrames petrolíferos en los últimos treinta años, Galicia ha sido localización de siete de ellos (Juste Ruiz, J; 2003)

El 13 de noviembre de 2002 a las 14.15h (Dirección General de la Marina Mercante. Comisión Permanente de Investigación de Siniestros Marítimos. 2003) el CZCS Finisterre captó una petición de socorro, correspondiente a "peligro no definido", proveniente del Prestige cuya posición en ese momento era: latitud 42º 54' norte, longitud 009º 54' oeste. La petición de MAYDAY fue

[4] El 18 de marzo de 1967, uno de los primeros súper petroleros construidos encallaba en las islas Solingas, en la costa británica. De las 121.000 toneladas de crudo 119.000 fueron vertidas al mar. La nula experiencia de las autoridades hizo que la respuesta a este desastre aún lo empeorara más, puesto que los dispersantes y agentes de limpieza, con los que se pretendía diluir y reducir el petróleo, dañaron aún más el medio marino.

contrastada con la estación costera de A Coruña (CCR). Al comprobar su veracidad los equipos de salvamento se prepararon para el rescate. Por una vía de agua en dos tanques vacios de estribor, en esos momentos el barco estaba escorado 25 grados. Estaba situado a 50 kilómetros (28 millas) de Fisterra. A las cinco de la tarde se comienza a evacuar fuel oil M-100, uno de los derivados de petróleo más tóxicos. Como posible intento de solución el capitán Mangouras llena los tanques de lastre de babor, corrigiendo la posición del buque y disminuyendo su inclinación 20 grados. Pero esta acción es solamente un parche temporal. A las 16.10h siete tripulantes habían sido evacuados gracias al helicóptero de salvamento el "Pesca I", fueron llevados hasta Vigo. De los restantes tripulantes, 17 de ellos fueron rescatados por el helicóptero "Helimer Galicia" a las 17:05h. En ese momento únicamente tres personas quedaban dentro del petrolero: El capitán, el primer oficial y el jefe de máquinas.

En un primer momento el Capitán se niega a permitir la operación de remolque del buque, posiblemente por el carácter económico de la operación. Su carga de 77.000 toneladas está valorada en 60 millones de euros. Su arrastre hasta la costa implica que la compañía remolcadora puede hacerse con el 10% del valor de la carga. Los remolcadores más próximos son el Ría de Vigo, ya en la zona, y el Ibaizábal I y el Chiruca. El Prestige, aún sin falta de propulsión, se dirigía hacia la costa a una velocidad de 1 milla por hora.

Sin embargo, a las ocho de la tarde del 13 de noviembre de 2002 se confirma que es la compañía Smit la que ha firmado un acuerdo con la armadora para el rescate. El capitán Mangouras, alegando falta de personal, solicita ayuda de los tripulantes de los remolcadores para efectuar la maniobra. Pero esto ni era cierto, ni era una excusa válida para retrasar su rescate. Basándose en la Regla 3-4 del Capítulo II-1 del SOLAS, el Prestige estaba equipado, a proa y a popa, con dos remolques de emergencia. Dichos remolques no fueron puestos a disposición de los remolcadores de salvamento, aunque las peticiones de que lo hiciera fueron reiteradas. Además, los remolques que poseía el Prestige podían ser manejados por una sola persona en cualquier circunstancia, según la Resolución 35 (63) del Comité de Seguridad Marítima de la OMI. Todo ello nos lleva a la conclusión de que la justificación por falta de tripulación no era más que una mera excusa.

En la madrugada del 14 de noviembre, la pérdida del fuel era de 6.000 toneladas y su extensión abarcaba ya los 10 km de largo y los 300 metros de ancho. La empresa Smit, encargada del rescate, barajó dos posibilidades: trasvasar el fuel en una ensenada tranquila o llevar el barco a puerto y descargarlo. Esta última opción se descarta, definitivamente será remolcado mar adentro. Se encienden los motores y se prevé que a las 00:00 se encuentre a 65 millas de la costa. Pero, las labores para remolcar al Prestige se vieron dificultadas por, entre otras causas, el mal tiempo y ciertas contingencias de naturaleza técnica. Por lo que los intentos por parte del "Charuca Silveira", el "Sertosa 32" y el "Ria de Vigo", en un primer momento, resultaron infructuosos. Por ello se embarcaron a 3 técnicos de salvamento, 5 tripulantes del buque y un inspector de la Capitanía Marítima de A Coruña. Gracias a esta ayuda el Prestige pudo ser finalmente enganchado por el remolcador "Ría de Vigo" a las 11:40h, a 4,5 millas de la costa. Mientras, se prepararon 7.800 metros de barreras y 13 succionadoras (skimmers) para proteger a Laxe, Muxía, Camariñas, Corme y Camelle.

En la mañana del día 15 de noviembre se conocen malas noticias: el barco está tan solo a 62 millas de la costa y presenta una grieta de 40 metros en el casco, por ello se apagan los motores para evitar una grieta mayor. Sigue el temporal y el buque se mantiene en el mismo lugar. Es en esa misma mañana cuando el capitán abandona el barco acusado de desobediencia y delito ecológico. En estos momentos sobreviene la idea de que el barco se puede partir en dos, con lo cual las autoridades proponen, en ese caso, remolcar las partes por separado. En la costa llegan las primeras aves manchadas de fuel y la mancha se aproxima a menos de 5 km de las islas Sisargas, y a 11 km do Roncudo.
El sábado 16 de noviembre el vertido mancha 190 km de costa y se prohíben la pesca y el marisqueo entre Fisterra y Mera. Se traen barreras del Reino Unido y Cantabria que suponen 18 km de protección, pero el temporal se las salta y el fuel llega a la costa. Mientras, el Prestige se sitúa a 48 millas de la costa y, con los motores apagados, avanza a un nudo hacia el sur. Ante los esfuerzos infructuosos de los remolcadores Ría de Vigo y Alonso de Chaves, acude a la llamada un super-remolcador chino De Da.
El quinto día, el domingo 17 de noviembre, el capitán Mangouras ingresa en prisión con una fianza de 3 millones de euros. En cuanto al Prestige se encuentra a 60 millas de la costa, en frente a Corrubedo, con un tercer tanque roto. Este, espera la llegada del remolcador De Da, el más grande del mundo, que sale a las 21:00h de Vigo rumbo al norte. Lo que intentará será dar la vuelta al buque para que las olas dejen de actuar en su costado más débil. Las tareas de limpieza comienzan tímidamente, a la vez que la Xunta y el Gobierno prometen ayudas a todos los perjudicados.
El super-remolcador chino llega el día 18 de noviembre, cuando el barco se encuentra a la altura de Marín. El Gobierno comunica que el buque ha entrado en la zona económica Exclusiva de Portugal, pero el propio Portugal desmiente la noticia y hacen zapar la fragata Joao Coutinho. La mancha de fuel se extiende hasta Porto do Son y la prohibición de pesca se extiende hasta Cabo Prioriño, en Ferrol. Se convoca al ejército y a la armada para las tareas de limpieza y se concretan las ayudas (30€ por día inactivo).
Pero fue el 19 de noviembre a las 8:50 h de la mañana cuando el Prestige se partió en dos. Contaba con 66.000 toneladas de fuel, derramando 5.000 en el proceso de partición, y había recorrido 243 millas, situándose a 260 km de distancia de las islas Cíes. La popa se hundió primero a las 10:45h, latitud 42º-12,6’ norte y longitud 012º-03’ oeste; mientras que la proa lo hizo a las 15h 45m en latitud 42º-18,8’ norte y longitud 012º-03,6’ oeste. Casi un día después los restos tocaron lecho oceánico a 3.500 metros de profundidad. Todo eso hace que el temporal arrastre el fuel hacia las costas gallegas.

Procesos civiles

FRANCIA

El conjunto de reclamaciones francesas, incluyendo las de su propio Gobierno, llegaban a la cifra de 232 solicitudes. Las demandas se centraban en pedir responsabilidades al propietario del buque, el London Club y el Fondo de 1992. Estas peticiones se hicieron en 16 tribunales de Francia llegando a reclamar, en total, unos 111 millones de euros, de los que 67,7 millones € corresponden a las reclamaciones del Gobierno francés. Sin embargo, 111 solicitudes fueron desestimadas, por lo que solo 121 de ellas, incluidas las del ejecutivo francés, son las que continuaron adelante. Esperando la sentencia de la Audencia Provincial de A Coruña, se han aplazado 17 acciones judiciales. Además, 174 reclamantes, entre los que se encuentra el Gobierno francés, se han presentado como acusación en el citado juicio.

DEMANDA DE ESPAÑA CONTRA ABS EN ESTADOS UNIDOS

España presentó una demanda contra la American Bureau of Shipping (ABS), sociedad de clasificación del Prestige, en el Tribunal Federal de Primera Instancia de Nueva York. El propósito de dicha demanda era solicitar una indemnización por los daños causados por el vertido, estimados en 1.000 millones de dólares. Su reclamación venía justificada por la negligente inspección que la compañía había realizado al Prestige pocos meses antes del siniestro.

ABS reaccionó con una contrademanda, alegando que la negligencia procedía del Estado Español, por alejar el barco de la costa, y no de ellos. Por ello, pretendían que España se hiciese cargo de todos los costes que debiera pagar. Esta contrademanda fue desestimada por la Ley de inmunidad soberana extranjera (FSIA).

En enero de 2008, el Tribunal del Distrito concedió la moción de ABS de sentencia sumaria, desestimando la demanda de España basándose en el artículo IX.1 del CRC de 1992[5], por el cual España solamente podría hacer reclamaciones a ABS en sus propios tribunales.

Tanto España como ABS apelaron ante las desestimaciones de sus demandas. Para junio de 2009, el Tribunal de Apelaciones dictaminó que el CRC de 1992 no tenía la potestad de privar de jurisdicción a un Tribunal Federal de EE.UU. sobre este caso. Sin embargo, tal tribunal podía no hacerse cargo del asunto basándose en la doctrina del forum non conveniens o por los principios de cortesía nacional. De nuevo, la causa fue remitida al juez del Tribunal de Distrito para una nueva consideración.

En agosto de 2010, el Tribunal del Distrito de Nueva York decidió otorgar la sentencia sumarial [6]a ABS y desestimar la demanda de España contra ABS, reafirmándose en su primera sentencia. No se tuvo en consideración la

[5]Artículo IX.1 del CRC de 1992: Cuando de un suceso se hayan derivado daños ocasionados por contaminación en el territorio, incluido el 1. mar territorial, o en una zona a la que se hace referencia en el artículo II, de uno o más Estados Contratantes, o se hayan tomado medidas preventivas para evitar o reducir al mínimo los daños ocasionados por contaminación en ese territorio, incluido el mar territorial o la zona, sólo podrán promoverse reclamaciones de indemnización ante los tribunales de ese o de esos Estados Contratantes. El demandado será informado de ello con antelación suficiente.

[6] Sentencia solicitada por cualquiera de las partes en un proceso civil para su terminación, cuando se cree que no existe un verdadero motivo de disputa.

reclamación española de que "una sociedad de clasificación tiene el deber de abstenerse de comportamientos temerarios ante todos los Estados costeros que podrían previsiblemente sufrir daños por fallos de los buques clasificados". De nuevo, España apeló la sentencia.
El tribunal de apelaciones, en agosto de 2012, desestimó la reclamación presentada. Uno de los motivos en los que fundamentaba esta decisión era el de que España no había presentado pruebas suficientes para demostrar la mala praxis de ABS. Este punto fue más que suficiente para desestimar la causa. Sin embargo, no aclaró en la sentencia si ABS tenía la obligación de evitar un comportamiento temerario ante los Estados costeros. España no apeló contra la sentencia, por lo tanto, esta es definitiva.

DEMANDA DE FRANCIA CONTRA ABS EN FRANCIA

En el Tribunal de Primera Instancia de Burdeos, el Estado francés presentó una demanda contra tres compañias del grupo ABS en abril de 2010. La compañía se amparó en la inmunidad soberana para impugnar la acción. El tribunal está valorando este derecho de amparo.

Procedimientos penales

El Juzgado de lo Penal de Corcubión en Galicia, inició una investigación poco después del hundimiento del Prestige. En julio de 2010, el juzgado decidió que existía responsabilidad tanto penal como civil para cuatro personas: el capitán, el primer oficial, el responsable de máquinas del Prestige y el exdirector de la Marina Mercante, por haber participado en la decisión de no dejar entrar el buque en un puerto de refugio. Por un lado, el juzgado atribuyó responsabilidad con carácter solidario y mancomunado al London Club y al Fondo de 1992, por los daños del derrame. Por otra parte, la responsabilidad civil se imputaba al Gobierno Español, a la empresa propietaria y a la empresa gestora del buque.
El Derecho español admite reclamaciones civiles en procedimientos penales, ya que el tribunal de lo penal tiene potestad para decidir sobre ambas responsabilidades. A su vez, el juzgado de lo penal también decide sobre las indemnizaciones. En consecuencia, en mayo de 2003, el propietario del buque depositó 22.777.986€ en el Juzgado, la cual representa la cuantía de limitación aplicable al Prestige conforme al Convenio de Responsabilidad Civil de 1992 (CRC de 1992). En total, las reclamaciones suponen 2.317 millones de euros, de los que 1.214 millones de euros, se corresponden con las reclamaciones del Gobierno de España por daños medioambientales. Varios peritos judiciales fueron designados por el juzgado de lo penal de Corcubión para revisar las reclamaciones del proceso penal. Sus pesquisas finales arrojaron un resultado por el que la cuantía de las reclamaciones era mayor que la evaluada por los expertos del Fondo de 1992, ya que estos últimos disponían de una información más detallada.
La Audiencia Provincial de A Coruña fue quien, finalmente, acogió los procedimientos para celebrar el juicio penal.

JUICIO DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE A CORUÑA

El Juicio del Prestige se inicia casi 10 años después de lo ocurrido, el 16 de Marzo de 2012. Antes de este procedimiento, Galicia ya vivió otros dos juicios sobre hundimientos de buques petroleros en las costas gallegas. En el caso del naufragio del Urquiola en mayo de 1976, el Estado indemnizó a la viuda del capitán al considerarse que el accidente se debió a un funcionamiento anormal de los servicios públicos. Sobre la condena del hundimiento del Mar Egeo, las culpas se repartieron equitativamente entre el capitán del buque y práctico del puerto de A Coruña, Rodolfo García Otero; por lo que en ambos casos el Estado asumió parte de culpa.

Tres acusados se sientan en el banquillo, Apostolos Mangouras, capitán del Prestige, Nikolaos Argyropoulos, jefe de maquinas del Prestige y José Luis López-Sors González, exdirector de la Marina Mercante. Existe un cuarto acusado: Ireneo Maloto, primer oficial del Prestige. Ireneo no ha comparecido en juicio y está en situación de rebeldía, por ello no ha sido juzgado. Además de estos tres procesados faltan dos actores importantes más: la aseguradora London P&I club y la operadora Universe Maritime. La primera de ellas ha sido informada y citada pero no ha presentado abogado. La segunda no ha sido citada ya que, aunque se ha intentado, los numerosos cambios de domicilio y la liquidación de la empresas hasta su desaparición no lo han hecho posible. Universe Maritime es la propietaria y armadora del buque, auque figure que su propietaria, ex datos registrales, fuese la entidad Mare Shipping.

A este juicio lo precede el litigio contra la compañía American Bureau of Shipping (ABS), al dar calificación de apto para navegar al Prestige, demandada por el Estado español por tal hecho. Dicha demanda valorada en 1.000 millones de dólares fue desestimada por considerar el Tribunal de Apelación del Segundo Circuito de Nueva York que no existían pruebas suficientes. Aun así, queda la posibilidad de que la abogacía del Estado presente esta misma demanda en España. Las pruebas recabadas en el juicio estadounidense se aprovecharán para el juicio del Prestige en A Coruña.

Una de estas pruebas se refiere a la reparación defectuosa del barco en China en la primavera del 2001. En concreto, es un fax de George N. Alevizos, director técnico de la operadora del buque (Universe Maritime), donde siguiendo las explicaciones del Capitán Mangouras, el hundimiento fue producido por el desprendimiento del mamparo longitudinal del tanque de lastre de estribor. El propio Alevizos encontró desviaciones entre las calibraciones de acero que se hicieron en un primer momento y las utilizadas en la reparación en China.

Ya en la celebración del Juicio, después de enunciar las acusaciones, el fiscal del caso, Alvaro García Ortiz presentó el informe de impacto donde la cantidad de daños asciende a los 4.442 millones de euros. Seguidamente, los informes periciales: la pericial técnica, la pericial económica y la pericial de navegación. Para la primera de ellas, fue pedida la nulidad por parte del letrado de Nunca Máis, Pedro Trepat, ya que alegaba que fuera elaborada por el mismo ingeniero naval que formaba parte del gabinete de crisis de la Delegación de Gobierno de A Coruña, con lo que su parcialidad se ponía en duda. El informe pericial económico fue tachado de tacaño y que para algunos Ministerios solo eran contabilizados el 20% de los gastos realizados.

En cuanto al principal acusado, el capitán del barco Apostolos Mangouras, su abogado expuso dos causas de posible anulación del juicio. La primera de ellas

versaba sobre la no citación de la operadora del buque, Universe Maritime. Con lo cual propuso su citación, la que llevaría la anulación o retraso del juicio o, a cambio, se la excluía del pago de indemnizaciones. La segunda táctica hacía referencia al delito contra el medio ambiente imputado a Mangouras, para él sin valor, puesto que exponía que los restos del naufragio del Prestige fueron analizados por el Estado unilateralmente y sin luz ni taquígrafo, insinuando que el Gobierno no facilitó las mediciones submarinas por ser estas correctas. Con este último argumento introducía la hipótesis de que el hundimiento se debía a causa naturales, posiblemente una ola gigante y no a la errónea reparación en China del buque.

Ni la fiscalía ni el Estado se mostraron partidarios de retrasar o suspender un juicio cuya instrucción judicial ya había durado diez años. Ante la primera petición de anulación la fiscalía optó por mantener a la compañía como responsable civil subsidiario y, ante la segunda, se respondió que el batiscafo Nautile solo realizado mediciones aisladas y cubrir fugas de fuel en una primera expedición. Mientras que en una segunda, dedicada a la extracción de planchas del buque, fue supervisada por el juzgado de instrucción y grabada. Lo que sí atrajo la atención fue la recuperación de documentos del barco. Entre ellos se encontraban emails de Universe Maritime, informes del mal funcionamiento de dispositivos del barco y avisos de inspecciones.

Después de 400 horas de declaraciones y casi ocho meses de juicio, este terminó. Apostolos Mangouras, acusado de un delito contra el medio ambiente y desobediencia grave, solo fue encontrado culpable de esta última. Por ello, fue condenado a nueve meses de cárcel. La justificación está en que el capitán se negó a tomar remolque a las seis de la tarde del 13 de noviembre de 2002, cuando aún era de día y se podía hacer. En cuanto al delito de medio ambiente, Mangouras queda al margen. Esto es así ya que, a juicio del tribunal, no puede ser condenado por "…deficiencias de mantenimiento y control de la conservación del buque que no respondían a vicios que pudieran observarse directamente sino que dependían de análisis técnicos complejos que no se realizaron con la debida profesionalidad, eficacia y/o prudencia.". Además, no se cree posible que Mangouras cooperase con ABS para ocultar información sobre el mal estado del barco: "…es poco verosímil que quien haya de navegar en un buque de esta clase coopere en ocultar defectos estructurales que puedan poner en riesgo su propia vida y la de su tripulación, ni siquiera para cooperar con gestores supuestamente codiciosos de los que dependería en gran medida su vida laboral."

Es cierto que el tribunal carga contra ABS y Universe Maritime, la empresa clasificadoras que inspecciono el Prestige y la armadora respectivamente: "… los armadores fueron engañados por ABS y los responsables de los astilleros chinos donde se hicieron las últimas reparaciones al Prestige, aunque la empresa propietaria del buque sabía que sus condiciones eran inadecuadas pero ocultó ese conocimiento y asumió el riesgo de que navegase el buque en esas condiciones."

Nikolaos Argyropoulos, jefe de maquinas, resultó absuelto de los delitos contra el medio ambiente y de desobediencia. Tanto a él cómo al capitán Mangouras solo se les considera irresponsables a la hora de arrancar la maquinaria del buque, pero la sentencia también expone:"…nadie ha demostrado que conociesen el estado real del buque en cuanto a los defectos de conservación

que causaron su hundimiento." Ya que "…El aspecto a simple vista no era alarmante aunque no fuera muy satisfactorio…"
José Luis López-Sors González, ex director de la Marina Mercante, fue absuelto del delito contra el medio ambiente y espacios naturales protegidos. Para el magistrado la decisión de alejar el barco aumentó la extensión del vertido, pero redujo la intensidad de la afectación y permitió recoger el fuel en el mar. La sentencia considera válida la actuación del ex alto cargo porque: "…Nunca se ha dicho hasta ahora cual fue la decisión correcta a tomar y protocolo a seguir en el supuesto no desdeñable de que se repitiesen hechos similares, ni aun ahora después de una dilatada instrucción y de un largo y árido juicio, ha sido capaz nadie de señalar lo que haya de hacerse aparte de algunas opiniones particulares más o menos técnicas."
El único condenado fue el capitán Mangouras con nueve meses de prisión por un delito de desobediencia, al que se le esgrimió de cualquier responsabilidad civil, por lo que no debió hacer frente a ninguna indemnización y mucho menos a la reclamación de la fiscalía por 4.328 millones de euros. Por ello, la aseguradora del buque, London P&I Club, retiró los 22,5 millones de euros que depositó para repartir entre las víctimas. Los únicos entes que se han hecho cargo de las indemnizaciones a las víctimas han sido el Estado Español, que aportó 1.000 millones de euros y el Fidac, organismo internacional para daños debidos a contaminación de hidrocarburos, que destinó una partida de 151 millones de euros a paliar los daños. Esta cantidad se repartió entre los afectados que acudieron al organismo (5 millones de euros), al Estado Español (115 millones de euros) y el restante se repartió a los Estados francés y portugués y a los damnificados franceses.
El mismo Fidac ha anunciado su intención de demandar a la compañía que calificó al Prestige como apto, ABS, ante la justicia francesa. El propósito seria recuperar los 151 millones de euros en concepto de indemnizaciones que tuvo que abonar. Cierto es que el propio Gobierno Francés demandó en 2010 a ABS ante un tribunal de primera instancia de Burdeos.
Ante la insatisfacción general de la sentencia quedaba recurrir la misma. El 21 de mayo de 2014 el plazo para la presentación de recursos concluía. En total se presentaron 17 recursos, entre ellos la de los tres imputados: Mangouras, Nikolaos Argyropoulos, a través de sus abogados y José Luis López Sors, por medio de la Administración General del Estado que es quien ha llevado su defensa a lo largo de todo este procedimiento. Además, el colectivo Nunca Mais, la asociación ecologista Arco Iris y diversas administraciones públicas como el Gobierno español, el Estado francés, el Consejo General dela Vendée, el Consejo General de Bretaña y la Xunta de Galicia han presentado sendos recursos. Ha sido esta última administración la que responsabiliza al capitán del Prestige, Apostolos Mangouras, de graves negligencias las cuales llevaron a actitudes y maniobras irresponsables. Igualmente, pone en su punto de mira el deficiente estado en el que se encontraba el buque mientras que reclama a la aseguradora su responsabilidad civil directa y solidaria hasta el límite cubierto por la póliza de mil millones de dólares. Ante estos errores, la Xunta reclama 1,3 millones de euros atribuidos al reciclado y eliminación de las 10.000 toneladas de residuos. A parte de esta indemnización, también solicita otra para los daños medioambientales producidos a medio plazo cuantificados en 2.433 millones de euros. Asimismo, solicita la aplicación del Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil y el Convenio Internacional de

indemnización de Daños debidos a Contaminación por hidrocarburos (Fidac) ambos de 1992.La Fiscalía del Estado, por su parte, ha fundamentado su recurso en sus protestas contra la sentencia que, a su juicio, no se ajusta a derecho. A diferencia de la Xunta, recalca que la mayor parte de la responsabilidad recaiga en la aseguradora británica del petrolero.
Uno de los aspectos en los que se ha centrado la mayoría de los recursos es en el hecho de que la sentencia reconocía grandes daños y prejuicios atribuidos a la marea negra, pero no culpaba a nadie de ello, por lo que la responsabilidad civil quedó sin determinar, hecho que se pretende revertir.

7. Conclusiones

En este trabajo, se han expuesto dos casos en donde la gestión de recursos naturales errónea ha derivado en la resolución del conflicto de formas dispares, pero con igual protagonismo de las instituciones.
El caso de la expropiación de YPF por el Estado Argentino ha puesto de relieve el frágil entramado institucional del país. La estrategia por recuperar la autonomía sobre los recursos hidrocarburos y, a la vez, afianzar el poder del ejecutivo Kirchner ha llevado a menoscabar la reputación internacional de la nación. Ni el proceso estipulado por el tratado bilateral entre ambas naciones, ni cualquier otro procedimiento internacional, han hecho que se resuelva la controversia entre los dos países.
La pérdida de credibilidad del país, se ha hecho patente en la ardua tarea de encontrar inversores para Vaca Muerta, a pesar de que las ventajosas condiciones que proponía Argentina. Solo cuando la resolución de los pleitos entre Repsol y el Estado latino era una realidad, los inversores llegaron a ella. Argentina, no parece haber aprendido de sus experiencias históricas pasadas, siguiendo en una dinámica de continua inestabilidad. La reputación labrada, la cual proporciona información a los distintos agentes y la cual se considera un indicativo del cumplimiento de los acuerdos, no es la adecuada para atraer a nuevos agentes que deseen establecer relaciones comerciales. Esto es así, en parte debido a que las instituciones argentinas no instauraron mecanismos de credibilidad de sus compromisos. Todas estas características propician un desequilibrio institucional, el cual no es el apropiado para el desarrollo de los mercados tanto políticos como económicos. El cambio de esta trayectoria institucional hacia un desempeño institucional correcto es una tarea ardua y lenta, y constituye un reto pendiente del Estado Argentino.
En cuanto al caso Prestige, este es un ejemplo de como la mera aprobación de una norma no es suficiente para hacerla cumplir. A pesar de las regulaciones acerca de tratados de seguridad e inspecciones relacionadas, un barco de más de 20 años, monocasco y con graves deficiencias seguía prestando servicios de transporte de hidrocarburos. Y es que a pesar de las evaluaciones negativas y buscando refugio en su pabellón extranjero el Prestige hacía caso omiso de las advertencias contra sus malas condiciones. Las medidas ex –ante no han sido suficientes pero, las de tipo ex – post tampoco han ayudado a dejar de lado la impunidad con la que se actúa en cuanto a la seguridad marítima. En Europa, el régimen de responsabilidad de la compañía del buque accidentado establece la posibilidad de que esta pague solidariamente los daños, dando lugar a un límite de indemnización mucho más bajo que los costos reales de la catástrofe. Si a esto le sumamos la falta de responsabilidad en el fallo del

tribunal, nos da como resultado un régimen jurídico, penal y administrativo muy laxo con los infractores.

8. Referencias

Ostrom, E. (2009). “Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería. Revista de economía institucional” 11(21), 15–24.

Allen, D.W. (1991). “What are transaction costs?” Research in Law and Economics, 14:1-18

Arias, X. C. y Caballero, G. 2003: “Instituciones, Costes de Transacción y Políticas Públicas: un panorama”, Revista de Economía Institucional, 8, 117-146.

Banco Mundial. 2012: Doing Business. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Banco Mundial

Banco Mundial. 2013: Doing Business. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Banco Mundial

Barrera, M. A. 2011: Análisis del proceso de fragmentación y privatización de YPF: un estudio de su transformación en el marco de la desregulación del mercado primario de hidrocarburos (1989-1999), Tesis de maestría, MIMEO, Buenos Aires.

Bermejo García, R. y Garciandía Garmendia, R. 2009: “La expropiación de YPF (Repsol) a la luz del derecho internacional”, Revista electrónica de estudios internacionales, 24, 2012.

Caballero, G. 2001: “La Nueva Economía Institucional”, Sistema, 156, 59-86.

Caballero, G. 2002: “El programa de la Nueva Economía Institucional: lo macro, lo micro y lo político”, Ekonomiaz, 50, 230-261.

Caballero, G. y Garza, M.D (2010). “La nueva economía institucional y la economía de los recursos naturales: Comunes, instituciones, gobernanza y cambio institucional”. Economía agraria y recursos naturales, Nº. 10, 2, 2010 , págs. 61-91.

CEPAL. 2012. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. CEPAL.

Coase, R.H. (1984). “The New InstitutionalEconomics”. Journal of Theoretical and Institutional Economics, 140(1):229-231.

Coase R. H. 1998. "The New Institutional Economics".American Economic Review, 88 (2): 72-74.

Commission of the European Communities (2000): «Communication from the commission to the european parliament and the council on a second set of community measures on maritime safety following the sinking of the oil tanker Erika», CEE (2000) 142 final/2, 22.6.2000, Bruselas.

ComisiónEuropea(2000): «Communication from the commission to the european parliament and the council on maritime safety of oil transport», COM (2000) 802 final, 6.12.2000, Bruselas.

Hadfield, G. K. (2005). “The many legal institutions that support contractual commitments”. En Menard, C. y M. Shirley (Eds.): Handbook of New Institutional Economics. Springer: 175-204.

Loureiro García M, y Vázquez Rodríguez M.X. (2005). “Incentivos y políticas de gestión de catástrofes ambientales marinas: el Prestige”. CuadernosEconómicos de ICE, Nº 71.

Matthews, R.C.O. (1986). “The Economics of Institutions and the Sources of Grouwth” Economic Journal 96, 903-910.

North, D.C. (1990). “Institutions, Institutional Change and Economic Performance.Cambridge University Press”. Cambridge.

North, D.C. (1992). “The New Institutional Economics and Development”.Washington University in St. Louis.

North, D.C. (1993). “Institutions and Credible Commitment”, The Journal of Institutional and Theoretical Economics 149, 11-23.

North, D.C. (1994). “Economic Performance through Time”.The American Economic Review. 84,(3):359-368.

North, D. C.y B. R. Weingast 1989: “Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England”, The Journal of Economic History , Vol. 49, N. 4, pp. 803-832. Ostrom, E. (2009). “Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería. Revista de economía institucional” 11(21), 15–24.

Spiller, P., y Tommasi, M. 2000: “Los Determinantes Institucionales del Desarrollo Argentino: Una Aproximación desde la Economía Institucional”, Desarrollo Económico, 159, 40.

Spiller, P., y Tommasi, M. 2009: “The institutional foundations of public policy in Argentina”, Cambridge University Press. 2009.

Venganzones, M. A. y C. Winograd 1997: “Argentina in the 20th Century. An Account of Long-Awaited Growth”, Development Centre of the Organisation for Economic and Development, París.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Economía y naturaleza en Marx: el "asunto Podolisnky" como prueba de un divorcio inexistente.

Alfonso M. Rodríguez de Austria Giménez de Aragón.

Universidad de Sevilla.

ECONOMÍA Y NATURALEZA EN MARX: EL "ASUNTO PODOLISNKY" COMO PRUEBA DE UN DIVORCIO INEXISTENTE.

Alfonso M. Rodríguez de Austria Giménez de Aragón.

Universidad de Sevilla.

alfrodgim@alum.us.es
alfonso.m@rodriguezdeaustria.es

Resumen

En 1880 el médico ucraniano Sergei Podolinsky envió un artículo suyo a Karl Marx en el que intentaba aplicar las teorías físicas del momento, especialmente las leyes de la termodinámica, a las teorías del valor y la plusvalía desarrollada por Marx. La respuesta que éste le dio no ha sobrevivido el curso de la historia. Sí se conservan en cambios dos cartas de Engels a Marx, de diciembre de 1882, en las que aquél muestra su opinión sobre "el asunto Podolinsky". Marx no contestó estas cartas de Engels y murió tres meses después. Podolinsky había sufrido en 1881 un colapso que lo había dejado inhabilitado para la vida intelectual.

Este breve intercambio epistolar e intelectual entre Podolisnky, Marx y Engels, se convirtió un siglo después en una de las pruebas más citadas y concluyentes del divorcio existente en el pensamiento de Marx entre economía y naturaleza. Los artífices de la prueba fueron Joan Martínez Alier y José Manuel Naredo, para los cuales Marx y Engels rechazaron las valiosas aportaciones de Podolinsky al no encontrarle acomodo en el sistema teórico que habían desarrollado. Esta opinión sigue siendo la más extendida a pesar de que contiene serias carencias lógicas y conceptuales.

El presente trabajo analiza el “asunto Podolinsky” para concluir que difícilmente puede adquirir el valor de prueba de un divorcio, por lo demás, inexistente.

Palabras clave: Podolinsky, economía ecológica, Marx, metabolismo social, entropía.

Clasificación JEL: Q 57

1.Introducción.

En 1880 el médico ucraniano Sergei Podolinsky envió un artículo suyo a Karl Marx en el que intentaba aplicar las teorías físicas del momento, especialmente las leyes de la termodinámica, a las teorías del valor y la plusvalía desarrollada por Marx. La respuesta que éste le dio no ha sobrevivido el curso de la historia. Sí se conservan en cambios dos cartas de Engels a Marx, de diciembre de 1882, en las que aquél muestra su opinión sobre "el asunto Podolinsky", como lo llama al comienzo de una de las cartas. Marx no contestó estas cartas de Engels y murió tres meses después. En cualquier caso, Podolinsky había sufrido en 1881 un colapso de algún tipo que lo dejó inhabilitado para la vida intelectual, y murió diez años después.

En 1979 Joan Martínez Alier y José Manuel Naredo reseñan el caso en su artículo "La noción de «fuerzas productivas» y la cuestión de la energía", publicado en los *Cuadernos de Ruedo Ibérico* (63-66). Las cartas de Engels son traídas a colación por estos autores como prueba de que las teorías económicas de Marx conducen, indefectiblemente, a una neta e irreal separación de los ámbitos de la naturaleza y la economía.

En líneas generales, el argumento es que ni Marx ni Engels comprendieron la importancia de las aportaciones de Podolinsky, o aún peor, que las rechazaron porque eran inconsistentes con su propio sistema de pensamiento. El primero no se dignó a contestar a Podolinsky, que le solicitaba su opinión sobre el texto enviado, a pesar de haber tenido tiempo para ello. El segundo rechazó las novedosas aportaciones del ucraniano en el ámbito de las relaciones economía-naturaleza, perdiéndose así una gran oportunidad para la economía política marxista de incorporar criterios ecológicos.

Esta interpretación ha sido sostenida por Martínez Alier y Naredo, conjunta o individualmente, desde 1979 en adelante (1982, 1987, 1995...), aunque la difusión de la misma se debe principalmente al influyente texto de Martínez Alier *Ecological Economics* (1987). Desde entonces la interpretación hizo fortuna y se convirtió en un hecho asumido como cierto por gran parte de los economistas ecológicos, a pesar de que contiene serias carencias lógicas y conceptuales. Entre los autores que se hacen eco y asumen como válida la interpretación de Martínez Alier y Naredo, Foster y Burkett (2004: 33) citan a Bramwell 1989: 86; Cleveland 1999: 128; Deléage 1994: 49; Hayward 1994: 226; Hornburg 1998: 129; Kaufman 1987: 91; Pepper 1996: 230; Salleh 1997: 155.

La interpretación de Martínez Alier y Naredo ha sido criticada, también en varias ocasiones, conjunta o individualmente, por Paul Burkett y John Bellamy Foster (2000, 2004, 2006, 2008), que la denominan "conventional wisdom" debido a su gran aceptación por parte tanto de economistas ecológicos como de economistas eco-marxistas (por ejemplo James O'Connor 1998, o Daniel Tanuro 2011, con postfacio sobre el tema de la ecología Marx de Jorge Riechmann).

En 2008 Burkett y Foster, publicaban el tercer artículo conjunto sobre Podolinsky, y daban el asunto por concluido.

La principal razón que nos lleva a tratar el "asunto Podolinsky" es el alcance y la influencia que la interpretación de Martínez Alier y Naredo ha tenido en el ámbito de la Economía Ecológica. Una postura que ha causado el rechazo casi en bloque del pensamiento marxiano por parte de la disciplina. Y que ha provocado precisamente lo que se criticaba a Marx: una separación irreal y absolutamente desastrosa desde el punto de vista intelectual entre Economía Ecológica y la Economía Política.

Una segunda razón para escribir esta comunicación es la de trasladar al ámbito castellano hablante un debate llevado a cabo en lengua inglesa. No tenemos ninguna pretensión de originalidad ya que las ideas expresadas están, en general, presentes en otros autores. Nuestra labor, en este caso, es más de difusión de que descubrimiento.

2.Contexto. Crítica de Martínez Alier y Naredo a la obra de Marx y Engels.

El artículo de Martínez Alier y Naredo "La noción de «fuerzas productivas» y la cuestión de la energía" está inserto en el dossier "Energía, mitos y realidades", en el que Naredo critica que la "ideología del progreso y la producción", compartida según su opinión por el capitalismo y el comunismo, encubre en realidad la práctica de la destrucción. Este dato es relevante porque según ambos autores la "ideología productivista" del marxismo deriva directamente del pensamiento de Marx y de su divorcio con la naturaleza:

> Volvamos sobre las críticas de Marx a los fisiócratas antes expuestas: [...] El punto débil de las formulaciones fisiocráticas era ciertamente tratar de explicar el aumento de los valores de cambio y lo que después se llamaría "plusvalía" partiendo del excedente en términos físicos que generaba la actividad agraria. De esta manera mezclaban infructuosamente esos dos niveles de análisis, el de las relaciones sociales con el de la materia y la energía. Éste último sería desterrado con este pretexto del campo de la llamada ciencia económica. Se analizaría el proceso económico sin tener las fuentes materiales de las que se nutría, desembocando en ese círculo de la "producción" y del consumo que se supone gira incesantemente sin necesidad de una fuerza exterior, ejemplificando el mito del del movimiento perpetuo, lo que resultaba perfectamente funcional para mantener la fe en un crecimiento ilimitado. (Naredo 1979: 58-59)

Creemos que esta cita describe en líneas generales la crítica general que Naredo y Martínez Alier efectúan sobre el pensamiento de Marx, trayendo a colación para justificarla el asunto Podolinsky. Crítica que también se ha convertido en un lugar común en el campo de la economía ecológica, y en líneas de activismo ecologista como el decrecimiento.(André Gorz, Ted Benton, James O'Connor, Sege Latouche, Julio García Camarero, etc...)

El artículo "La noción de las “fuerzas productivas” y la cuestión de la energía" se propone, entonces, responder a las siguientes preguntas:

> ¿Qué posición adopta el "marxismo" -o, al menos, los fundamentos de este sistema de pensamiento- frente a la cuestión de la energía? ¿Cómo es que los partidos que beben en las fuentes del "marxismo" no adoptan una posición de principio frente al hecho nuclear y comulgan, más o menos, en este punto con los designios del poder establecido? ¿Se puede achacar esto a una deformación de la "doctrina" o es que sus orígenes esta no ofrecía otra cosa? (1979: 71)

En cuanto a la primera pregunta, la respuesta de los autores es que es lógico que

> Marx y Engels no se interesaran en hacer un enjuiciamiento del proceso económico en términos energéticos, en cuanto que éste constituía un elemento alógeno a su sistema que podía arrojar resultados no asimilables dentro de él. (1979: 72)

La segunda pregunta, que obviamente no trataremos por exceder los objetivos del presente trabajo, nos sirve para situar históricamente un documento lanzado a la arena del debate político, en el contexto de la luchas anti-nucleares que vieron nacer el

movimiento ecologista en España.

La respuesta a la tercera pregunta es que la "doctrina" misma no daba cabida al análisis de la economía en términos energéticos porque, en términos generales, Marx y Engels

> saludaban aquellos [descubrimientos científicos] que se ajustaban a la lógica de su propio sistema y los adaptaban a sus conveniencias despreciando aquellos otros que les resultaban incómodos. (1979: 73)

En resumen, la crítica general que Martínez Alier y Naredo hacen a Marx y Engels, presente en varias de sus publicaciones, y que se han convertido en la "opinión ortodoxa" sobre el tema, se basa en los siguientes aspectos íntimamente relacionados:

1º. Marx, que pertenece a la hornada de "economistas clásicos", expone como columna vertebral de su pensamiento económico la teoría del valor trabajo, es decir, que sólo el trabajo produce valor económico.

2º. Esta asunción le lleva a considerar como campos independientes la Naturaleza y la Economía. Es decir, ya que el valor se mide sólo a través del trabajo, sólo el trabajo debe ser incluido como categoría económica.

3º. La expulsión de la Naturaleza del campo de la Economía provoca que no se tengan en cuenta los límites físicos del proceso económico, convirtiendo éste en un ente metafísico.

4º. La (supuesta) falta de límites en el proceso económico de valorización provoca que éste sea considerado indefinido o infinito, conduciendo al ansia por la producción como respuesta a las desigualdades sociales, al "productivismo".

5º. La independencia de la Economía con respecto de la Naturaleza, derivada de la teoría del valor trabajo, oculta el deterioro ecológico que provoca el proceso económico de valorización.

6º. El "productivismo" (= desarrollo económico + deterioro ecológico oculto) es el eje fundamental en que se basa la sociedad de la abundancia futura descrita por Marx como Comunismo, tras la fase de la "dictadura del proletariado".

7º. Comunismo y Capitalismo coinciden entonces en el "productivismo": El primero basado en el beneficio para todas las personas, en segundo basado en el beneficio para unas pocas.

Este es, en nuestra opinión, un catálogo de puntos que responde en esencia a la opinión más extendida entre la mayo parte de los y las intelectuales relacionados con los campos de la economía ecológica, el ecologismo o la educación ambiental.

3.Podolinsky como prueba del divorcio Naturaleza-Economía en el pensamiento de Marx .

Como prueba de la tan poco científica actitud que mostraban Marx y Engels, aceptando los descubrimientos científicos que se ajustaban a su "doctrina" y rechazando los que resultaban incómodos, los autores citan en su artículo varios ejemplos. A saber, Marx y Engels aceptan la teoría de la evolución y el primer principio de la termodinámica (la ley de conservación de la energía). Y rechazan el segundo principio de la termodinámica (la

ley de la disipación/degradación de la energía, o entropía) y las novedosas aportaciones de Podolinsky, que veremos con detalle.

En los dos primeros puntos no nos detendremos más que para formularlos. El tercero, sobre el rechazo de Engels al segundo principio de la termodinámica, será tratado de forma breve. Y el cuarto es el eje principal del presente trabajo.

1º. "Marx saludó con entusiasmo la teoría de la evolución de Darwin", manifestando por carta a Engels (19 de diciembre de 1860) que la teoría era "el fundamento histórico-natural de nuestra concepción". Sin embargo "a Marx le incomodó que Darwin no señalara con claridad que la evolución natural apuntaba necesariamente hacia el “progreso”". (Martínez Alier y Naredo 1979: 73)

Antes de seguir intentaremos explicar en qué consisten las dos leyes de la termodinámica, ya que el segundo y tercer ejemplo se refieren a ellas.

Según la primera la energía ni se crea ni se destruye, sólo se transforma. Es decir que en un sistema cerrado (sólo conocemos un sistema cerrado: el universo), la cantidad de energía es siempre la misma. Aunque no sucede lo mismo con la calidad de la energía. Porque según la segunda ley de la termondinámica, el proceso de transformación de un tipo de energía a otra (calorífica el cinética, cinética en eléctrica, etc.) conlleva siempre una pérdida. Es decir, que no toda la cantidad de energía calorífica que emite una caldera de una máquina de vapor se convierte en movimiento. Ni toda la energía cinética que sale de las turbinas se convierte en electricidad. Siempre hay una cantidad de energía que se disipa, se degrada. Esta energía disipada, de mala calidad porque ya no puede transformarse en otro tipo de energía, se llama entropía. La entropía es energía inútil para las personas porque no puede convertirse en trabajo.

¿Cómo es posible que ambas leyes sean compatibles? Pues precisamente por las distintas “calidades” de la energía. La entropía no es energía destruida, es energía que, digámoslo así, flota en el espacio sin que ningún ser vivo (animal o planta) pueda utilizarla. Es decir que el universo tiene siempre la misma cantidad de energía pero ésta es cada vez de peor calidad. La flecha del tiempo conduce indefectiblemente a la “muerte térmica del universo”, algo por lo que creo que aún no debemos asustarnos.

2º. La ley de la conservación de la energía (la primera ley de la termodinámica) fue bien acogida por Marx y Engels, porque

> también reforzaba indirectamente la concepción que Marx y Engels tenían del mundo económico, en la que el trabajo en general era esa sustancia común que subyacía tras el velo monetario que recubría los intercambios, capaz de explicar el verdadero valor de las cosas... (Martínez Alier y Naredo 1979: 74-75)

3º. La ley de la degradación de la energía.

> Los únicos comentarios encontramos al respecto corresponden a las notas escritas por Engels en 1875 y publicadas en la *Dialéctica de la Naturaleza* en las que se niega a reconocer la validez de este principio. (Martínez Alier y Naredo 1979: 77-78)

Según los autores, Engels se encontraba, al igual que otros pensadores de la época, "fascinado" por los descubrimientos de la mecánica newtoniana, por el principio de conservación de la energía que sirvió de apoyo a la anterior, y por la teoría de la

evolución, "en la medida en que ésta podía servir para demoler las antiguas creencias religiosas y para fundamentar la creencia en el «progreso»". Así que difícilmente podía "saludar con entusiasmo" un elemento extraño a la física newtoniana, que además podía “empañar la creencia en el «progreso» y que no encajaba en su propio sistema interpretativo del mundo económico". (1979: 78)

Burkett y Foster[1] señalan que la afirmación de Martínez Alier y Naredo de que Engels niega el segundo principio de la termodinámica, está descontextualizada. O más concretamente, que está transferida de un contexto a otro.

> The particular fragment in Engels's *Dialectic of Nature* to which Martínez-Alier refers was given the heading "Radiation of Heat into Universal Space" and was devoted to the broader, cosmological implications tied to the second law of thermodynamics. (2006: 124)

En efecto, Engels trata la incompatibilidad entre las dos leyes de la termodinámica en el contexto cosmológico de la "muerte térmica del universo", que se deriva como corolario de la ley de la entropía. De hecho, el centro de las reflexiones de Engels es el origen y fin del Universo, de si ha sido creado o es infinito en el tiempo, y de las implicaciones que cada una de las opciones conlleva. Para Engels, la muerte térmica del Universo, el punto máximo de entropía (energía disipada/degradada), y a partir del cual es imposible todo movimiento (todo intercambio de energía), implica que el Universo tuvo por fuerza que ser creado, y que este momento de la creación fue el punto mínimo de entropía, es decir el instante en que más energía disponible hubo en el Universo. La idea de que una ley física *probara* la creación del universo era el tema de debate.

En cualquier caso, y a pesar de tratarse de un interesante debate, enriquecido por las posteriores teoría de la relatividad, del Big Bang, o de la radiación de fondo del Universo, el quid de la cuestión se encuentra en que Engels reflexiona sobre las implicaciones cosmológicas y cosmogónicas del segundo principio de la termodinámica, no sobre sus implicaciones físicas *terrenales*. Transferir las conclusiones de un ámbito a otro sin justificación explícita resulta, como mínimo, arriesgado.

> To claim on the basis of this that Engels demonstrated skepticism toward or even rejected the second law of thermodynamics, as Martínez-Alier and some other have done, is presumptuous. Such a conclusion is particularly unacceptable since elsewhere in Dialectics of Nature, Engels express his deep respect for the results of Carnot and Clausius and conforms his own observations and analyses to the strictures of the second law. (Burkett y Foster 2006: 124-5)

De hecho, Engels asume y utiliza la segunda ley de la termodinámica cuando el tema sobre el que reflexiona es más terrenal, por ejemplo la transformación de energía calórica en movimiento de las máquinas de vapor. O la transformación de las calorías ingeridas por una persona en trabajo, tema central, como veremos, de la propuesta de Podolinsky.

René Passet, en su obra *L'economique et le vivant*, de 1979, afirma de forma rotunda que Engels utiliza el concepto de entropía en su reflexiones sobre la consideración de las personas como máquinas calóricas:

> En efecto, Engels estima que, debido a la entropía, es imposible que el hombre produzca trabajando más kilocalorías de las que absorbe. La plusvalía no puede demostrarse por esa

1 Burkett y Foster manejan la traducción inglesa del artículo de Martínez Alier y Naredo, publicada en 1982 con el nombre de "A Marxist precursor of Ecological Economics: Podolinsky". Por supuesto también manejan *Ecological Economics*, Martínez Alier (1987: 76).

vía. (1996: 267, nota 21, viene de la página 79.)

Sólo citamos aquí a Passet para ofrecer una interpretación distinta a la de Martínez Alier y Naredo, publicada además el mismo año que "La noción de “fuerzas productivas” y la cuestión de la energía". Más adelante sin embargo volveremos sobre el contenido concreto de las palabras del autor francés, y su, creemos, correcta interpretación de las palabras de Engels. Martínez Alier y Naredo interpretan, basándose en las mismas palabras de la carta de 19 de diciembre de 1882, una cosa bien distinta.

Finalmente, el cuarto punto mencionado, el supuesto silencio y rechazo de Marx y Engels a las ideas de Podolinsky, y las consecuencias del mismo para las relaciones entre Economía Política y Economía Ecológica, será el asunto que nos ocupe el resto del artículo.

4.El silencio de Marx a las aportaciones de Podolinsky.

> Engels' negative reaction to Podolinsky's work, and Marx's silence from 1880 to the end of his life in 1883 (three years in which he was still intellectually active, much involved in discussions on the Russian peasant commune), may have seen as a missed chance for an ecological Marxism. (Martínez Alier 2003: 11)

Esta referencia al "silencio de Marx" de Martínez Alier es ciertamente conflictiva desde un punto de vista científico. En primer lugar porque el silencio de Marx es una suposición, basada en que no había constancia de que Marx hubiera respondido. Suponer de forma categórica que, porque no se ha encontrado una carta de Marx a Podolinsky, esa carta no existió, es una afirmación carente de rigor lógico.

Ahora sabemos, además, que es una suposición errada: Burkett y Foster refieren el hallazgo de unas notas de Marx donde se extracta el artículo de Podolinsky[2]. Son unas 1.800 palabras que serán publicadas en el volumen IV/27 MEGA (Marx-Engels *Gesamtausgabe*), y a las que los citados autores han tenido acceso, con la condición de no citarlas literalmente hasta después de su publicación. Es bastante creíble que si Marx se entretuvo en extractar el manuscrito que Podolinsky le había enviado, se entretuviera también en hacerle llegar sus observaciones. Burkett y Foster sugieren que la respuesta de Marx pudo no ser una carta independiente, sino el mismo manuscrito de Podolinsky devuelto con anotaciones en los márgenes, como era costumbre en esos años. El manuscrito, desgraciadamente perdido hasta el momento, pudo ser enviado por correo o a través de un amigo común, por ejemplo "el mentor económico de Podolinsky" Nikolai Sieber, que visitó a Marx varias veces durante los años 1880-81. (2004: 49)

5.Cuatro (o cinco) versiones en cuatro idiomas.

Existen que sepamos cuatro (o cinco) versiones del artículo de Podolinsky, en cuatro idiomas y con dos títulos diferentes. Cuatro de ellas se conservan y la quinta se ha perdido, precisamente el manuscrito que envió a Marx solicitándole sus observaciones.

2 Burkett y Foster (2004: 33 y 49-50; 2006: 113, y nota 11; 2008: 122, nota 26). Este hallazgo entre la ingente cantidad de papeles de Marx y Engels ha debido realizarse entre los años 2000 y 2004, porque en el año 2000 Foster no hace aún referencia al descubrimiento. Afirma sin embargo que "tampoco su silencio [de Marx] nos dice nada". (Foster, 2000: 257)

La primera de ellas parece ser la publicada en ruso a comienzos de 1880 en la revista *Slovo* (La palabra). Esta es con diferencia la versión más larga de todas, y es la editada por Martínez Alier, traducida al castellano por Margarita Estapé. El título era *Trud cheloveka I ego otnoshenie k raspredeleniiu energii* ("El trabajo humano y su relación con la distribución de la energía").

La segunda versión, escrita en francés, fue enviada a Petr Lavrov el 24 de marzo de 1880, y a Marx unos días después. El 30 de marzo Podolinsky escribió a Marx mencionándole su plan de ampliar el trabajo que le había enviado. Y el 8 de abril le comentaba que "esperaba impaciente su opinión de mi intento de armonizar la plusvalía con las teorías físicas actuales." (Martínez Alier 2003: 6.) Sabemos indirectamente, gracias al título que encabeza el extracto de Marx, que el manuscrito se llamaba *Le Travail humain et la Conservation de l'Eergie* ("El trabajo humano y la conservación de la energía"). Esta sería la versión más corta de todas, de hecho Burkett y Foster suponen, tras su análisis del extracto de Marx, que en esta versión faltan los apartados que la “opinión ortodoxa” considera (erróneamente) compatibles con la teoría del valor de Marx.(2004: 34) Estos investigadores basan su argumento en que no hay referencia a estas ideas en el extracto de Marx, una persona bastante rigurosa en este sentido, que no las habría pasado por alto, y menos aún en sus notas personales.

La tercera versión, también en francés, fue publicada en *La Revue Socialiste* a finales de junio de 1880. El título del artículo es distinto al del manuscrito: *Le Socialisme et l’unité des forces physiques* ("El Socialismo y la unidad de las fuerzas físicas"). El artículo es más largo y contiene ideas que no aparecían en el manuscrito, si aceptamos la teoría de Burkett y Foster.

La cuarta versión, en italiano, aparece en dos capítulos a finales de 1881 en la revista *La Plebe,* y es esta la versión que Engels lee, o al menos sobre la que escribe a Marx dos cartas en diciembre de 1882, es decir un año después de haber sido publicado el artículo. Esta versión contiene veinte párrafos añadidos sobre la anterior, aunque el argumento central sigue siendo el mismo. (Burkett y Foster 2008: 123)

La quinta versión, en alemán, apareció en dos capítulos entre septiembre y octubre de 1883, en la revista *Die Neue Zeit,* con un nuevo título: *Menschliche Arbeit und Einheit der Kraft* ("El trabajo humano y la unidad de la energía"). Esta versión supera a la italiana en más de 3.000 palabras, aunque sigue siendo más corta que la rusa. También existen diferencias significativas, por ejemplo en su intención y extensión del tratamiento del ser humano como máquina térmica. (Burkett y Foster 2008: 123)

En el artículo conjunto que estamos tratando, Martínez Alier y Naredo son conscientes de que Engels leyó la versión italiana, pero ellos basan su análisis de las ideas de Podolinsky en la versión alemana. Es decir que existe cierta incongruencia en el planteamiento, obviamente motivada por su idea (suponemos) de que todas las versiones eran iguales. En cualquier caso, tras contrastar ambas versiones, Burkett y Foster concluyen que todos los pasajes de la versión italiana a los que Engels hace referencia, se encuentran también en la alemana. (2008: 123). Es decir que de este fallo en el planteamiento no se derivan mayores consecuencias.

Por otro lado, la versión que nosotros manejamos, atentos por supuesto a la comparación de versiones que hacen Burkett y Foster, es la rusa traducida al castellano. A pesar de ser la más larga y menos condensada, esta versión no *contiene* completamente al resto, como veremos en el final del apartado. El núcleo y el proceso de la argumentación son sin

embargo los mismos.

6.Resumen de las aportaciones de Podolinsky.

El objetivo del trabajo de Podolinsky era según Martínez Alier y Naredo

> relacionar el funcionamiento de los sistemas económicos y el aparato conceptual elaborado por ellos con el campo de la energía y redefinir la teoría del «valor-trabajo» y la noción de «desarrollo de fuerzas productivas», aplicando para ello los conocimientos de la termodinámica. (1979: 79)

Este era el objetivo, al cual nos tememos que Podolinsky sólo se acercó de lejos. Vamos a intentar ofrecer un resumen global sobre sus ideas.

Podolinsky comienza su artículo haciendo un inventario de las energías existentes en la naturaleza (mareal, calor interno de la tierra, afinidad química no saturada, eólica, corrientes de agua, solar y "la energía transformable contenida en las plantas, animales y seres humanos") y concluye que todas estas fuentes de energía son transformaciones de la energía solar. Parte de esta energía solar es captada por las plantas y a través de la fotosíntesis convertida en materia, que luego se convertirá en alimento para los animales, carbón, etc. (1995: 76)

Es decir que el alimento de los animales proviene en última instancia de la energía solar fijada por las plantas. Si la cantidad de energía fijada por las plantas fuese igual a la ingerida por los animales, la tierra viviría en "una especie de estado de estancamiento, a pesar de la vida y del intercambio o metabolismo constante de materia y energía". (Pag. 89.)

Pero la realidad es que la tierra ha vivido un aumento de la productividad del material nutritivo que es la reserva de energía transformable. ¿De dónde procede este exceso de energía transformable? Del trabajo del ser humano y los animales domésticos. En efecto, los animales (incluidas las personas), ingieren una cantidad de material nutritivo/energía transformable, que transforman en trabajo mecánico, y gracias a este trabajo mecánico aumentan el material nutritivo/energía transformable sobre la tierra.

Por ejemplo, si comparamos la “productividad energética” (en forma de cantidad de material nutritivo) entre un ecosistema manejado por las personas y otro en el que no intervienen, el resultado es que los primeros acumulan más energía. Es decir, que un campo cultivado gracias al trabajo mecánico de las personas tiene una productividad energética superior a un bosque o prado que crece naturalmente.

En base a esta idea, Podolinsky ofrece una nueva definición de trabajo:

> El trabajo es una utilización del trabajo mecánico y psíquico acumulado en el organismo que tiene como resultado el aumento de la cantidad de energía disponible sobre la tierra. (Pag. 91.)

Esta definición tiene como consecuencia que actividades como la caza, la pesca o la composición musical no puedan ser consideradas trabajo, aunque Podolinsky las considera actividades absolutamente necesarias. Enseguida volvemos sobre esto. Porque

> todavía no hemos hablado del origen de la capacidad para el trabajo en el organismo, y ello

> es totalmente imprescindible no sólo para seguir analizando el papel del trabajo en la vida social, sino incluso para entender bien el hecho fundamental de que el trabajo puede aumentar la energía disponible en la superficie de la Tierra. (Pag. 98)

Para contestar a esta pregunta Podolinsky desarrolla la consideración de las personas como “máquinas térmicas”, y analiza las transformaciones fisiológicas que se dan en el cuerpo durante el trabajo, "los fenómenos físicos y químicos que acompañan a la actividad muscular". (Pag. 103)

Sobre esta consideración instituye el término de "coeficiente económico", es decir, la relación que se establece entre el consumo energético de una persona, a través de la ingestión de alimentos, y su capacidad de trabajo muscular. Según sus cálculos las personas convierten un quinto de la energía ingerida en trabajo muscular. Esta relación es medida en calorías. Pero a esta relación 5/1 hay que sumarle las calorías que cada persona dedica a sus necesidades no alimenticias, físicas y psicológicas, con lo cual la relación adecuada entre el consumo de calorías y la transformación de las mismas en energía muscular es en realidad de 10/1. Por cada diez calorías que consume, una persona convierte una en trabajo muscular.

> Es, pues, necesario que cada caloría de trabajo humano tenga una "productividad" (ésa es la palabra que emplea) de por lo menos diez calorías; es decir, sea capaz de incorporar energía exterior por valor de diez calorías. (Martínez Alier y Naredo 1979: 83)

Efectivamente, según Podolinsky, las personas acumulan, gracias a su trabajo, al menos diez calorías de energía solar por una inversión de una caloría de trabajo muscular. Es decir, que compensa la relación 10/1 con una productividad en su trabajo de 1/10.

> En una palabra, el trabajo humano acumula diez veces más energía de la que el propio trabajo contiene, precisamente *tanta como se necesita para obtener la misma cantidad en la forma superior de energía mecánica que ha utilizado*. Siguiendo nuestra analogía con la máquina térmica, vemos que en este caso se cumple precisamente la exigencia de Sadi Carnot de que el trabajo devuelva el calor consumido en la máquina de vapor. En la humanidad esto se cumple a la perfección. El trabajo humano devuelve a los hombres bajo forma de alimentos, ropa, vivienda, satisfacción de las necesidades psíquicas, toda la cantidad de energía que fue utilizada para la producción de ese trabajo. *Ello nos permite concluir que la máquina que trabaja, llamada humanidad, satisface los requisitos expuestos por Sadi Carnort para la máquina perfecta*. (Pag. 103. Subrayados nuestros.)

La máquina humana, entonces, es la máquina perfecta, cuyo funcionamiento es perpetuo porque acumula la misma o más cantidad de energía de la que consume.

Este es en esencia el argumento de Podolinsky, que cree ver en él un correlato físico de las ideas económicas de Marx.

La teoría del valor-trabajo se corresponde entonces con la teoría del valor-energía disponible.

Aunque Podolinsky no lo expresa claramente, el concepto de plusvalía también puede ser redefinido en términos físicos (o termodinámicos): es, como podemos suponer, la capacidad que tienen las personas de acumular más energía de la que consumen.

En su versión alemana el artículo de Podolinsky termina, según refieren Martínez Alier y Naredo, con un "desafortunado *excursus* histórico" que trata de relacionar los modos de producción (esclavismo, servidumbre, capitalismo y socialismo) con la acumulación de

energía. (Martínez Alier y Naredo 1979: 84)

La idea de Podolinsky es que la cooperación y solidaridad socialistas favorece una mayor acumulación de energía, ya que el capitalismo expulsa a los obreros del trabajo y los manda a la inactividad. Con el socialismo no habrá un “ejército de parados de reserva” que malgaste su energía.

El trabajo de Podolinsky contiene otra gran cantidad de ideas que sólo mencionaremos por ser de importancia relativa para el resto de la discusión. De hecho, todas ellas pertenecen al la versión rusa y fueron eliminadas en las posteriores: las necesidades humanas, los distintos tipos de trabajo y su relación con la distribución de la energía, la poca eficiencia energética de la máquina de vapor, la esperanza en que algún día se invente la máquina solar, la esperanza en que algún día se invente "la síntesis directa de las sustancias que sirven para la alimentación humana", o una refutación a la conocida idea de Malthus de que la población crece de forma geométrica y la producción de alimentos de forma aritmética..

7.La opinión de Engels sobre las ideas de Podolinsky.

Conocemos la opinión de Engels sobre las aportaciones de Podolinsky gracias a dos cartas que envió a Marx los días 19 y 22 de diciembre de 1882.

En la primera de ellas Engels afirma que el verdadero descubrimiento de Podolinsky es que "el trabajo humano tiene el poder de fijar la energía solar sobre la superficie de la tierra permitiendo que su acción dure más de lo que duraría sin él", y que todas las consecuencias económicas que deduce de ello están equivocadas.

> El problema es este: ¿cómo una cantidad dada de energía radicada en una cantidad dada de alimento puede dejar tras de sí una cantidad de energía mayor? Lo resuelvo así: supongamos que la ración alimenticia diaria que necesita una persona representa una cantidad de energía expresada en 10.000 calorías. Estas 10.000 calorías siguen siendo siempre 10.000 calorías, y en la práctica, como se sabe, pierden, en el curso de su transformación en otras formas de la energía —por fricción, etc.—, una parte de su total. Esta pérdida es considerable en el cuerpo humano. El trabajo físico aplicado al trabajo económico nunca puede ser, en consecuencia, = 10.000 calorías, sino siempre menor.[3]

Engels señala, como antes vimos que reseñaba Passet, que no es posible que una persona convierta 10.000 calorías ingeridas en 10.000 calorías de trabajo físico. Una parte es consumida por la radiación corporal, otra por fricción, otra en la transformación en otros tipos de energía (pérdidas debidas a la entropía), otra en los trabajos psíquico y muscular, y otra queda depositada en los excrementos.

En cualquier caso da igual que Podolinsky no haya tenido en cuenta todas las variables a la hora de establecer su "coeficiente económico", porque, en cualquier caso, "esto no significa que el trabajo físico sea trabajo económico."

¿Por qué el trabajo físico no es trabajo económico?

Por que no existe un flujo energético que atraviese el cuerpo de la persona

3 Citamos de la traducción castellana de las cartas realizada para la edición cubana de *Correspondencia*, La Habana, Ediciones Política, sin fecha, a disposición del público en Marxist Internet Archive. La versión descargada carece de paginación. Martínez Alier y Naredo anexan las cartas a su artículo.

transformándose de caloría a trabajo muscular y otra vez a caloría, en relación 1/5 o 1/10, o la que sea. Es decir que la relación de continuidad que Podolinsky establece entre:

calorías ingeridas → trabajo muscular → calorías retenidas/fijadas/producidas,

es, simple y llanamente, falsa.

No existe una relación directa y cuantificable entre la energía ingerida en forma de alimentos y la energía retenida/fijada por la naturaleza gracias al trabajo de las personas. Aún menos se puede hablar de que las personas *acumulan* energía: La persona *consume* su energía en el trabajo mecánico, y a través de éste propicia que las plantas retengan tal o cual cantidad de energía solar.

Podolinsky ha olvidado un elemento básico en su consideración de la persona como máquina térmica: la naturaleza. El flujo de energía es en realidad como sigue:

calorías ingeridas → trabajo muscular → manipulación de la naturaleza → calorías retenidas/fijadas/producidas por la naturaleza.

La retención de calorías solares propiciada por el trabajo muscular no guarda una relación directa con la cantidad de calorías ingeridas por esa persona, sino que guarda relación con la forma en que la naturaleza ha sido manipulada por ese trabajo muscular.

Insistimos con otras palabras: La cantidad de calorías que consiga fijar una persona a través de la agricultura (o secundariamente a través de la ganadería), no depende de las calorías ingeridas por esa persona, transformadas en trabajo muscular. Depende de las condiciones en que su trabajo muscular afecta o transforma a la naturaleza, facilitando que ésta haga su trabajo de fijación fotosintética de calorías recibidas por la radiación solar. La forma en que el trabajo muscular manipula la naturaleza dependerá de las herramientas que maneje esa persona. Obviamente su productividad, medida en cantidad de calorías fijadas por el sol gracias a su trabajo, será mayor cuanto mejores herramientas tenga: manos, azadón, burro, tractor...

En otras palabras, la "productividad" de la supuesta máquina humana depende, como no puede ser de otra forma, de las condiciones de producción, en otras palabras, del "grado de desarrollo de los medios de producción".

> El que la nueva cantidad de calor fijada por aplicación de las 10.000 unidades de calor de la alimentación diaria lleguen a alcanzar 5.000, 10.000, 20.000 o 1.000.000 de unidades, únicamente depende del grado de desarrollo alcanzado por los medios de producción. (Engels, Correspondencia, 19 diciembre 1882)

Enseguida veremos los disparates que interpretan Martínez Alier y Naredo sobre esta última frase, centro de su crítica a la reacción de Engels.

En adelante, Engels enumera algunas de las dificultades que encuentra a la ahora de contabilizar la productividad energética de las personas. Algo más fácil en las ramas de la producción más primitiva, como la caza, pesca, ganadería y agricultura.

> Aritméticamente, esto sólo puede representarse en las ramas más primitivas de la producción: la caza, la pesca, la ganadería, la agricultura. En la caza y en la pesca ni siquiera se fija nueva energía solar: únicamente se emplea la ya fijada.

En el caso de la ganadería, la fijación de energía se encuentra en el consumo por parte de los animales de plantas que de otra forma se secaría y morirían. En el caso de la agricultura habría que tener en cuenta, añade, el valor energético de los "fertilizantes y otros medios auxiliares".

El cálculo sería algo así como:

Energía muscular
\+ Energía contenida en los fertilizantes
\+ Energía puesta en marcha por los medios auxiliares
_____
Energía contenida en las plantas en el momento X

Pero esta aproximación sería deficiente, pues no contabiliza el trabajo invertido en la elaboración/extracción/traslado... de los fertilizantes y de los medios auxiliares.

En el caso de la industria, Engels ya ve el cálculo totalmente imposible "en la mayor parte de los casos, el trabajo aplicado al producto ya no puede expresarse en unidades de calor". Parece que Engels repite aquí lo que había afirmado en otro sitio (*Dialéctica de la Naturaleza*) de que no es posible traducir el trabajo cualificado a calorías: "¡Que alguien intente convertir el trabajo cualificado en kilogramos/metro y determinar los salarios sobre esta base!".

El párrafo que sigue es bastante difícil de interpretar.

> Si, por ejemplo, esto sigue siendo posible en el caso de una libra de hilo, debido a que su tesura y resistencia pueden reducirse, con mucho trabajo, a una fórmula mecánica, ya aquí esto se manifiesta como una pedantería totalmente inútil; y en el caso de una pieza de género en bruto, y tanto más en el caso del género teñido y estampado, se vuelve absurdo. El valor energético de un martillo, de un tornillo o de una aguja, calculado de acuerdo al costo de producción, es una cantidad carente de sentido. En mi opinión, es absolutamente imposible tratar de expresar las relaciones económicas en magnitudes físicas.

Parece que Engels no entiende los entresijos de los cálculos necesarios para llevar a cabo una contabilización energética de los productos, una vez que damos de lado la imposibilidad de cuantificar el trabajo cualificado. (Algo que por cierto admite discusión, como bien señalan Martínez Alier y Naredo, aunque no tenemos espacio para llevarla a cabo.)

Engels no establece una gradación de producto simple a producto complejo, como aparentemente podía ser una línea lógica del argumento: señalar la dificultad de este cálculo ante el innumerable número de factores a tener en cuenta[4]. En cambio señala,

4 En *El Capital*, I, V, *Proceso de trabajo y proceso de valorización,* por ejemplo, Marx desgrana algunos de los factores a tener en cuenta en el proceso de valorización, un proceso muy cercano al de cuantificación energética, porque sigue de cerca todo el proceso de fabricación, desde la extracción y procesamiento de todos los materiales hasta la energía y trabajo invertido en el producto final, a los que habría que sumar el material, energía y trabajo invertidos en cada herramientas que ayudan a la elaboración del producto final. Este cálculo no era ajeno a Marx, desde la perspectiva de la valorización económica, no de la energética. La fórmula por la que la máquina pasa su valor al producto, según Marx, sería el resultado de dividir el coste total de la máquina, incluida la energía para su funcionamiento, por el número total de horas que la máquina ha estado en funcionamiento. Esto nos daría el coste de una hora del funcionamiento de la máquina. Sólo hay que averiguar ahora cuántos objetos fabrica la máquina en una hora, y hacer la división para obtener el valor monetario que cada producto incorpora de la máquina. Para el cálculo de energía incorporada en un producto industrial, habría que hacer "una historia de vida"

creemos que con bastante razón, que Podolinsky olvida que las personas, más que fijadoras de energía son derrochadoras de la misma, y que la industria, la caza y la pesca son únicamente gasto de energía solar acumulada. En realidad, esta justa crítica a Podolinsky no invalida la perspectiva de cuantificación energética que el otro proponía. Podolinsky había propuesto un método pero no estaba haciendo buen uso de él.

Tampoco Engels lo ha comprendido del todo, a pesar de que lo afina señalando que Podolinsky no tiene en cuenta ni la disipación de la energía en los procesos corporales, ni que la industria es básicamente un proceso de consumo de energía acumulada (un *stock* energético y no un flujo renovable).

En el penúltimo párrafo, Engels señala que lo que las personas hacen a través de su trabajo, lo hacen las plantas de forma inconsciente. Esto es una nueva inconsistencia en las palabras de Engels, cuya cabeza parecía bullir con las ideas planteadas por Podolinsky. Así puede interpretarse que, tres días después de la primera carta a Marx, Engels le envíe otra corrigiéndose a sí mismo y a Podolinsky:

> el almacenaje de energía por medio del trabajo, en realidad, sólo ocurre en la agricultura; en la ganadería la energía acumulada en las plantas es simplemente transferida en conjunto a los animales, y sólo puede hablarse de almacenaje de energía en el sentido de que sin ganadería las plantas nutritivas mueren inútilmente, mientras que con ellas son utilizadas. En cambio, en todas las ramas de la industria, la energía es únicamente gastada. (Engels, Correspondencia, 22 diciembre 1882)

La conclusión de Engels es que:

> Podolinsky, partiendo de este descubrimiento muy valioso, se ha extraviado por caminos equivocados porque estuvo tratando de encontrar en la ciencia de la naturaleza una nueva demostración de la verdad del socialismo, y con ello ha confundido la economía con la física.

Sobre ésta última frase de Engels se ha afirmado alguna vez que demuestra el divorcio entre economía y naturaleza del pensamiento marxiano. En nuestra opinión la inferencia es un tanto forzada: Engels no está diciendo que la economía y la física no estén relacionadas, lo que está diciendo es que no pueden confundirse. Quizás sea conveniente recordar que uno de los objetivos de Podolinsky era "redefinir la teoría del valor trabajo", como señalan Martínez Alier y Naredo, y lo hace proponiendo una teoría del valor-energía. Algo cuya utilidad el mismo Martínez Alier ha puesto en duda. En este sentido, Podolinsky confundió (las leyes de) la economía con (las leyes de) la física.

8.Revisión crítica de la interpretación de Martínez Alier y Naredo sobre las opiniones de Engels.

En la primera de las cartas, tras hacer un breve resumen de las tesis de Podolinsky, encuentran Martínez Alier y Naredo una (la) frase decisiva para entender la reacción de Engels:

> El cuarto párrafo acaba con una frase que consideramos decisiva para entender el pensamiento de Engels sobre el tema. En efecto, Engels estima que la productividad puede aumentar de modo indefinido, "dependiendo del grado de desarrollo de los medios de producción". De hecho, podría haber definido esta expresión precisamente como la producción energética del trabajo humano. Tuvo esa oportunidad, pero no la recogió. Al

bastante parecida.

> contrario, prefirió continuar usando de forma muy vaga, metafísica, la expresión "grado de desarrollo de los medios de producción", sin analizar a fondo ni estos "medios" ni el contenido de esa "producción". Si hubiera definido "grado de desarrollo de los medios de producción" como productividad energética del trabajo humano, entonces su proposición de que el trabajo humano puede fijar, incorporar 5.000, o 10.000 o 20.000, o un millón de calorías diarias, daría un contenido más empírico a la expresión "grado de desarrollo de las fuerzas productivas". Pero queda claro, en Engels, que esa expresión más bien se refiere a una especie de *deus ex machina*, que no necesita que se le dé ningún contenido empírico contrastable. (1979: 83)

Sorprende en primer término, y entre otras cosas, que ambos autores consideren el "grado de desarrollo de los medios de producción" como una formulación vaga y metafísica, siendo como es uno de los conceptos básicos del pensamiento de Marx y Engels, y desde luego no uno de los más difíciles de aprender. Enseguida explicaremos, creemos que de forma sencilla, qué hay que entender por "grado de desarrollo de los medios de producción".

Algo más adelante, los autores infieren, basándose de nuevo en las diez palabras que reproducen de Engels (que alcanzan así, permítaseme la broma, un poder evocativo casi omnímodo), que:

> Además, aparece en esta frase de Engels su optimismo respecto al crecimiento de la "producción" y, seguramente (aunque más tarde se refiere a ello), la misma falta de énfasis en la diferencia entre *stock* y flujo de energía que advertíamos en Podolinsky. (1979: 85)

Es decir, que de la frase "...dependiendo del grado de desarrollo de los medios de producción", los autores extraen:

1º. Que Engels cree que la producción puede aumentar indefinidamente.

2º. Un destacable optimismo respecto al crecimiento de la "producción".

3º. Que no enfatiza en la diferencia entre flujo y *stock* energético *aunque* se refiere a ello en otro momento.

4º. Que el concepto de "grado de desarrollo de los medios de producción" está utilizado de forma vaga y es metafísico.

5º. Que si Engels hubiese definido "grado de desarrollo de los medios de producción" como productividad energética del trabajo humano, daría un contenido más empírico al concepto, que dejaría de ser un *deus ex machina* metafísico.

Recordemos la frase completa (en la traducción de los autores) y tratemos cada inferencia:

> Si las unidades de calor nuevas fijadas por el uso de las 10.000 unidades de calor del alimento diario consisten en 5.000, 10.000, 20.000 o 1.000.000, esto dependerá del grado de desarrollo de los medios de producción. (Engels, en Martínez Alier y Naredo 1979: 90)

1º. El aumento indefinido de la producción.

¿Puede inferirse en base a esta frase que Engels considera que la productividad puede aumentar de forma indefinida, tal y como interpretan los autores?: "Engels estima que la

productividad puede aumentar de modo *indefinido*" (Martínez Alier y Naredo 1979: 83).

Las respuesta es obviamente negativa. Por muchas vueltas que le damos a la frase de Engels, no conseguimos encontrar de dónde han sacado los autores semejante "tontería"[5]. Aunque de hecho sí que lo sabemos: es una opinión propia que Martínez Alier y Naredo sostienen sobre el pensamiento económico de Marx y Engels (Véase por ejemplo Naredo 2003: 161-174. Primera edición de 1987), y que traen aquí, de forma absolutamente injustificada, apoyándose en la progresión numérica de la frase de Engels.

Esta idea del aumento indefinido de la producción sí puede inferirse razonablemente, en cambio, de las ideas de Podolinsky, y de su creencia en que la humanidad es la máquina perfecta de Carnot. La crítica que los autores realizan a Marx y Engels de que establecieron el proceso económico como apartado de los constreñimientos de la naturaleza, estaría en realidad mucho mejor dirigida a la figura de Podolinsky.

2º. Destacable optimismo sobre el aumento de la producción.

¿Aparece por algún lado en la frase de Engels "su optimismo respecto al crecimiento de la «producción»"? Nosotros no lo encontramos por ninguna parte. La extrapolación de Martínez Alier y Naredo nos resulta a todas luces excesiva para un ejemplo que pone Engels a la hora de analizar el pensamiento de Podolinsky, una simple gradación que no expresa deseo ni prescripción.

De nuevo, Podolinsky sí que parece mejor presa del optimismo, tanto con respecto al crecimiento de la "producción", como con respecto al tecno-entusiasmo según el cual el desarrollo tecnológico resolverá gran cantidad de problemas:

> Además, existe en el fondo del alma de todos, de forma consciente o inconsciente, la esperanza de que, en el último extremo, aparecerá una nueva invención que lo salvará todo o, en todo caso, que aplazará la desgracia durante un tiempo indeterminado. (Podolinsky 1995: 131)[6]

3º. Falta de énfasis en la diferencia entre flujo y stock energético.

Por otra parte, afirmar como hacen Martínez Alier y Naredo (1979: 85), que en la frase de Engels aparece "*seguramente*, (*aunque más tarde se refiere a ello),* la misma falta de énfasis en la diferencia entre *stock* y flujo que advertíamos en Podolinsky", es algo que parece no debe ser tomado demasiado en serio.

En efecto, cinco párrafos más adelante, cuando evalúa las aportaciones de Podolinsky, Engels llama la atención a Marx sobre que el ucraniano olvida que las personas no son sólo fijadoras de energía, sino que además, y en mayor medida, son derrochadoras de la misma. Y lo hace en base a que Podolinsky no diferencia entre *stock* y flujo de energía:

> Lo que Podolinsky ha olvidado totalmente es que el hombre que trabaja no es sólo un fijador

5 Parafraseamos aquí a Martínez Alier: "las tonterías de Engels respecto a Clasius y a la segunda ley han recibido demasiada atención". Y unas frases más adelante: "los autores de prefacios de la *Dialéctica de la Naturaleza* […] han dicho aún mayores tonterías al respecto." (Martínez Alier 1994: 317). No dudamos ni un segundo que tanto Engels, como Martínez Alier, Naredo, los autores de prefacios, e incluso es posible que yo mismo, hayamos proferido o puesto por escrito en alguna ocasión las mayores tonterías.

6 Seguramente esta frase de Podolinsky sólo estuviera en la primera versión del artículo.

> de calor solar presente [flujo], sino aún más un derrochador de calor solar del pasado [*stock*]. El grado de despilfarro de las reservas energéticas, carbón, minerales, bosques, etc., ya lo conoces tú mejor que yo. (Engels, en Martínez Alier y Naredo 1979: 90)

Los mismos autores citan más adelante la mención de Engels en los siguientes términos:

> teniendo siempre presente la diferencia entre stock y flujo a la que el mismo Engels se refiere al recordar a Marx el despilfarro de las reservas energéticas en la minería de carbón. (Martínez Alier y Naredo 1979: 86)

Es decir, que Engels llama expresamente la atención a Marx sobre que Podolinsky no distingue entre flujo y *stock* energéticos, ¿y Martínez Alier y Naredo concluyen que, de la tan citada frase se puede inferir que Engels no enfatiza en la diferencia entre *stock* y flujo de energía?

Esto es, como mínimo, bastante contradictorio, y parece que tampoco debe ser tomado demasiado en serio.

Años después de escribir que ni Podolinsky ni Engels enfatizaban la diferencia entre flujo y *stock*, Martínez Alier matiza su opinión sobre Podolinsky y afirma casi lo contrario: "Podolinsky emphasized the difference between using the flow of solar energy and the stock of coal energy" (Martínez Alier 2005-6: 10). Creemos que hace referencia a un párrafo en que Podolinsky cita el carbón como energía contenida en las plantas en distintos periodos de la Tierra. El énfasis no lo encontramos por ninguna parte, por cierto que tampoco preocupación alguna sobre el agotamiento de este combustible: "La cantidad de dicho combustible es relativamente muy grande". (Podolinsky 1995: 75.)

La frase de Engels (recordemos su poder omnímodo), sin embargo, da la oportunidad a Martínez Alier y Naredo de ampliar la perspectiva de Podolinsky y el metabolismo humano hasta la consideración de metabolismo social "en general", citando los cálculos realizados por Naredo en las fincas andaluzas de campiña (Martínez Alier y Naredo 1979: 85). Al parecer el último término de la gradación numérica puesta como ejemplo por Engels, la relación input/output de 10.000/1.000.000 se acerca de forma puramente casual a las estimaciones de Naredo sobre la productividad en agricultura andaluza moderna de campiña de aquellos años. Pero lo interesante, desde nuestro punto de vista, es que cuando los autores *corrigen* la propuesta de Podolinsky, solventando las deficiencias de la misma, lo hacen repitiendo lo que Engels había hecho cien años antes. A saber:

Primero, que Podolinsky no incorpora a su análisis del ser humano como "máquina térmica" las *entradas* (inputs) de energía en otras formas que no sea la ingestión de alimentos, como por ejemplo "los fertilizantes y otros medios auxiliares".

Segundo, que Podolinsky olvida la diferencia entre flujo y *stock*.

> Ahora bien: como el mismo Engels advierte en su primera carta a Marx, al hacer esos cálculos habría que descontar el valor energético de los fertilizantes y otros medios auxiliares (petróleo, especialmente), ya que la productividad energética del trabajo […] se logra, no mediante un mejor aprovechamiento del flujo de energía solar a través de una rotación más adecuada, o unas especies vegetales más aptas, sino que se logra recurriendo a un stock de combustibles fósiles. (Martínez Alier y Naredo 1979: 85-86)

> Esa es la manera concreta de ver estas cuestiones [incorporando en los cálculos las *entradas* o inputs auxiliares], teniendo siempre presente la diferencia entre stock y flujo a la que el mismo Engels se refiere al recordar a Marx el "despilfarro de las reservas energéticas"

en la minería de carbón. (Martínez Alier y Naredo 1979: 86)

Es decir, que cuando Martínez Alier y Naredo amplían la perspectiva de su artículo a la consideración moderna del metabolismo social, de la cual consideran a Sergei Podolinsky una figura pionera, lo hacen *en los mismos términos* que lo había hecho Engels.

Eso sí, Engels comete el *sacrilegio* de dudar de la utilidad, e incluso de la posibilidad, de "expresar relaciones económicas en medidas físicas". (Engels, en Martínez Alier y Naredo 1979: 90).

4º. El "grado de desarrollo de los medios de producción" como término vago y metafísico.

Ya manifestamos nuestra perplejidad ante esta afirmación de Martínez Alier y Naredo, sobre la que insisten en varias ocasiones: "prefirió usar de forma muy vaga, metafísica, la expresión...", "esta expresión más bien ser refiere a una especie de *deus ex machina*", "... y la abundancia de estos frutos dependía del desarrollo de las fuerzas productivas, noción metafísica." (1979: 85, 85 y 87 respectivamente).

Vamos a intentar aclarar a qué se refiere Engels con el término "grado de desarrollo de los medios de producción". Primero qué son, y luego, cómo se desarrollan.

> Los momentos simples del proceso de trabajo son la actividad adecuada a un fin, o sea, el trabajo mismo, su objeto y sus medios. (Marx 2000: Libro I, Tomo I, 242. *El Capital*, I, 5, 1.)
>
> El medio de trabajo es la cosa o complejo de cosas que el obrero interpone entre él y el objeto de trabajo, y que le sirven para encauzar su actividad sobre este objeto. (Marx 2000: Libro I, Tomo I, 243)
>
> […] ambos factores, medios de trabajo y objeto de trabajo, se presentan como medios de producción. (Marx 2000: Libro I, Tomo I, 246)
>
> La materia prima puede formar la sustancia principal de un producto, o servir solamente de materia auxiliar en su fabricación. La materia auxiliar la consume el medio de trabajo, como la máquina de vapor consume carbón, la rueda, aceite, el caballo de tiro, heno […]; o puede ayudar a la ejecución del trabajo, como, por ejemplo, los materiales utilizados para iluminar y calentar los locales de trabajo. (Marx 2000: Libro I, Tomo I, 246-7)

Los medios de producción son los elementos que intervienen en el acto de la producción. En términos modernos: materia (materia prima), herramientas y máquinas (medios de trabajo), energía (materia auxiliar) y trabajo.[7] Ahora bien, la relación de mutua influencia entre estos factores no es estática.

> La rueca, el telar manual, el martillo del herrero fueron sustituidos por la máquina de hilar, por el telar mecánico, por el martillo movido a vapor; el taller individual cedió el puesto a la fábrica, que impone la cooperación de cientos y miles de obreros. (Engels [Del socialismo utópico al socialismo científico], *Obras escogidas*, sin fecha: 434)
>
> Las relaciones sociales en las que los individuos producen, *las relaciones sociales de*

7 La clasificación puede afinarse o generalizarse dependiendo de la perspectiva que queramos asumir. Por ejemplo, podemos hablar de naturaleza (materia y energía) transformada por el trabajo de las personas. Pero a su vez el trabajo de las personas es una forma de energía, que puede además considerarse desde distintas perspectivas: tiempo empleado, nivel de esfuerzo, consumo energético, cualificación... Materia y energía son también intercambiables, etc.

> *producción, cambian, por tanto, se transforman, al cambiar y desarrollarse los medios materiales de producción, las fuerzas productivas.* (Marx [Trabajo asalariado y capital], *Obras escogidas*, sin fecha: 78. Cursiva en el original)

Es decir, que el "grado de desarrollo de los medios de producción" viene dado por la relación concreta, determinada e histórica que mantienen los elementos que participan de la producción (o medios de producción). Por ejemplo, la combinación histórica *labradora/azadón/fuerza muscular/jornada de 10 horas*, supone un grado de desarrollo totalmente diferente a la combinación *esclava/manos/fuerza muscular/jornada de 16 horas*, o a la combinación *agricultor/tractor/petróleo y fuerza muscular/jornada de 8 horas.*

Como vemos, la fórmula no es ni vaga ni metafísica. Describe la realidad de las relaciones que establecen las personas entre sí, y con la naturaleza, en el ámbito de la producción. Unas relaciones que varían con el tiempo, y lo hacen generalmente en el sentido de "aumentar la producción".

Bastantes años después de la publicación del artículo en *Ruedo Ibérico*, en la comunicación para una conferencia impartida en Lund en 2003, Martínez Alier suaviza un tanto su opinión sobre el significado de "grado de desarrollo de las fuerzas productivas". En este caso no problematiza explícitamente el concepto, ni lo describe como vago y metafísico:

> Increases in productivity depended on the development of the productive forces (*Produktivkräfte*), where "Kraft" (force) was not used with the physical meaning of "energy". The productive forces could be furthered or could be fettered by the "social relations of production".

5º. Según los autores, si Engels hubiese definido "grado de desarrollo de los medios de producción" como productividad energética del trabajo humano, daría un contenido más empírico al concepto, que dejaría de ser un deus ex machina *metafísico.*

> Usar la expresión "desarrollo de las fuerzas productivas" para indicar la mayor facilidad de apropiación y destrucción de combustibles fósiles tiene la desventaja de que oculta el proceso físico real que se está dando, y que obviamente hace imposible que se continúe indefinidamente por ese camino. Así, el rendimiento calórico del trabajo humano depende de fenómenos físicos reales, y más vale hablar de ellos que ocultarlos tras el término "grado de desarrollo de las fuerzas productivas". Engels prefirió ocultarlos, prefirió mantener separadas la economía y la física. (Martínez Alier y Naredo 1979: 86)

> Engels se negó a dar un *status* empírico y material a la noción de "grado de desarrollo de los medios de producción". (Martínez Alier y Naredo 1979: 87)

Nuestra opinión es que, la noción de grado de desarrollo de las fuerzas productivas responde a una realidad concreta, histórica, y absolutamente empírica y contrastable. Recordemos, responde a la relación histórica concreta que se da entre trabajo, tecnología empleada en forma de herramientas, materia prima y energía. Martínez Alier y Naredo confunden claramente los términos. Utilizan “empírico” y “material” como sinónimos de “cuantificable”, o aún peor, los utilizan como sinónimos de “fácilmente cuantificable”.

Es un hecho empírico y demostrable que las fuerzas productivas han variado y varían a lo largo del tiempo, a medida que se ha desarrollado la tecnología, se han puesto en marcha nuevas formas de organización fabril, o se han descubierto nuevas fuentes de energía, entre otras causas. Estos de los que hablamos son fenómenos físicos reales. Y de hecho son fenómenos físicos reales no reducibles a su expresión calórica, reducción que parece

ser la piedra de toque del materialismo y empirismo de los autores. No se puede entender de otra forma que, cuando se enfrentan a una noción que pierde gran parte de significado en la transformación a flujo y *stocks* de calorías, la releguen al ámbito de lo metafísico, no real, no empírico ni contrastable.

En este sentido, se nos antoja poco menos que ridículo afirmar que Engels ocultó los "procesos físicos reales", cuando lo que está haciendo es describiéndolos de una forma mucho más *compleja* que la "cuantificación calórica", que revela una cara de la realidad pero no todas. Si la interacción entre trabajo, energía, materia prima, herramientas y máquinas no es un proceso físico real, no se yo que puede serlo.

La perspectiva de cuantificación calórica de Martínez Alier y Naredo es una reducción de la complejidad de la realidad a una sola de sus manifestaciones. La visión de los procesos físicos en términos de flujos de energía calorífica es *una* de las formas de considerar este proceso físico, de igual forma que lo es la reducción y cuantificación material del mismo. Sin duda alguna, el análisis del proceso de la producción en término energéticos (balance, rendimiento, etc.) es una herramienta de interpretación de la realidad muy útil y potente, y su ayuda en el terreno de la denuncia de las desigualdades es inestimable. Pero también es una herramienta que, supongo que como todas, debe ser combinada con otro tipo de herramientas si no queremos, parafraseando a Martínez Alier y Naredo, "ocultar la realidad" tras la pantalla de un concepto.

9.La ecología de Marx.

La forma en que Martínez Alier y Naredo manifestaron en 1979 su (errónea) interpretación del concepto "desarrollo de las fuerzas productivas", dejaba además mucho que desear desde el punto de vista de la rigurosidad lógica.

Por ejemplo, Marx y Engels no usaban la noción "«desarrollo de las fuerzas productivas» *para* indicar la mayor facilidad de apropiación y destrucción de combustibles fósiles". La usaban para designar la progresión histórica ascendente en el nivel de producción de una sociedad, debido, como explicamos, a la interacción variable entre los medios de producción: trabajo, energía, materia prima, herramientas y máquinas. La mayor facilidad de extracción (apropiación) y consumo (destrucción) de combustibles fósiles es uno de los factores de desarrollo de las fuerzas productivas, como lo es, por ejemplo, la variación en la intensidad del trabajo manual.

Además, que Marx y Engels utilicen un concepto que incluye como uno de sus factores la mayor destrucción de combustibles fósiles, no significa que consideren esta destrucción como algo positivo. En otras palabras, que hablen de desarrollo de las fuerzas productivas no significa que consideren que todos los factores que intervienen en este desarrollo sean positivos. Aún más, contrariamente a un punto de vista bastante extendido, el concepto de desarrollo de las fuerzas productivas no es positivo *per se* para Marx y Engels. Una primera pista al respecto, sin salirnos del "asunto Podolinsky", la encontramos en el detalle de que Engels señale que Podolinsky no diferencia entre flujo y *stock*, entre uso de energía presente y uso de energía acumulada y *agotable*.

Marx deja más clara su opinión al respecto, en otra parte, en concreto en el libro I de *El Capital*, capítulo XIII, apartado 10. *Gran industria y agricultura.* Nos permitimos de nuevo una larga cita porque en el primer párrafo Marx usa el concepto de metabolismo, asociado a las relaciones de las personas con la naturaleza, es decir en el sentido moderno de

"metabolismo social", y que sepamos es la primera persona en hacerlo:

> Con el predominio cada vez mayor de la población urbana, concentrada en grandes centros, la producción capitalista acumula, de un lado, la fuerza histórica motriz de la sociedad, mientras que de otra parte *perturba el metabolismo entre el hombre y la tierra*, es decir, el retorno a la tierra de los elementos de ésta consumidos por el hombre en forma de alimento y de vestidos, o sea, la condición natural eterna de la fecundidad permanente del suelo. (Marx 2000: Libro I, Tomo II, 250. Subrayado nuestro.)

Tras mencionar la concentración de las fuerzas productivas en las ciudades, describe la fractura metabólica que esto supone con respecto a la fertilidad de la tierra. Es decir que afirma que el ciclo de materiales queda roto debido a la acumulación y concentración de los medios de producción. Marx continua afirmando que la agricultura capitalista no es sólo el progreso en el arte de esquilmar al obrero, sino *también* a la tierra.

> Al igual que en la industria moderna, en la agricultura moderna la *intensificación de la fuerza productiva y la mayor movilización del trabajo se compran a costa de devastar y agotar la misma fuerza de trabajo.* Y todo progreso de la agricultura capitalista no es sólo un progreso en el arte de esquilmar al obrero *sino también en el arte de esquilmar la tierra*, y cada paso que se da en el incremento de su fertilidad dentro de un periodo de tiempo determinado, supone a la vez un avance en la ruina de las fuentes permanentes de esta fertilidad. (Marx 2000: Libro I, Tomo II, 251. Subrayado nuestro.)

Finalmente, para Marx, el desarrollo de las fuerzas productivas (tomadas en su momento histórico de la producción capitalista), destruye las fuentes originales de toda riqueza: la tierra y las personas.

> La producción capitalista sólo desarrolla, por tanto, la técnica y la combinación del proceso social de producción al tiempo que socava las fuentes originarias de toda riqueza: la tierra y el trabajador. (Marx 2000: Libro I, Tomo II, 251)

En el año 2000 John Bellamy Foster llevó a cabo una lectura ecológica del pensamiento de Marx, ahondando en consideraciones que ya tratara Manuel Sacristán en “Algunos atisbos político-ecológicos de Marx” de 1984. En 2003 Martínez Alier afirma que "Marx era más *verde* de lo se piensa comúnmente". También se hace eco de la adopción por parte de Marx del término "metabolismo" aplicado a las relaciones entre las personas y la naturaleza, tanto en algunas notas de finales de la década de 1850, como en el libro I de *El Capital*:

> So, in conclusion, Marx was an historian and a economist, he was also a student of agriculture, and he read on the physiology of plants and animals and on agricultural chemistry, adopting the notion of metabolism between humans and Nature. (2003: 4)

La crítica de Martínez Alier al pensamiento anti-ecológico de Marx, basada en la separación que éste había llevado a cabo, supuestamente, entre economía y naturaleza, pierde *desde entonces* gran parte de su fundamento. Queda reducida a que, en su descripción pionera de lo que actualmente se conoce como "metabolismo social", Marx no llevó a cabo cálculos del uso de materia y energía en la economía ("neither himself nor Marxist authors did calculations of the use of materials and energy in the economy", Martínez Alier, 2004: 1)

Semejante afirmación es muy poco sostenible, visto el estrecho seguimiento que ambos autores hacían sobre las estadísticas económicas nacionales e internacionales, por

ejemplo en lo que respecta al carbón o al expolio europeo del guano americano. De hecho, no tuvo que pasar mucho tiempo para que Martínez Alier la corrigiera. Esta vez “Marx had shown much interest in the relations between the economy and the environment, particularly as regards capitalist agriculture". (2005-6: 2).

En cuanto al tema de los "cálculos":

> He wrote that the metabolic flow of materials between human society and Nature was mobilized by human labour except in primitive gathering societies. Tool development by humans was essential for the metabolism. Marx did not consider energy flow (unless he did so in unpublished writings). (2005-6:)

Aquí se admite ya que Marx había calculado flujos de materia. Y lo que es más importante, que el desarrollo de la técnica era un elemento esencial del metabolismo sociedad-naturaleza. Es decir, que por fin Martínez Alier se decide a utilizar adecuadamente el concepto de Marx de “development of the productive forces”, sólo que lo reduce a “tool development”, dejando fuera factores no técnicos o tecnológicos, como la intensidad u organización del trabajo.

La crítica queda reducida, entonces, a que Marx no consideró los flujos energéticos. Esta postura es la mantenida, que sepamos, al menos hasta 2011. (Tanuro 2011: 229)

En cualquier caso, esta lectura ecológica del pensamiento de Marx ya había sido sugerida por René Passet, autor pionero en el campo de la Economía Ecológica, en 1979. Passet contraviene, desde una perspectiva frontal, la "opinión ortodoxa" sobre Marx y la naturaleza, titulando así uno de los epígrafes de su libro *Principios de bioeconomía*:

> *1. Marx y Engels no separan la economía del conjunto de los fenómenos naturales.* La admirable correspondencia científica que intercambiaron revela hasta qué punto sus posiciones divergen, al respecto, de las posiciones de la escuela clásica.

Lo que no deja de admirarnos a nosotros es que, en este tema de las relaciones del pensamiento de Marx con la naturaleza, la primera opinión de Martínez Alier y Naredo se haya extendido hasta convertirse en la opinión más extendida, sostenida en la actualidad a pesar incluso de que su autor haya variado su opinión al respecto.

10.Podolinsky y la teoría del valor.

Podolinsky basó su intento de relacionar la física y la economía en la propuesta de una nueva teoría del valor. Para ello, tomó la teoría del valor-trabajo de Marx, y en base a esta definió el trabajo como acumulación de energía disponible para las personas, y el trabajo negativo como todo lo contrario.

(Suele ser necesario, cuando se habla de la teoría del valor de Marx, insistir en que Marx estaba *describiendo* una realidad, no *prescribiéndola,* así que lo hacemos y continuamos.)

Alienada respecto a la propiedad de los medios de producción, la proletaria (hablemos por una vez en femenino) no tiene más remedio que vender su fuerza de trabajo a la capitalista. Ésta la pone a trabajar y se apropia, tanto del resultado de la combinación del trabajo de ésta con la materia y la energía (=producto, valor de uso), como del resultado de la venta del producto en el mercado (=dinero, valor de cambio). La "recompensa" de la proletaria es siempre una cantidad de dinero menor que la producida con su trabajo, ya

que la diferencia es la plusvalía o ganancia de la capitalista. Es decir, que el plustrabajo de la proletaria se convierte en plusvalía en el mercado.

El análisis de Podolinsky toma la teoría del valor trabajo de Marx únicamente en su versión de creación de valores de uso, producción, o, como él propone, aumento o disminución de la energía disponible en la Tierra.

La aplicación de la termodinámica a la teoría del valor trabajo de Marx, en su dualidad valor de uso y valor de cambio, ofrece resultados aterradores:

Todo el monto del plustrabajo/plusvalía mundial puede ser considerado, desde este punto de vista, como la expresión monetaria de las ingentes cantidades de energía muscular y psíquica robada gracias a unas relaciones de producción que son relaciones de explotación. Y esta explotación, expolio y robo de energía humana están basados, a su vez, en la malversación de la energía acumulada en la naturaleza desde época inmemorial. Es decir que en términos energéticos, y parafraseando a Marx, las relaciones de producción capitalistas no son sólo "el arte de esquilmar la tierra, sino también en el arte de esquilmar al obrero".

11.A modo de conclusión.

Karl Marx es, probablemente, y en mi humilde opinión, uno de los autores que se lee con menos interés y a la vez con más intereses. No es extraño que su pensamiento se oculte bajo ingentes cantidades de mitificaciones y de demonizaciones, de poco fundamento tanto unas como las otras.

Las consideraciones ecológicas en el pensamiento de Marx y Engels, por ejemplo, han sido obviadas y olvidadas frecuentemente tanto por la corriente oficial de sus seguidores (el marxismo) como por sus detractores. A veces por falta de interés, otras muchas por exceso de intereses.

La recuperación del pensamiento ecológico de Marx no debe obedecer, como a veces se me critica, a la restauración del buen nombre de un autor cuyo buen nombre poco puede importarle ya. En otras palabras, si poco nos importa el hombre, menos nos importa el mito y su restauración, o su demonización. La recuperación de su pensamiento ecológico, más allá de la historiografía, debe cifrarse en su utilidad actual. En mi opinión, Marx ofrece a la Economía Ecológica algo que ésta no trata en profundidad, y que era el objetivo expreso del artículo de Podolinsky: la ecología del trabajo.

> El tratamiento de este asunto (la ecología del trabajo en el capitalismo ascendente), en la medida en que tiene trascendencia político-ecológica, es bastante profundo en la obra de Marx, porque arranca de la raíz. Marx ha intentado explicar lo que a veces llama, con término muy ecológico, *depredación* del trabajador en el medio capitalista. (Sacristán, 2009: 182-183)

Mientras que Marx constataba una realidad, la depredación energética de la fuerza de trabajo humana a través de la extracción de plusvalías, Podolinsky ofrecía una ingenua solución: redefinir los conceptos de valor trabajo y plusvalía para adecuarlos a un mundo en que se trabajar es conservar la energía y no depredarla. Su acercamiento a las posturas socialistas no es baladí: tal vez en el nuevo mundo, tras la revolución, su redefinición de conceptos podría haberse llevado a la realidad.

Tanto Marx como Podolinsky ponen el acento en el trabajo humano como centro del metabolismo ecológico de las sociedades, sin olvidar, con sus respectivas limitaciones, flujos y stocks energéticos y de materiales. La consideración del trabajo humano como recurso natural es algo que la Economía Ecológica actual apenas trata lateralmente, y en este sentido Marx, Engels y Podolinsky parecen señalarnos que los divorcios entre economía, naturaleza y sociedad se acaban detectando en los lugares más insospechados.

BIBLIOGRAFÍA

Burkett, Paul; Foster, John. B. (2004): Ecological Economics and Classical Marxism: The «Podolinsky Business» Reconsidered. *Organization and Environment*, 17, 1, pp 32-60.

-(2006): Metabolism, energy and entropy in Marx's critique of political economy: Beyond the Podolinsky myth. *Theory and Society,* 35, pp 109-156.

-(2008): The Podolinsky Myth: An Obituary Introduction to 'Human Labour and Unity of Force', by Sergei Podolinsky. *Historical Materialism*, 16, pp 115-161.

Foster, John. B. (2000): *La Ecología de Marx. Materialismo y naturaleza*. El Viejo Topo.

Martínez Alier, Joan. (1994): *De la Economía Ecológica al Ecologismo Popular.* Barcelona, Icaria.

-(1999): *Introducción a la economía ecológica*. Barcelona, Rubes.

-(2003): Marxism, Social Metabolism, and Ecologically Unequal Exchange. (draft 30/08/03). Universidad de Lund, Suecia, World Systems Theory and the Environment, 19-22 Sept. 2003.

-(2004): Metabolic Profiles Of Countries And Ecological Distribution Conflicts. United Nations University, Tokyo, 25 Nov., y IEG, University of Delhi, 7 Dec. 2004

-(2005-6): Social Metabolism And Ecological Distribution Conflicts. Australian New Zealand Society for Ecological Economics, Massey University, Palmerston North, 11-13 Dic. 2005. Queen Elizabeth House & Wolfson College, Oxford, 17-19 Febr. 2006.

Martínez Alier, Joan (ed) (1995): *Los principios de la Economía Ecológica. Textos de P. Geddes, S. A. Podolinsky y F. Soddy*. Madrid, Fundación Argentaria-Visor Ediciones.

Martínez Alier, Joan; Naredo, José Manuel (1979): La noción de las «fuerzas productivas» y la cuestión de la energía. En *Cuadernos de Ruedo Ibérico* 63-66, «Energía, Política, Información», pp 71-90. Barcelona, Editorial Ruedo Ibérico.

Marx, Karl. (2000): *El Capital*. Madrid, Akal.

Marx, Karl; Engels, Friedrich (sin fecha): *Obras escogidas.* Moscú, Progreso.

Naredo, José Manuel (2003): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico.* Madrid, Siglo XXI.

-(2006): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas.* Madrid, Siglo XXI.

Passet, René. (1996): *Principios de bioeconomía*. Madrid, Fundación Argentaria-Visor Ediciones.

Rodríguez de Austria, Alfonso (2012): Recensión del libro: *El imposible capitalismo verde. Del vuelco climático capitalista a la alternativa ecosocialista*, Daniel Tanuro. *Revista de Economía Crítica*, 14, pp 373-384.

Sacristán, Manuel (2009): Pacifismo, Ecologismo y Política Alternativa. Diario Público/Icaria Editorial.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los procesos de aprendizaje desde el capital natural y la contribución de la naturaleza al proceso de innovación

Álvaro Pío Gómez Olaya

Universidad del Valle, Cali – Colombia

LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE DESDE EL CAPITAL NATURAL Y LA CONTRIBUCIÓN DE LA NATURALEZA AL PROCESO DE INNOVACIÓN

Álvaro Pío Gómez Olaya[1]

Resumen

En esta comunicación, se plantea que existe un hecho económico fundamental que no ha sido suficientemente analizado en el ámbito del Desarrollo Sostenible: la relación entre el capital natural y el proceso de innovación, a través de la producción de tecnologías, bienes y servicios de origen natural aprovechados por el sistema económico. El capital natural es una valiosa (y en muchos casos, imprescindible) fuente de información y conocimientos de naturaleza tecnológica que han sido aprovechados por el sistema económico a través de procesos de aprendizaje.

Es necesario plantear de manera diferente la contribución de los ecosistemas naturales, al ser considerados como fuente de innovación tecnológica, y ello implica asumir que los ecosistemas son "agentes" susceptibles de contribuir, inspirar, o producir innovaciones tecnológicas, lo cual constituye un aporte de la naturaleza al proceso humano de innovación el cual debe ser considerado de manera apropiada en los marcos explicativos de la disciplina económica, pues el no reconocimiento de esta propiedad básica del capital natural implica una subestimación tanto de los beneficios asociados a la utilización de las tecnologías naturales, como de los costos derivados de la destrucción de los ecosistemas, y con ello de sus posibilidades de ofrecer soluciones tecnológicas.

La comunicación plantea una reflexión que tiene contrapartidas tanto en el plano teórico (problemas de especificación en los modelos de Desarrollo Sostenible) como en el plano de la política económica (¿Qué tipo de políticas económicas, instrumentos, incentivos son apropiados para mantener los procesos de innovación natural?).

El texto se divide en 3 apartados. El primero aborda el análisis de la relación existente entre las tecnologías naturales y las tecnologías humanas, desde el punto de vista de la economía y de otras disciplinas. En el segundo se clasifican las tecnologías humanas basadas en la naturaleza en tres tipos de procesos de aprendizaje: bioinspiración, biomimética y bioutilización. En el tercero se plantean conceptosútiles en la construcción de una comprensión adecuada del proceso de aprendizaje desde el capital natural: La teoría de los sistemas de innovación, los aportes pioneros de Kenneth Boulding y una revisión del concepto de "funciones ecosistémicas", son propuestos como elementos pertinentes para dar cuenta del proceso de aprendizaje desde el

[1] Profesor Universidad del Valle, Cali – Colombia. Vice-Decano Académico Facultad de Ciencias de la Administración – Estudiante de Doctorado Departamento de Economía Aplicada III – Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: alvaropiogomez@gmail.com

capital natural que se genera a través de la interacción entre las tecnologías naturales y las humanas.

Palabras clave: Desarrollo Sostenible - Capital Natural - Servicios Ecosistémicos. - Innovación.

Clasificación JEL: Q2 Recursos Renovables y Conservación; Medio Ambiente

1. Tecnologías naturales e innovación humana

En la actualidad existe una intensa reflexión alrededor de la importancia que tiene la naturaleza como fuente de innovación humana, en disciplinas científicas tales como la física, la ingeniería, la biomecánica, la biología, la química (entre otras) la cual no tiene –aún- contrapartida al interior de la disciplina económica.

Dicha reflexión tiene como motivación esencial el análisis de tecnologías, bienes y servicios que tiene como factor común el uso de la naturaleza como fuente de inspiración, como referente para el diseño, o como insumo tecnológico: desde productos y tecnologías ampliamente conocidos tales como el Velcro®, o el aeroplano moderno, pasando por el tren bala japonés Shinkansen, la Pintura Lotusan®, el sistema de embalaje biodegradable a base de hongos Mycobond®, un conjunto de medicamentos como Zocor® (Simvastatina, Medicamento para el control del colesterol), Byetta® (Medicamento inyectable para el control de diabetes mellitus tipo 2), o el Agente Anticancerígeno Yondelis® (Trabectedina). Estas tecnologías han impactado áreas tales como la generación de energía (las Turbinas de viento Whalepower®), la arquitectura (el Edificio Eastgate Centre en Harare-Zimbawe o la arquitectura de Gaudí), entre muchos otros, los cuales han sido reseñados en diversos estudios en los que se presentan y describen las tecnologías humanas basadas en tecnologías naturales correspondientes a una gran diversidad de campos tales como la robótica, la nanotecnología, la medicina, los nuevos materiales, la microelectrónica, la arquitectura, la biomecánica, la bioremediación, los biopolímeros, la cibernética, la inteligencia artificial (Bar-Cohen 2006, National Academy of Engineering 2007, Bhushan 2009, Von Gleich et al 2009, Carpi y Brebbia 2010, Martin 2011, Reed et al 2009; entre otros).

Este proceso de interdependencia entre tecnologías existentes en la naturaleza y tecnologías humanas consiste, básicamente, en la transferencia de información, principios naturales, o materiales, para crear productos, servicios o tecnologías, aprovechando la capacidad que tienen los sistemas biológicos, los ecosistemas, de llevar a cabo funciones muy complejas con resultados óptimos. El estudio sistemático del funcionamiento de estos sistemas biológicos por parte de científicos en distintas disciplinas y de las posibilidades de adaptación de ideas, principios y características que rigen las tecnologías naturales, ha dado origen a un vasto conjunto de bienes, servicios y

tecnologías basadas en la naturaleza como modelo o fuente de innovación. La interacción entre tecnologías provenientes de la naturaleza y los procesos productivos ha recibido, en general, la denominación de “biomimética”, como campo de carácter amplio que incluye diversas denominaciones relacionadas (bioinspiración, biomimesis, biónica, entre otras). Como campo de investigación, la biomimética está experimentando un auge representado por su rápido crecimiento en las últimas décadas. El análisis bibliométrico de Lepora et al (2013) muestra que esta área de investigación ha duplicado su tamaño cada 2-3 años desde mediados de los noventas y ha producido casi 3000 publicaciones por año. Adicionalmente, el aporte a la innovación tecnológica de la biomimética también es creciente: la revisión hecha por Bonser (2006) de las patentes de la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos en el periodo de 1985 a 2005 encontró que el número de patentes que se basan en fundamentos biomiméticos ha crecido, en términos proporcionales, más rápido que el número total de patentes. En la misma línea, el estudio de Von Gleich et al. (2009: 117) muestra que a los países que lideran las aplicaciones de patentes en este campo son los Estados Unidos de Norteamérica, Japón, China y Alemania.

Las innovaciones humanas (bienes, servicios y tecnologías) que se basan en la transferencia de ideas, procesos, estrategias, materiales, tecnologías provenientes de los sistemas biológicos, se producen a través de diferentes tipos de procedimientos, que pueden asumirse como modalidades diferentes de apropiación humana (bioinspiración, biomimética, bioextracción, bioderivación, bio -asistencia, entre otros) sobre los cuáles surgen algunos interrogantes relevantes. En tal sentido, vale la pena preguntarse acerca de la diferenciación entre estas modalidades, lo cual nos conduce a la necesidad de contar con definiciones precisas y una delimitación que permita comprender los diversos grados de dependencia que las tecnologías humanas tienen respecto de las tecnologías naturales.

Respecto de las definiciones precisas, aparecen con el aporte de Otto Schmitt en el año de 1969, quien acuñó el término biomimética integrando los conceptos de “bios”, que significa vida, y “mimesis”, que significa imitar (Schmitt 1969), y continúan con una larga lista de aportes, de los cuales se reseñan algunos de los más relevantes con fines de permitir una comparación, en la tabla 1. En ella, se puede constatar la equivalencia entre las nociones de biónica y biomimética y la gran similitud de éstos con las definiciones correspondientes a la bioinspiración.

Las dificultades que entrañan los intentos de diferenciación clara entre los conceptos de bioinspiración, biomimética y los demás conceptos relacionados, se reflejan con precisión por Hanks y Swiegers:

> “La distinción entre la biomimética y la bioinspiración no es, sin embargo, tajante. Existen muchos tonos de solapamiento entre estos dos conceptos. Por ejemplo, una imitación deliberada y sistemática de las técnicas empleadas por la naturaleza dentro de los sistemas que están muy lejos de la naturaleza puede ser considerada ya sea biomimética o bioinspiración... la distinción formal entre la biomimética y LA bioinspiración por lo tanto, pueden estar difuminadas y llegar a ser difícil de separar” (Hank y Swiegers 2012: 2).

Las motivaciones para la unificación de éstos conceptos han sido expuestas por autores como Vincent et al (2006), Lepora et al (2013), Rawlings et al (2012) y Drack y Gebeshuber (2013). Algunas de las modalidades estrechamente relacionadas con la biomimética suelen solaparse y pueden ser fácilmente confundidas, especialmente cuando se abordan las innovaciones relacionadas con el aprovechamiento de individuos, poblaciones, materiales, principios activos y sustancias naturales (relacionados al final de la tabla 1) con las nociones de bioderivación, bioadaptación, bioasistencia, bioextracción y bioutilización.cEl campo más comprehensivo, más amplio, es el de la bioinspiración, la cual consiste en obtener influencia o información desde fuentes naturales para crear bienes, servicios, tecnologías, procesos; tal vez es el más difícil de definir con precisión puesto que tiene una superposición muy amplia con la biomimética. Algunos autores señalan que la amplitud de la definición del concepto, indicaría que la biomimética estaría incluida en el concepto más general de bioinspiración, con lo cual la biomimética sería es un caso especial de la bioinspiración en el sentido de que el desarrollo de todo producto biomimético (transferencia) requiere previamente de un proceso de bioinspiración (influencia, información). De otra parte, la bioutilización, la cual consiste –para efectos de este trabajo- en el aprovechamiento de un componente natural (dicho componente natural puede consistir en una molécula, una sustancia, un material, un organismo o población, o una función ecosistémica) con el propósito de integrarlo de manera funcional en una tecnología, bien o servicio desarrollado por los humanos, puede agrupar las nociones de bioderivación, bioadaptación, bioasistencia y bioextracción, puesto que cada uno de éstos representa una forma específica de incorporación de un elemento natural en bienes, servicios o tecnologías humanas.

Tabla 1. Biomimética, bioinspiración, bioutilización y definiciones relacionadas.

Autor(es) / Año	Definición (Fuente)
J. E. Steele / 1958–60	"La **biónica** explora sistemas cuyas funciones son modeladas a partir de los sistemas naturales, o cuyas propiedades se asemejan a las de los sistemas naturales, o son análogas a ellos " (Gérardin 1972: 11)
L. P. Kraismer / 1967 [publicación inicial 1962]	"La **biónica** es, pues, la ciencia que investiga los procesos y métodos biológicos con el propósito de aplicar los resultados al mejoramiento de las máquinas y sistemas antiguos para crear máquinas y sistemas más novedosos. También podría decir que se trata de la ciencia de los sistemas que demuestran características similares a las de los organismos vivos". (Kraismer 1967: 12)
J. F. V. Vincent et al. / 2006	"La **biomimética** (la cual debe entenderse como sinónimo de "biomimesis","Biomimetismo", "biónica","biognosis", "diseño inspirado biológicamente", y palabras o frases similares que implican la copia, adaptación o derivación desde la biología) es un estudio relativamente reciente dedicado al uso práctico de mecanismos y funciones de la ciencia biológica en la ingeniería, el diseño, la química, la electrónica, entre otras". (Vincent et al. 2006: 471)
Y. Bar-Cohen / 2006	"La **biomimética** es el término para designar al campo de estudio que involucra copiar, imitar y aprender de la biología ... el término biomimética en sí mismo se deriva de bios, que significa vida, y mimesis, que significa imitar. Esta nueva ciencia representa el estudio y la imitación de los métodos, diseños y procesos de la naturaleza". (Bar-Cohen 2006: 2)
Benyus/1998	"La biomimesis [biomimicry] (de bios, que significa vida, y mimesis, es decir, imitar) es una nueva ciencia que estudia la mejores ideas de la naturaleza y luego imita estos diseños y/o procesos para resolver problemas humanos. (Benyus 1998: 2)

Hank y Swieger /2012	"La **bioinspiración** se describe como la comprensión de los aspectos fundamentales de alguna actividad biológica para reconstruirla de otra manera". (Hank y Swieger 2012: 2)
Committee on Biomolecular Materials and Processes, National Research Council / 2009	"el conocimiento de que una tarea puede ser realizada por un sistema vivo, puede **inspirar** a los científicos a desarrollar un sistema sintético que lleve a cabo la misma función, incluso si el sistema utiliza un esquema sintético bastante diferente del empleado por el sistema biológico." (Committee on Biomolecular Materials and Processes, National Research Council 2008: 19)
Rawlings et al /2012	"**La bioinspiración** consiste en obtener influencia o información de lo natural para crear procesos o productos" (Rawlings et al 2012: 6676)
Hank y Swieger /2012	"... denominaremos **bioutilización** al uso directo de materiales naturales; nos referiremos a la **bioextracción** cuando el componente natural de interés es cosechado y diluido para propósitos humanos, tal como ocurre con los productos naturales que son usados en productos farmacéuticos... Los materiales **bioderivados** son el resultado de la modificación de la oferta de la naturaleza para proporcionar un desempeño mejorado". (Hank y Swieger 2012: 5)
Harrington/ 2012	"La **Bio-adaptación** consiste en alinear el propósito fundamental de un organismo para satisfacer una necesidad real de las personas en este planeta. La agricultura es un ejemplo de Bio-adaptación". (Hummels 2012:116)
Committee on Biomolecular Materials and Processes, National Research Council / 2010	"**Bioderivación**. Esta estrategia implica el uso de un biomaterial existente junto con un material artificial para crear un híbrido. Un ejemplo destacado es la incorporación de proteínas de origen biológico en conjuntos poliméricos para la entrega de fármacos." (Committee on Biomolecular Materials and Processes, National Research Council 2008: 19)
Benyus/2006	"El aprovechamiento a través de la adaptación se refiere a la domesticación del productor. La domesticación de organismos para que nos ayuden en el desarrollo de productos también se conoce como "**Bio-Asistencia**" (The natural Edge Project 2007: 83)

Fuente. Elaboración del autor basada en Von Gleich et al (2009)

En lo que respecta a la disciplina económica, el proceso de transferencia de tecnologías o conocimientos útiles para mejorar la productividad y la innovación ha sido abordado por el historiador de la tecnología y la innovación George Basalla, quien propone como punto de partida el hecho evolutivo de que existen artefactos -un producto humano- cuyos antecesores no fueron fabricados por otro ser humano, a los cuales denomina "Naturfactos", en referencia a bienes económicos originados en tecnologías naturales, las cuales sirven de antecesor evolutivo, de referente a bienes y tecnologías humanas:

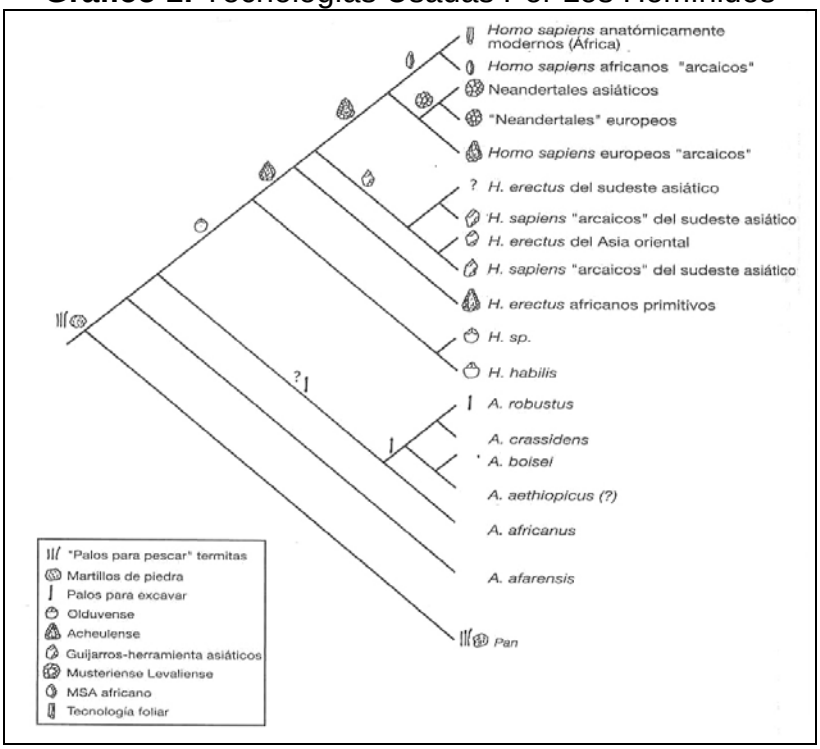
> "Suponiendo que cada nuevo artefacto se basa en cierta medida en un artefacto anterior afín, debemos afrontar la cuestión del origen de la primera cosa creada. ¿Cuál fue su modelo? Aunque no había artefactos anteriores por entonces, una multitud de *naturfactos* pudieron servir de modelo para iniciar el proceso de evolución tecnológica…" (Basalla 1991:73).

El propio Basalla aporta ejemplos de tecnologías con origen orgánico, como por ejemplo la alambrada, cuyo origen es el deliberado intento de copiar una forma orgánica que funcionara eficazmente como repelente del ganado. Dada la pertinencia, se sugiere la adopción del concepto "naturfacto" como representativo del conjunto de bienes, servicios y tecnologías derivadas de las

interacciones entre las tecnologías humanas y las tecnologías naturales, del proceso que denominamos “aprendizaje desde el capital natural”, como una aproximación válida, desde el punto de vista de la disciplina económica, hacia las tres modalidades en las que (según las disciplinas señaladas antes) se produce el proceso (bioinspiración, biomimética, bioutilización).

Acerca del origen histórico de los naturfactos, es importante señalar que su éste se remonta –incluso- a la prehistoria. Tal y como lo muestra Lewin (1994) el uso de tecnologías que emplean elementos naturales adaptados para ser aprovechados en tareas específicas se remonta hasta las especies de homínidos precursores del homo sapiens sapiens, como lo muestra el gráfico 1 en el que se presentan algunas de las tecnologías empleadas por los homínidos prehistóricos, lo cual indica claramente que el aprovechamiento humano de las tecnologías naturales, para la producción de naturfactos, que ha permitido al ser humano obtener beneficios de los avances tecnológicos naturales, ha acompañado a los seres humanos durante todo el devenir de su desarrollo económico y tecnológico, contribuyendo a mejorar nuestro desempeño tecnológico a partir de la adopción de técnicas existentes en la naturaleza. Las aproximaciones al proceso de aprendizaje desde el capital natural tanto desde el punto de vista de la economía, como de las demás disciplinas señaladas en este texto, muestran que existe una conexión verificable entre los productos generados en la naturaleza y los artefactos o productos fabricados por los seres humanos. Esencialmente, la tecnología humana ha tomado prestadas ideas técnicas y herramientas directamente de la naturaleza; y una manera apropiada de entenderlo podría ser la de asumir que el capital natural posee la capacidad de producir bienes, servicios y tecnologías que son transformadas mediante las formas de capital producidas por los humanos (capital físico, capital humano, etc.).

Gráfico 1: Tecnologías Usadas Por Los Homínidos



Fuente: Lewin (1994)

En cuanto a la definición de la noción de “tecnologías naturales” o “artefactos naturales”, es pertinente la referencia al artefacto como unidad de análisis tecnológico básica, el cual es definido por Basalla de la siguiente manera:

> "En cada momento, la tecnología está íntimamente ligada a lo físico y lo material; los artefactos son tanto el medio como el fin de la tecnología. El objeto físico tridimensional es tanto una expresión de la tecnología como una pintura o una escultura expresión de las artes visuales. El artefacto es un producto del intelecto y la imaginación humana y, como con cualquier obra de arte, nunca puede sustituirse plenamente por una descripción verbal." (Basalla 1991: 51).

Puesto que el artefacto, se define a partir de tres propiedades (en primer lugar, es un objeto físico; en segundo lugar, es producido por los humanos, y en tercer lugar, se produce empleando recursos como el intelecto y la imaginación, además de los materiales necesarios), podríamos definir a las tecnologías naturales, por analogía, como el conjunto de elementos provenientes de los ecosistemas naturales, que son producidos por “agentes naturales”, empleando recursos propios de éstos agentes naturales, los cuáles –en principio- deben suponerse diferentes de los recursos empleados por los agentes humanos (intelecto e imaginación). Una diferencia esencial entre las tecnologías humanas y las naturales es el carácter teleológico y el comportamiento consciente de las creaciones humanas, dos características –en general- no imputables a la naturaleza.

Además de contar con una definición, es necesario abordar el problema del grado de dependencia existente entre las artefactos naturales y los naturfactos, puesto que el reconocimiento de la existencia de los naturfactos y su importancia en el proceso de innovación no implica que la dependencia de los inventos humanos respecto de las tecnologías naturales esté fuera de discusión. En tal sentido, debe resaltarse la posición de Steven Vogel, según la cual las tecnologías naturales y las tecnologías humanas son esencialmente diferentes desde el punto de vista técnico, lo que llevaría a concluir que la producción de inventos o innovaciones en el ámbito humano no guarda una relación de dependencia frente a las tecnologías naturales. Aun reconociendo que existen ejemplos exitosos de tecnologías basadas o inspiradas en la naturaleza (en campos tales como la nanotecnología, los Análogos musculares, los materiales compuestos, materiales inteligentes, robots manipuladores, vehículos que caminan, entre otras) las posibilidades de copiar, imitar y emular a la naturaleza son limitadas:

> *“La (tecnología de la) naturaleza es esencialmente minúscula, húmeda, no metálica, sin ruedas y flexible. La tecnología humana es principalmente todo lo contrario: grande, seca, metálica, con ruedas y rígida. Allí donde una tecnología opera en lo que normalmente es el dominio de la otra, la emulación es prometedora” (Vogel 2000: 301).*

2. Bioinspiración, biomimética y bioutilización: los tres tipos de aprendizaje desde el capital natural

En este apartado se analiza el proceso de aprendizaje desde el capital natural en dos niveles: en primer lugar, a partir de cuatro ejemplos de naturfactos correspondientes a procesos de bioinspiración, biomimética y bioutilización, para finalmente ilustrar un caso de superposición entre los tres. En segundo lugar, se presenta un diagrama de Venn que permite la clasificación de los naturfactos, separando aquellos casos en los que se asocian a un tipo de aprendizaje, de aquellos en los que se solapan dos o tres modalidades. La tabla 2 resume el método de análisis empleado, el cual incluye la revisión documental y la verificación del origen de cada producto, servicio o tecnología basado en un referente natural en la patente correspondiente, las evaluaciones técnicas realizadas por autores diferentes al inventor, innovador o empresa, la declaración personal realizada por el inventor, innovador o la empresa creadora, al igual que la publicidad disponible acerca del producto (adicionalmente se ha documentado cada ejemplo con imágenes y videos).

Tabla 2.

FUENTE DOCUMENTAL	DESCRIPCIÓN	ACTOR
PATENTE	Derecho de Propiedad Intelectual	Inventor
ANÁLISIS TÉCNICO	Artículo-Libro Publicación Científica-Página Web científica o analítica	Inventor, Creador, Autor, Analistas, Críticos.
DECLARACIÓN PERSONAL	Entrevista, Página Web, Artículo de Prensa, Publicación Científica	Inventor, Creador, Autor.
PRENSA – MEDIOS DE COMUNICACIÓN	Artículo de prensa	Inventor, Creador, Autor, Analistas, Divulgadores.
PUBLICIDAD	Página Web (Empresa, grupo de investigación, Creador, inventor)	Inventor, Creador, Autor, Analistas.
VIDEO	Película (en diversos formatos)	Inventor, Creador, Autor, Empresa

Fuente. Elaboración del autor

Este ejercicio está basado en el análisis de más de cincuenta naturfactos, los cuales se encuentran listados en la tabla 3, en la cual se especifican para cada caso: el producto, servicio o tecnología, la empresa que la ofrece en el mercado, el innovador y/o inventor correspondiente, una descripción de la tecnología y el aprendizaje específico desde el capital natural del cual se benefició.

Tabla 3. Tecnologías basadas en el aprendizaje desde el capital natural

Producto - servicio – tecnología	Empresa - Innovador - Inventor	Descripción de la tecnología	Aprendizaje desde el capital natural
Baleen Filters	Baleen Filters	Sistema de filtración de agua	Filtración de agua por medio de las barbas en algunas especies de ballenas.
Eucerin AQUAporin	Beiesdorf	Crema hidratante para la piel	Uso de las acuaporinas (sustancias encargadas de trasportar el agua a través de las membranas

			celulares).
Joinlox	Joinlock Pty. Ltd.	Método para sellar mecánicamente piezas, materiales, estructuras entre sí	Adherencia de las almejas y otras conchas marinas a las rocas
PAX Scientific	PAX Scientific	Mezcladores, ventiladores, turbinas para equipos industriales	Movimiento en espiral observados en los fluidos naturales
Platelet Technology™ leak sealer	Brinker	Material para sellar de fugas	Detección y control del sangrado en una herida por medio de las plaquetas (trombocitos).
Aeroplano	Otto Lilienthal y Hermanos Wright	Vehículo capaz de navegar por el aire, provisto de alas fijas e impulsado por uno o más motores	Vuelo de las aves
REGEN Energy Management Solution	REGEN Energy	Controladores para optimizar el uso de electricidad	Comunicación y coordinación de los enjambres de abejas "la lógica del enjambre".
Solar Sailor	SolarSailor	Paneles solares para vehículos marinos	Captación de radiación solar a través de las alas por parte de algunas especies de insectos (libélula).
Speedo Fastskin®	Speedo	Trajes de baño	Natación aerodinámica empleando dentículos dérmicos en la piel (tiburón).
Vitalis PET bottle	Logoplaste Innovation Lab	Botellas PET más resistentes y ligeras	Crecimiento en espiral de las fibras a lo largo del Pino de corteza blanca
Sierra para cortar madera	Joseph Buford Cox (Oregon)	Herramienta que sirve para cortar madera e incluso otros materiales	Forma (mandíbula) y función (corte de madera) de las larvas de los escarabajos (Ergates spiculatus)
Biostream	BioPower Systems Pty Ltd.	Generación de energía derivada de las corrientes marinas	Movimiento de la aleta en ciertas especies de peces (delfin, atún, tiburón entre otros)
Erlus lotus	Erlus	Tejas de arcilla autolimpiantes	Estructura de microrelieve de la hoja del loto sagrado
Eastgate Centre building	Arquitecto Mick Pearce en conjunto con Arup Associates	Centro comercial con refrigeración natural ubicado en Harare, Zimbabwe	Diseño de los montículos de las termitas africanas (Macrotermes michaelseni)
ORNILUX	Arnold Glas	Vidrio para reducir de la colisión de aves en las ventanas	Reflectancia de las telarañas de algunas especies de arañas
Lotusan Paint	Sto Corp	Recubrimiento de pintura autolimpiante	Estructura de microrelieve de la hoja del loto sagrado
Morphotex fibras	Teijin Fibers Limited	Fibras y tejidos de colores sin tintes químicos (sin pigmentos)	Cambio de color en las alas de la mariposa Morpho a partir de la estructura de sus alas
Shinkansen Train	Japan Railways Group	Tren de alta velocidad menos ruidoso	Diseño aerodinámico del pico del pájaro martín pescador (alcedo atthis) y vuelo silencioso de los búhos
Phillips Head Protection System	Phillips helmets	Cascos de protección con membrana de lubricación	Sistema de protección del cráneo humano utilizando membrana exterior como elemento reductor de daños
Vortex Generator	Watreco	Tecnología para purificación de agua	Estabilidad dinámica de la trucha cuando nada contra la corriente
Whalepower	WhalePower	Turbinas de viento con anatomía de aleta de ballena	Protuberancias en las aletas de las ballenas jorobadas
Velcro	Velcro USA Inc	Sistema de cierre y adhesión	Adherencia de los cardos Arctium
Biomatrica SampleMatrix®	Biomatrica®, Inc.	Almacenamiento y manipulación de muestras biológicas sin necesidad de refrigeración	Principio de anhidrobiosis o capacidad de vivir sin agua (artemia, y tardígrados)
Cinta de gecko	Universidad de Manchester	Cinta adhesiva	Fuerza de adhesión de las patas del gecko
Sycamore	Sycamore Technology	Ventilador de techo	Movimiento aerodinámico de la semilla del árbol del sicomoro al caer
Stabilitech vaccine stabilization technology	Stabilitech Ltd.	Almacenamiento y manipulación de vacunas y biofármacos sin necesidad de refrigeración	Principio de anhidrobiosis o capacidad de vivir sin agua (artemia, y tardígrados)
Norian SRS	Cement Norian	Cemento de secado rápido en huesos fracturado quirúrgicamente por inyección	Crecimiento de los esqueletos de los corales en la formación de arrecifes
VitRIS y HydRIS vaccine stabilization technologies	Nova Laboratories Ltd	Almacenamiento y manipulación de productos fármacos sin necesidad de refrigeración	Principio de anhidrobiosis o capacidad de vivir sin agua (artemia, y tardígrados)
La alambrada	Michael Kelly y Joseph Glidden	Estructura de alambre, normalmente de acero, destinada a delimitar terrenos, encerrar ganado, demarcar propiedades, entre otras	Forma y función de las espinas en las plantas (naranjo de osage)
Aquaporin	Aquaporin	Membranas para filtración de agua	Uso de las acuaporinas(sustancias encargadas de transporte de agua a través de las membranas celulares).
Biolytix® water filter	Biolytix	Sistema compacto de tratamiento de aguas residuales	Descomposición de residuos a través de gusanos, escarabajos y organismos microscópicos
Biopolymers Nanochem	Biopolymers Nanochem	Polímeros biodegradables a base de proteínas solubles en agua.	Segregación y moldeado del carbonato de calcio por parte de las ostras como componente esencial de su caparazón.

Byetta® exenatide injection	Amylin Pharmaceuticals, Inc. and Lilly USA, LLC.	Medicamento inyectable para control la diabetes mellitus tipo 2 en adultos	Compuesto extraído de la saliva del monstruo de Gila (Heloderma suspectum)
Eco-Machine	Todd Ecological Design, Inc.	Sistema de tratamiento de aguas residuales	Uso de poblaciones de bacterias, hongos, plantas, etc; para degradar y digerir los contaminantes orgánicos del agua en un ambiente que réplica el diseño de los humedales.
PureBond® technology	Columbia Forest Products	Pegamento de madera no utiliza formaldehído	Adherencia del mejillón a rocas
Biodome	Wastewater Compliance Systems, Inc.	Sistema de tratamiento de aguas residuales	Uso de bacterias y microbios simbióticos para degradar desechos
Primeras herramientas: hachas	Hominios desde periodo Olduvense (entre 1,5 y 2,5 millones de años)	Herramienta cortante	Uso de materiales naturales piedras, huesos y ramas.
Mycobond ™	Ecovative Design	Material para embalaje	Uso del micelio del hongo Basidiomycete como polímero natural
Simvastatina (Zocor ®)	Merck and Co	Fármacos para la reducción del colesterol (Estatinas)	Compuesto extraído del hongo Aspergillus terreus
Polinización	Agricultura comercial y no comercial	Proceso de transferencia del polen desde los estambres hasta el estigma haciendo posible la producción de semillas y frutos.	Aprovechamiento agrícola de los procesos ecosistémicos de polinización (abejorros, abejas, avispas, mariposas y polillas entre otros)
Control biológico de plagas	Periodo inicial desde el año 200 dC -1887 dC, Periodo intermedio año 1888-1956, Periodo moderno año 1957 hasta el presente	Uso de organismos vivos como depredadores naturales para reducir la densidad poblacional de otros organismos considerados como plagas	Uso de especies como depredadores naturales para controlar el tamaño poblacional de otras especies: hormiga Oecophylla smaragdina en China, mariquita Rodolia Cardinalis en California-Estados Unidos, Murciélago de cola suelta brasileño (Tadarida brasiliensis
Taxol	Bristol Myers Squibb, Abraxis oncology, Sanofi-Aventis, Cell therapeutics entre otras	Fármaco anticancerígeno	Compuesto extraído del árbol tejo del Pacífico (Taxus brevifolia).
Aciclovir®, Zovirax ®	Glaxo, Wellcome,Mylan y ARA Pharmaceutical Medical	Fármaco Antiviral contra los Herpes tipo 1 y 2, y la varicela-zóster.	Compuesto extraído de la esponja Marina Cryptotethya crypta (Caribe)
Cytarbine®	Pharmace & Upjon	Fármaco anticancerígeno	Compuesto extraído de la esponja Marina Cryptotethya crypta (Caribe)
Prialt®	Elan Pharmaceutical-Azur Pharma-Warner Lambert	Fármaco usado en el tratamiento del dolor crónico	Compuesto extraído del Caracol: Conus geographicu, Conus magus (MOLLUSCA)
Aequorin, BacMam Aequorin	Calcium Aequorin Imaging Lab, BacMam	Indicador Bioluminiscente del Calcio (Medición intracelular de Calcio)	Compuesto extraído de la medusa Bioluminiscente Aequorea victoria
Calyculin A	AG Scientific	Inhibidor potente de la fosfatasa utilizado en tratamientos contra el cáncer avanzado (leucemia), enfermedades neurodegenerativas, y la diabetes mellitus tipo 2.	Compuesto extraído de esponja marina Discodermia calyx
Formulaid®	Martek Biosciences, Columbia	Suplemento nutricional infantil que contiene ácidos grasos	Compuesto extraído de la microalga Marina (Crypthecodinium cohnii)
Resilience®	Estée Lauder	Compuesto anti-inflamatorio y de actividad analgésica (cremas para quemaduras, irritación, artritis)	Compuesto extraído de los gorgonáceos Pseudopterogorgia elisabethae (Coral blando-Caribe)
ProZyme®	OSMAN International Group S.A.	Proteína con aplicaciones biotecnológicas en industria de alimentos, inmunodiagnóstico, cosméticos, marcaje de las células, pruebas clínicas ELISA y citometría de flujo.	Compuesto extraído del Alga Roja
Trabectedina (Yondelis®)	PharmaMar	Fármaco anticancerígeno	Compuesto extraído de la Ascidia Tunicate Ecteinascidia
Vent®	New England Biolabs, Inc.	Utilizada en pruebas diagnósticas: detección de: virus (hepatitis B y C ó VIH), enfermedades (hemofilias A y B, la distrofia muscular y la fibrosis quística), riesgo de padecer enfermedades (diabetes tipo I y enfermedad celíaca), entre otras.	Compuesto extraído de la Arqueobacteria Thermophilic (Thermus aquaticus Taq, Pyrococcus furiosus, Thermus thermophilus, Thermus flavus, Thermococcus litoralis, and Pyrococcus species GB-D)

Fuente: Elaboración del autor

2.1 ***El aeroplano***: la bioinspiración como fuente de innovación tecnológica humana

La influencia de las tecnologías naturales en el desarrollo de tecnologías e innovaciones humanas puede evidenciarse plenamente a través del análisis de la evolución del diseño del aeroplano moderno, el cual incluyó procesos de bioinspiración y biomimética en diversas etapas de su trayectoria. Anderson (2002: 28) señala que tanto la tecnología como el concepto moderno de aeroplano consisten esencialmente en una máquina con alas fijas, un fuselaje con cola y un mecanismo de propulsión separado. Los diseños iniciales de aeroplanos o de máquinas de volar, estuvieron inspirados en la observación sistemática del vuelo de los pájaros y en la idea de imitarlos. La historia de los diseños de máquinas voladoras se remonta cuando menos al siglo XV con los diseños elaborados por Leonardo Da Vinci en el año de 1490; con los cuales se creó la idea de un avión con alas batientes, que se sostiene y avanza gracias a que sus alas ejecutan movimientos parecidos a los de las aves, al cual se le conoce como Ornitóptero.

Un momento decisivo para la consolidación de la tecnología del aeroplano, se dio con realización del primer vuelo tripulado y sostenido en el aire, por parte de Otto Lilienthal en el año de 1891, como resultado de sus diseños, experimentos, pruebas y aportes técnicos a la aerodinámica. Este primer vuelo humano exitoso permitió comprobar que las alas curvadas eran superiores a las alas planas gracias a los datos e información recopilados por Lilienthal, quien contribuyó igualmente a la comprensión de la aerodinámica con los llamados “coeficientes aerodinámicos” o “tablas de Lilienthal”. La trayectoria de Lilienthal es una perfecta ilustración de los alcances que puede tener la inspiración ofrecida por la naturaleza cuando ésta se complementa con habilidades y conocimientos de naturaleza técnica. La obra maestra de Lilienthal “El vuelo de los pájaros como base de la aviación” publicada en el año 1889 es una evidencia de la relación entre los estudios científicos del inventor y su intento por comprender el funcionamiento del vuelo en las aves con el propósito explícito de transferir ese conocimiento adquirido al diseño de una tecnología humana de vuelo. De hecho, ese mismo año, produjo diseños derivados de estos estudios científicos que intentan replicar el vuelo de las aves, como queda evidenciado en sus modelos de ornitópteros. A manera de ejemplo, puede considerarse el diseño de un ornitóptero denominado “Seagull” basado en su detallado estudio de la gaviota. A través de un proceso de permanente retroalimentación entre sus datos, pruebas de vuelo y diseños produce -dos años después- el planeador “Derwitzer”.

El trabajo de Lilienthal es representativo de los dilemas que, con frecuencia, ha enfrentado el proceso de innovación: diseñó tecnologías de vuelo de alas batientes -ornitópteros- y también de alas fijas. En la actualidad, se asume que la tecnología más apropiada para el desarrollo del aeroplano fue la de alas fijas, pero –paradójicamente- a partir de su convicción personal y de sus estudios, este diseñador alemán sostuvo que los ornitópteros eran la tecnología más apropiada para el futuro de la aviación.

Históricamente, hasta este punto, es innegable que el surgimiento de la tecnología del aeroplano tiene un origen bioinspirado, ya que sin la observación

y estudio sistemático del vuelo de las aves no habría sido posible el desarrollo del aeroplano. Pero la discusión acerca de la consolidación definitiva de la tecnología del aeroplano moderno plantea el interrogante de si esta tecnología puede considerarse como propiamente biomimética o no. Por una parte, se encuentran autores que plantean que el aeroplano es un aparato bioinspirado pero que no constituye un ejercicio biomimético, entre ellos Vogel (2000), quien muestra que precisamente el diseño eficiente de ala fija, es la característica que hace que el vuelo del aeroplano moderno no sea una copia de la tecnología natural del vuelo de las aves, por lo que para este autor, el aeroplano es un aparato bioinspirado pero no un ejercicio biomimético. La consideración del caso de Lilienthal permite realizar algunos contrastes sobre ese punto de vista puesto que este inventor es uno de los pioneros de la tecnología de ala fija que es precisamente una solución claramente diferenciada del vuelo de ala batiente de las aves, y podría decirse por tanto, que con él comienza realmente la trayectoria tecnológica paralela, en la que los humanos no requieren de diseños biomiméticos para sus desarrollos tecnológicos.

Otros autores como Drack y Gebeshuber (2013) manifiestan que el trabajo de Lilienthal sirve como un buen ejemplo de biomimética, porque incluye aspectos como la abstracción, la transferencia, y la aplicación del conocimiento generado desde los modelos biológicos, a tal punto que lo consideran como representativo de la definición de biomimética[2] asumida por la Asociación de Ingenieros Alemanes “Verein Deutscher Ingenieure VDI”.

Precisamente es esta discusión la que indica lo compleja que puede ser la distinción entre lo biomimético y lo bioinspirado, o la diferenciación entre las tecnologías biomiméticas y las que no lo son; puesto que es un hecho que los diseños exitosos de aeroplano a partir de los hermanos Wright no emplearon la tecnología de alas batientes de las aves, y con ello se establece una relación de bioinspiración entre la tecnología natural y la tecnología humana de vuelo; pero igualmente es cierto que el éxito de los hermanos Wright se debe en parte al uso de los coeficientes aerodinámicos contenidos en las tablas de Lilienthal, lo que indica una cierta transferencia de conocimiento derivado del diseño natural para la resolución de los desafíos técnicos que enfrentaban los diseñadores de areoplanos.

Por lo tanto, es indiscutible el origen bioinspirado de la tecnología humana de vuelo pero es discutible que se haya producido una plena relación biomimética con la tecnología natural. Los diseños posteriores de aeroplanos guardan una gran diferencia en términos de sus características técnicas frente al vuelo de las aves. Ello implica que deben reconocerse diferentes etapas del desarrollo de esta tecnología, iniciando con la bioinspiración (diseños de Da Vinci), continuando con la confluencia de la bioinspiración y la biomimética (Otto Lilienthal-hermanos Wright), pasando a una separación radical de las trayectorias tecnológicas (hermanos Wright y diseños posteriores), y finalmente con una etapa de biomimética deliberada en la que se intenta una transferencia sistemática de conocimientos tomados del vuelo de diversas especies

[2] Biónica (o biomimética) es la combinación de la cooperación interdisciplinar entre la biología y la tecnología con el objetivo de abstraer, transferir y aplicar del conocimiento obtenido de los modelos biológicos para resolver problemas técnicos (VDI 6220, Draft 2011).

naturales como pájaros, moscas, libélulas, entre otras. Además algunos científicos, desde el punto de vista de la biomimética deliberada, continuaron desarrollando la idea de Lilienthal de volar como lo hacen las aves (Park y Yoon 2008).

2.2 El "Eastgate Centre building": Arquitectura e ingenieria humana como emulación de los nidos de termita

El Eastgate Centre es un edificio ubicado en la ciudad de Harare (Zimbabwe), utilizado como centro comercial desde el año de 1996. Fue diseñado por el arquitecto Mick Pearce y desarrollado con un equipo de ingenieros de la empresa Arup Associates. No es un edificio convencional, pues está diseñado para conseguir que la temperatura al interior de la construcción se mantenga estable mientras que la temperatura en el exterior fluctúa entre los 10° y los 42°c. El edificio tiene un sistema de refrigeración pasiva que consiste básicamente en almacenar calor en las horas del día y ventilar en la noche, cuando la temperatura se reduce. Desde el punto de vista del diseño arquitectónico, el desempeño alcanzado por el Eastgate Centre, en términos de control térmico, se consigue a través de un diseño adecuado de los sistemas de flujo de aire y de superficie que permiten la transferencia y almacenamiento del calor (Baird 2001: 169).

La idea de generar un sistema de refrigeración pasiva en la estructura del edificio se inspiró en la observación y estudio de los montículos de las termitas africanas (*Macrotermes michaelseni*) que autorregulan la temperatura al interior del nido . El arquitecto Pearce remonta su trayectoria de diseñador inspirado en la naturaleza a la influencia que ejerció en su pensamiento y en su obra el libro "Arquitectura sin arquitectos" de Bernard Rudofsky en los años sesenta, el cual lo llevó a plantearse la idea de que la arquitectura bioclimática eficiente debería derivarse de principios orgánicos más que de principios mecanicistas (Tzonis et al 2001: 48). Puntualmente, la idea de construir un edificio autorregulado surgió en la década de los noventas, cuando el arquitecto veía un documental[3] mientras enfrentaba el desafío de construir un edificio que fuera energéticamente eficiente para vivir en un clima sub-tropical:

> *"Yo estaba viendo un documental de David Attenborough en la década de los 90 tomando un respiro de mi problema de diseño actual: ¿Cómo se diseña un edificio energéticamente eficiente en un clima sub-tropical, que también sea cómodo para vivir?... Attenborough estaba explicando cómo las termitas Nigerianas sobreviven en temperaturas extremas. Construyen sus casas - termiteros - para mantener la humedad y el calor" (Pearce 2013[4]).*

Tras este proceso de bioinspiración, se inicia una etapa de retroalimentación de tres años entre los diseños arquitectónicos de Pearce y los desarrollos técnicos proporcionados por los ingenieros mecánicos de la empresa Ove Arup Association de Londres quienes hicieron viable el diseño mediante modelos computacionales que simularon las condiciones de circulación del aire y

[3] David Attenborough documental sobre las termitas https://www.youtube.com/watch?v=xGaT0B__2DM
[4] David Parr es el editor de nuevos medios de la Organización Friends of Earth. Página Web: http://www.foe.co.uk/news/eastgate_centre_harare_termite_mound_41325

temperatura optimizando la sincronización de los ventiladores durante el día y la noche (Tzonis et al 2001: 49).

Esta tecnología exitosa de refrigeración que aprovecha los principios transferidos desde la naturaleza ha sido replicada: en el año 2001 se inauguró el Portcullis House un edificio de oficinas para miembros del parlamento y personal en Westminster Londres (Reino Unido), basado en el sistema utilizado en el edificio Eastgate, por medio de chimeneas como parte de un sistema de aire acondicionado sin alimentación para extraer el aire a través del edificio, aprovechando los flujos naturales.

El Eastgate Centre ha sido identificado como una muestra plena de aplicación biomimética por parte de diversos expertos. En los anales de la reunión número cuarenta de la Asociación Internacional para la Investigación del diseño Medio ambiental "Environmental Design Research Association EDRA" se señala:

> *"…una revisión más profunda revela que la forma del Eastgate surge de las necesidades de la vida diaria y está basada en el uso. La forma del edificio sirve para copiar los procesos naturales, no simplemente la estructura"* (Environmental Design Research Association EDRA 2009: 43)

De otra parte, algunos analistas contemporáneos señalan que el edificio no reproduce el funcionamiento natural de los termiteros y por lo tanto no constituye un ejercicio propiamente biomimético; puesto que hasta el momento en el que se construyó el edificio se aplicaron los principios que se atribuían al funcionamiento de los termiteros pero los estudios más recientes acerca de su funcionamiento indican que el proceso de refrigeración del Eastgate Centre no constituye una reproducción del mecanismo de enfriamiento natural de los montículos. Tal es el planteamiento de un equipo de científicos Turner y Soar:

> *"Durante los últimos años, hemos estado estudiando la estructura y función de la termiteros que inspiraron a Mick Pearce. En el proceso, hemos aprendido muchas cosas, entre ellos algo muy notable: el Centro comercial Eastgate se inspira en una errónea concepción de cómo funcionan realmente los montículos de termitas. Esto no pretende ser una crítica, por supuesto: Pearce sólo estaba siguiendo las ideas dominantes de la época, y el resultado final: Es un edificio de éxito de todos modos"* (Turner y Soar 2008: 1)

De ser cierto el argumento de estos autores, en el caso de la tecnología derivada de las termitas se presenta la paradoja de que un ejercicio biomimético exitoso puede pasar a ser considerado solo como un caso de bioinspiración debido a la obsolescencia del conocimiento científico que lo sustenta. Aun así las virtudes del diseño siguen siendo admirables, tal como lo admiten Turner y Soar (2008: 2) al manifestar que:

"lo que hace al Eastgate más resaltable es el hecho de que combina muchas características del diseño de los montículos de termitas, los cuales tiene gran diversidad estructural".

Los modelos explicativos del funcionamiento del montículo de las termitas son dos: de una parte el modelo denominado "efecto termosifón" (Thermosiphon

Mecanism) y de otra parte, el modelo denominado de “flujo inducido” conocido por parte de los arquitectos e ingenieros como “efecto chimenea” (Stack effect). Puesto que existen dos interpretaciones del funcionamiento de los montículos de las termitas; una convencional asociada a los efectos de ventilación tipo chimenea y otra contemporánea, que emplea como analogía un sistema pulmonar; la evaluación que se haga del carácter biomimético del Eastgate depende de cuál de estas dos interpretaciones se emplee para juzgarlo.

Siguiendo el análisis de Turner y Soar, el Eastgate Centre logra combinar esos dos modelos (Chimenea y Pulmonar), logrando de manera eficiente mantener una temperatura interior estable sin requerir una planta de aire acondicionado suplementaria. En ese sentido, el edificio Eastgate hasta el momento de su construcción efectivamente representa un ejercicio biomimético. Sin embargo, es necesario reconsiderar esta clasificación a la luz de los avances más recientes en la comprensión científica del funcionamiento de los montículos de termitas que los considera como sistemas de ventilación pulmonar lo cual implica que la interpretación del rol funcional desempeñado por la chimenea en el termitero haya cambiado radicalmente al descubrirse que el aire capturado por la chimenea no cumple una función de regulación de la temperatura del nido o componente subterráneo.

Si esta interpretación es correcta, el diseño del Easgate Centre se basaba en la idea errónea de que la chimenea cumplía una función de captura de aire para el enfriamiento de la base inferior del termitero (subterráneo). Es decir, el sistema exitoso de enfriamiento que aprovecha tubos en la altura y la superficie para enfriar las secciones inferiores del edificio no replica el diseño natural de enfriamiento empleado por las termitas; o lo que es lo mismo, el sistema de refrigeración pasiva como tecnología humana creada para el Eastgate Centre y los edificios que adoptan su tecnología, no estarían emulando el verdadero mecanismo usado por los termiteros, el cual obedece al modelo de sistema pulmonar.

En este caso queda en evidencia la manera en la que el avance en el conocimiento científico básico puede modificar la evaluación del carácter biomimético conferido a una tecnología. Quienes consideraron a la tecnología humana de ventilación basada en el principio de la chimenea como un caso representativo de la biomimética estaban en lo correcto desde el punto de vista de los conocimientos disponibles en su tiempo. Pero igualmente quienes señalan que dado el conocimiento contemporáneo que la ciencia tiene de los termiteros, no debe considerarse la tecnología humana de enfriamiento como biomimética, tienen razón. Este es un ejemplo de cuán difícil es la clasificación de estas tecnologías, debido a que la frontera del conocimiento científico está permanentemente avanzando y genera modificación en los parámetros que permiten evaluar o interpretar las características de una tecnología dada.

2.3 La Bioutilización: un proceso de hibridación entre el ecosistema natural y el sistema económico

La bioutilización representa el tercer tipo de proceso de interacción entre los ecosistemas naturales y el sistema económico, en relación con la innovación.

Consiste en el aprovechamiento de un componente natural (dicho componente natural puede consistir en una molécula, una sustancia, un material, un organismo o población, o una función ecosistémica) con el propósito de integrarlo de manera funcional en una tecnología, bien o servicio desarrollado por los humanos. Agrupa diversas modalidades de adaptación o integración, los cuales han sido identificados en la literatura especializada como bioderivación, bioadaptación, bioasistencia y bioextracción, las cuales constituyen formas específicas de incorporación de elementos naturales que desempeñan un rol estratégico, clave en los procesos económicos con los cuales se integran.

En este caso, analizamos un servicio ecosistémico: la polinización, el cual resulta esencial para el mantenimiento de la producción agrícola. Los polinizadores tales como las abejas, las mariposas, los pájaros y los murciélagos, proveen sustanciales beneficios para el mantenimiento, la diversidad, y la productividad de la agricultura. Un tercio de la producción de alimentos mundial directa o indirectamente depende de la polinización realizada por los insectos (Richards 1993). Aunque muchos de los cultivos de productos agrícolas son polinizados por el viento, otros requieren de la polinización por parte de insectos para mejorar la calidad o el rendimiento por hectárea (Richards 1993).

La productividad de algunos cultivos, como las almendras, depende sensiblemente de la polinización de los insectos, puesto que la cantidad de producción depende directamente de la polinización -de las abejas-. En otros casos, la polinización provista por las abejas es importante porque afecta el tamaño, forma y calidad del fruto: según Gordon y Davis (2003: 30) una gran variedad de cultivos dependen de un insecto como polinizador principal, llegando el nivel de dependencia en algunos casos a situarse en el rango 80-100% (manzana, mango, cebollas, calabazas y, melón).

La polinización involucra la transferencia de la información genética entre las plantas a través del polen, la cual es requerida para la reproducción sexual de las plantas**.** En otras palabras, la polinización consiste en la fertilización de las plantas florecidas mediante la transferencia de polen, por parte distintos tipos de insectos (en especial las abejas). Existen dos tipos de polinizadores: “silvestres y domesticados” (wild and managed). Los servicios de los polinizadores silvestres (naturales) no son comerciados en el mercado, por lo tanto su valor es subestimado o no se tiene en cuenta en el mercado. Los insectos son el grupo más grande de polinizadores y, las abejas proporcionan aproximadamente 80% de toda la polinización por insectos (Robinson et al 1989).

El valor del servicio ecosistémico de polinización, entendido como una aproximación a la importancia del mismo, y al grado de interdependencia que existe entre la agricultura humana y la polinización, ha sido demostrado ampliamente por diversos autores; en la tabla 4 se presentan algunos de estos estudios. El valor económico total del servicio de polinización prestado por los insectos para la producción económica agrícola mundial fue estimado por Pimentel (1997) en $200 billones de dólares. De igual forma, el estudio de Gallai, Sallesc, Setteled y Vaissièrea (2009) calculó este valor, el cual fue de €153 billones de euros, que representaba el 9.5% del valor de la producción agrícola mundial usada para la alimentación humana en el año 2005.

Tabla 4. Valor económico de la polinización por región.[5]

País	Valor de la polinización	Polinizador	Fuente
Estados Unidos	US$6 billones	abejas	Southwick and Southwick (1992)
Estados Unidos	US$14.6 billones	abejas	Morse and Calderone (2000)
Estados Unidos	US$3.07 billones	Insectos naturales	Losey and Vaughan (2006)
Reino Unido	£202 millones	Insectos (abejas)	Carreck and Williams (1998)
Australia	AUS $1.7 billones	abejas	Gordon and Davis (2003)
Australia	US$1.2 billones	abejas	Gibbs y Muirhead (1998)
Mundo	US$200 billones	Insectos	Pimentel et al (1997)
Mundo	€153 billones	Insectos	Gallai et al (2009)
Unión Europea (25 miembros)	€14.2 billones	Insectos	Gallai et al (2009)

Fuente. Elaboración del autor

En Estados Unidos el valor económico de la polinización de las abejas fue estimado por Southwich y Southwick (1992) en $6 billones de dólares. También, Morse y Calderone (2000) estiman el aumento del valor anual de la producción agrícola atribuible a la polinización de la abeja en $14.6 billones de dólares. En un estudio más reciente, Losey y Vaughan (2006) encontraron que los polinizadores naturales –casi exclusivamente las abejas- pueden ser responsables de un equivalente a $ 3.07 mil millones de dólares de la producción agrícola de frutas y verduras en los Estados Unidos. En el mismo sentido, en otros países alrededor del mundo se ha estimado el valor de la polinización, entre esos estudios se encuentran los de Carreck y Williams (1998), quienes estiman el valor de polinización de las abejas melíferas y los abejorros para los cultivos en el Reino Unido en £172,2 millones de libras para cultivos al aire libre y £29.8 millones de libras para los cultivos de invernadero. En Australia, Gibbs y Muihead (1998) estiman el valor de la polinización de las abejas en $1.2 billones de dólares y Gordon y Davis (2003) estiman que ese valor es de $1.7 billones de dólares australianos. De igual manera, el estudio de Gallai et al (2009) estima el valor de la polinización de insectos para la Unión Europea (25 países) en €14.2 billones de euros.

Desde el punto de vista de los beneficios, la polinización no se limita al aumento de la productividad en la agricultura, también está asociada al denominado *efecto desbordamiento de la polinización o* “Spillover pollination” (Morse y Calderone 2000: 3), el cual se basa en el hecho de que la polinización beneficia tanto a la agricultura comercial y no comercial, sin existir retribución alguna por estos servicios. Desde el punto de los costos, se ha verificado una disminución gradual pero continua del servicio ecosistémico de la polinización. Las causas de la disminución de este servicio ecosistémico son entre otras: la pérdida de hábitat para los polinizadores, debido a que los polinizadores requieren áreas naturales para anidación, reposo y forrajeo (urbanización e intensificación de la agricultura), parásitos y enfermedades y el uso intensivo de pesticidas.

[5] Los valores no son comparables debido a que usan distintas metodologías. Los valores se muestran para efectos ilustrativos del valor del servicio de polinización pero no deben tomarse como una evaluación exacta de valor de este servicio

En el caso de los pesticidas, en losEstados Unidos, las poblaciones naturales (silvestres) de las abejas están disminuyendo en las regiones agrícolas (Richards 1993). En California, por ejemplo, el hábitat posee alteraciones provocadas por el uso de pesticidas, lo cual ha dado lugar a la reducción, de las abejas silvestres, lo que obligó a los agricultores a depender del alquiler de colonias de abejas para la polinización (E Mussen, comunicación personal, 1996).

2.4 La alambrada: un ejemplo de transición tecnológica entre los tipos de aprendizaje desde el capital natural

La tecnología de la alambrada es ilustrativa de un proceso de transición a lo largo del tiempo entre los distintos tipos de aprendizaje desde la naturaleza (bioinspiración, biomimética y bioutilización). Los inicios de esta tecnología se remontan al uso por parte de los agricultores de especies vivas de algunas plantas como barrera natural contra el peligro que representaban amenazas externas a los cultivos, como por ejemplo los daños que eventualmente pudiera causar el tránsito de ganado sobre áreas cultivadas:

> *"Una de las alternativas de más éxito, bien conocida en Europa pero no utilizada desde entonces en Norteamérica, era la fila de seto. En una región en la que el ganado libre amenazaba los pastos, la efectividad de las filas de seto aumentaba cuando se utilizaban para formarlas plantas con espinos. Se plantaban zarzas, cactus, rosas y falsas acacias, pero el naranjo Osage parecía ser la mejor planta para fines de cercado" (Basalla 1991: 75)*

Desde el punto de vista técnico, todas las plantas usadas como cercos naturales dentro de su morfología presentan espinas. La funcionalidad de las espinas ha sido documentada en diversos estudios. El argumento más común respecto de la función que cumplen las espinas indica que son un mecanismo de defensa para disuadir a los animales herbívoros de comer sus tejidos (Grubb 1992, Cooper y Ginnett 1998 y Young y Okello 1998 entre otros).

El uso generalizado de plantas como barrera natural constituye un ejemplo de la utilización directa de especies naturales como componente principal de una tecnología humana (el cercado de cultivos), representando por lo tanto una primera etapa de la tecnología humana de la alambrada asociada a la bioutilización. La etapa biomimética en la trayectoria de esta tecnología, aparece debido a los inconvenientes asociados al uso de estos cercos naturales puesto que no podían moverse fácilmente, constituían un refugio para malas hierbas, parásitos e insectos; entre otras razones. Tras diversos intentos por sustituir los materiales naturales por materiales artificiales tales como el alambre liso, los cuales fracasaron, en el año de 1868 se produjo una mejoría sustancial a la tecnología de la cerca de alambre gracias a la creación del primer modelo de alambre de púas por parte de Michael Kelly, inspirado en el seto de espino, lo cual queda expresado claramente en su patente:

> *"Mi invención consiste en otorgar al alambre de cercado un carácter que lo aproxima al seto de espino. Prefiero designar la cerca así producida como "cerca espinosa" (Kelly 1896: 2)*

Adicionalmente a su característica bioinspirada, el invento de la alambrada de Kelly constituye el comienzo de un aprendizaje de tipo biomimético, que tiene un impulso definitivo con Joseph Glidden, quien aportó el diseño moderno más exitoso desde el punto de vista de su difusión comercial (Glidden 1874). La trayectoria de esta tecnología es una muestra de la manera en que es posible transferir principios contenidos en la naturaleza a través de un proceso de mejoras continuas del tipo “ensayo y error”, pero que finalmente consigue la consolidación de un análogo artificial de la forma y función que cumplen las espinas en las plantas como respuesta natural al problema que representan los depredadores, para ser utilizada de manera eficiente como barrera contra elementos perjudiciales para el desarrollo de la agricultura humana.

El impacto positivo que este invento ha tenido en la productividad de la economía en general y de la agricultura en particular ha sido mostrado por autores como Hornbeck (2010), quien plantea que a partir de la invención y el uso intensivo de la alambrada, el desarrollo de la agricultura en Estados Unidos se aceleró entre los años 1880 y 1900. Según el autor esto se debe al hecho de que los agricultores tenían una mayor capacidad de proteger sus cultivos de la invasión, es decir que, se experimentó una disminución del riesgo de sufrir daños por la aparición de ganados no compensados por parte otros; lo cual representa para los agricultores incrementos en la producción, mejora del suelo, aumento en el valor de la tierra y aumento en la productividad. Esta tecnología es ejemplo de una trayectoria de aprovechamiento de los conocimientos de la naturaleza a través de los tres tipos de aprendizaje en una secuencia en la que la bioinspiración (la idea de construir una barrera de protección con espinas copiando la estrategia empleada por las especies naturales), la bioutilización (hacer de las plantas una barrera para cumplir propósitos económicos en la agricultura), y finalmente biomimética (con la réplica de forma y función de las espinas en la alambrada de púas). Nos permite evidenciar, igualmente el solapamiento que suele ocurrir entre esos procesos.

Resulta conveniente, una vez expuestos estos casos, resumir las lecciones que nos deja el estudio de las trayectorias de los naturfactos:

a. Existen tres tipos de aprendizaje (bioinspiración, biomimética y bioutilización) desde la naturaleza que caracterizan el proceso de transferencia de conocimiento tecnológico desde los ecosistemas naturales hacia el sistema económico humano.
b. Estos tipos de aprendizaje con frecuencia se presentan de manera simultánea (se superponen) en el desarrollo de tecnologías, productos, y/o servicios.
c. Los tipos de aprendizaje aparecen en secuencias que no guardan siempre el mismo orden; por ejemplo: unas veces aparece la bioinspiración seguida la biomimética (Eastgate Centre), otras la bioutilización está seguida de la biomimética (alambrada), etc.
d. Las aproximaciones biomiméticas constituyen un subconjunto de la bioinspiración, en el sentido que toda emulación de la naturaleza se produce porque se observan ciertas características naturales deseables para el desarrollo de la tecnología humana.

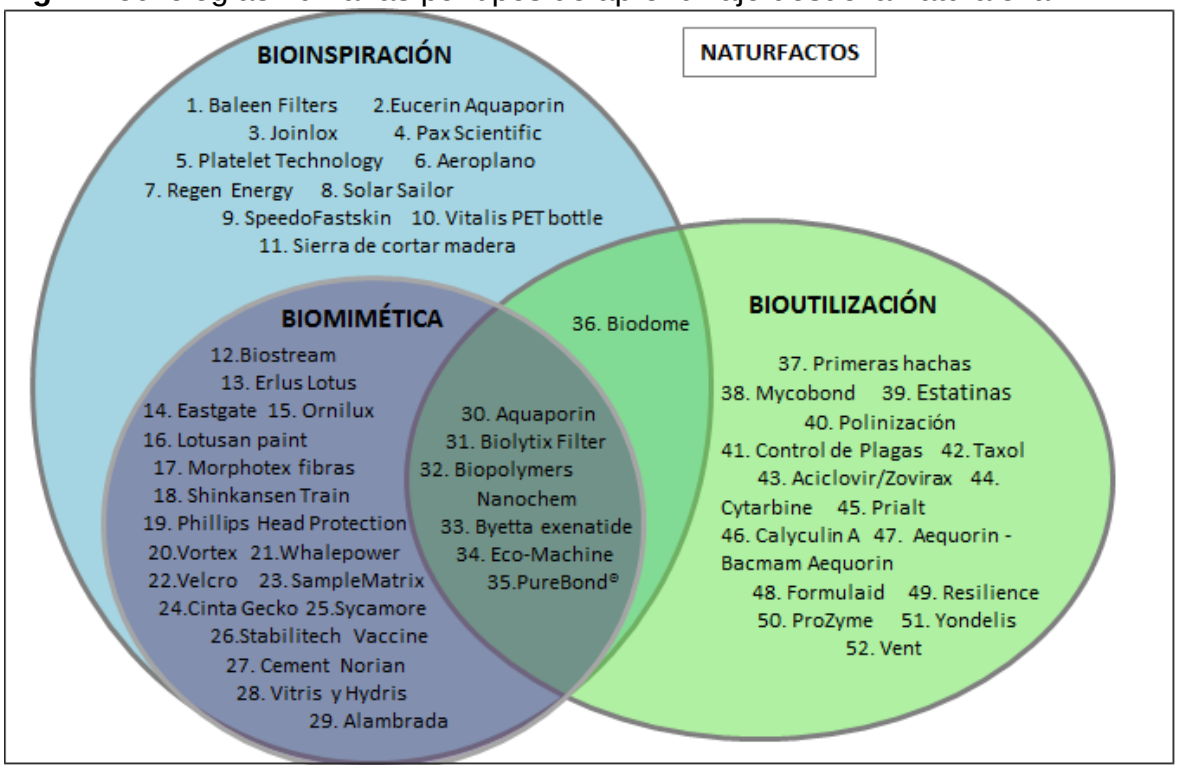
2.5 El Diagrama de Venn: una herramienta de clasificación de los procesos de aprendizaje desde el capital natural

Una manera útil de clasificar las tecnologías humanas dentro de estas tipologías de aprendizaje, considerando las características señaladas, es a través del diagrama de Venn, propuesto por Rawlings et al (2012). Debido a que este diagrama permite representar las relaciones de intersección (tecnologías que se superponen en distintos tipos de aprendizaje) e inclusión (todas la tecnologías biomiméticas son bioinspiradas).

Desde el punto de vista de la valoración de la importancia del aporte de la naturaleza en los desarrollos tecnológicos humanos, el diagrama de Venn puede representar grados diferentes de aporte de la naturaleza a los procesos económicos de innovación, los cuales eventualmente deberían ser recompensados en relación a la dependencia que el sistema económico ha desarrollado respecto al ecosistema natural; mayor en aquellos en los que se superponen los tres tipos de aprendizaje y menor en los que se superponen dos, uno o ninguno. Por ejemplo, el hecho de tomar ideas de la naturaleza es diferente al hecho de replicar sus procesos y mecanismos, puesto que esta última modalidad guarda mayor dependencia con la naturaleza.

El diagrama de Venn contiene tres conjuntos que representan los tipos de aprendizaje desde la naturaleza: bioinspiración (óvalo azul), biomimética (óvalo violeta) y bioutilización (óvalo verde). Dentro de estos conjuntos se encuentran las cincuenta y dos (52) tecnologías humanas analizadas respectivamente para estos tipos de aprendizaje natural. Cuando existe intersección entre los conjuntos, las tecnologías incluidas suponen la interacción simultánea entre dos o más tipos de aprendizaje desde la naturaleza. Por ejemplo, como se mencionó anteriormente, la biomimética es un subconjunto de la bioinspiración, por eso el óvalo violeta está dentro del óvalo azul. Así también, puede observarse que, en el caso del Bio-dome se considera al producto simultáneamente bioinspirado y bioutilizado, sin llegar a ser biomimético (por ello se encuentran en la intersección entre el óvalo azul y el verde). Finalmente, existen ciertas tecnologías que presentan los tres tipos de aprendizaje como es el caso de: Aquaporin, Biolytix Filter, Purebond® technology, entre otras; éstas tienen una mayor dependencia o interacción con los sistemas biológicos (ver figura 1).

Fig 1. Tecnologías humanas por tipos de aprendizaje desde la naturaleza.



Fuente. Elaboración del autor basado en Rawling et al (2012).

3. Hacia la incorporación del "aprendizaje desde el capital natural" en la disciplina económica

En este apartado, se presentan conceptos que permiten caracterizar el papel desempeñado por las tecnologías naturales en el proceso económico de innovación, a través del concepto de "Aprendizaje desde el Capital Natural". Se proponen tres referentes que permitirían construir una explicación más satisfactoria, más completa del proceso de aprendizaje del capital natural: el marco conceptual de la denominada "Learning Economy" (de Lundvall y Johnson, Segura); el trabajo de Kenneth Boulding, como precedente de gran relevancia que integra las variedades de "conocimiento" económico con el contexto medioambiental, constituyéndose en un pionero en la comprensión teórica de la interacción entre el subsistema económico y los eco-sistemas naturales. Finalmente, las nociones de capital natural y, especialmente, la de función ecosistémica, la cual debe ser ampliada o modificada para reconocer plenamente la conexión existente entre la innovación y los ecosistemas naturales, los cuales deben ser considerados como fuente de progreso tecnológico.

En el contexto de la teoría de los sistemas de innovación, Lundvall y Johnson han incorporado las nociones de "conocimiento" como recurso (Stock) y "Aprendizaje" como proceso (flujo), para explicar los procesos de cambio continuo tanto en los sistemas económicos, como en los paradigmas tecno - económicos. La "economía del aprendizaje" se basa en cuatro formas de conocimiento (saber qué o Know-what, saber por qué o "Know-why", saber cómo o"Know-how", y saber quién o "Know-who") complementadas por diferentes tipos de aprendizaje (tecnológico, organizacional, institucional, de

políticas), a los cuales puede agregarse una forma de conocimiento adicional (conocimiento del capital natural o “Knowledge from natural capital” y un proceso de aprendizaje (el aprendizaje del capital natural o “Learning by natural capital” (Segura 1999). La tabla 5 sintetiza la evolución de los conceptos relacionados con los tipos de aprendizaje que finalmente conducen a la formulación de las nociones de “learning by natural capital” en el contexto de la disciplina económica y de “learning from nature” en el contexto de las ciencias naturales y la ingeniería, los cuales fundamentan el de “aprendizaje desde el capital natural propuesto en este trabajo.

Tabla 5. Procesos económicos de aprendizaje.

Tipo de Aprendizaje	Efecto	Agente
Aprendizaje mediante la práctica (Learning by doing) (Arrow 1962)	Aprendizaje basado en la experiencia	Productor
Learning by using Aprendizaje por el uso (Rosenberg1982)	Aprendizaje de los usuarios	Consumidor
Aprendizaje por Interacción (Learning by Interacting) (Lundvall y Johnson 1994)	Aprendizaje resultante de la Interacción entre productores y consumidores	Interacción productor - consumidor
Economía del aprendizaje (Learning economy) (Lundvall y Johnson 1994)	El Aprendizaje es un proceso de adquisición de competencias y habilidades	Individuos, firmas, regiones, países
Aprendizaje del capital natural (Learning by Natural Capital) (Segura 1999)	Contacto entre las actividades económicas y la naturaleza	Relación entre el capital natural y el sistema económico
Aprendizaje desde la naturaleza (Learning From Nature)	Tres niveles de aprendizaje de la naturaleza: a. “learning from the results of evolution” b. “learning from the process of evolution” c. “learning from the success principles of evolution”	Firmas

Fuente: Elaboración del autor basado en Lundvall (2004)

Como precedente de gran importancia, debe ser considerado el trabajo de Kenneth Boulding. En su trabajo puede encontrarse una reflexión sistemática sobre las características básicas de la interconexión entre sistemas natural y económico. Se refiere a la existencia de procesos de intercambio entre los sistemas naturales y humanos, realiza una identificación de tecnologías y agentes naturales, reflexiona sobre la importancia de los procesos de acumulación de conocimientos y de aprendizaje en la naturaleza y toma la idea de diferentes tipos de conocimiento como stock asocioados a procesos de aprendizaje como flujo. Desde el punto de vista de Boulding, existe un proceso general de evolución del que hacen parte los ecosistemas, que evolucionan en estrecha relación con la “Econosfera” –esfera de actividades económicas-, y la

“Sociosfera” o esfera de todas las actividades, relaciones e instituciones humanas. Una de las características sobresalientes de la econosfera, es que permite la aparición del desarrollo económico, un proceso, esencialmente, de aprendizaje. Dicho proceso evolutivo general se produce con la participación de poblaciones de diferentes tipos de especies naturales y humanas (especies químicas, especies biológicas y especies sociales) que provienen de procesos de producción que crean, a su vez, “artefactos naturales” y “artefactos humanos”.

En este sentido, existen dos tipos de artefactos que provienen de dos clases distintas de especies. En su análisis es claro que en primer lugar, existen procesos biológicos de producción (naturales) que producen artefactos biológicos, y después aparecen los humanos. Empleando un sugerente ejemplo, Boulding señala la existencia de una estrecha relación entre los artefactos humanos y los naturales:

> “Los artefactos humanos son especies al igual que los artefactos biológicos. El automóvil es una especie al igual que el caballo. Los artefactos humanos entran en relaciones ecológicas entre sí y con los artefactos biológicos”. (Boulding, 1978: 122).

Además de exponer la existencia de los “artefactos biológicos” (que pueden ser las especies en sí mismas), Boulding atribuye a éstos la capacidad de adquirir nuevos conocimientos a través de procesos de aprendizaje, especialmente en los grandes mamíferos y pájaros. Su argumentación contiene pues, claramente una comprensión de la existencia de agentes económicos naturales.

Para finalizar, tomemos en consideración el concepto de “funciones ecosistémicas” el cual ha desempeñado un importante rol en la definición de las caraterísticas del capital natural. Autores como Rudolf de Groot y Robert Costanza han sido decisivos en su especificación. De manera sintética puede decirse que las funciones, bienes y servicios de los ecosistemas naturales y semi-naturales pueden agruparse en cuatro grandes categorías: regulación (de los procesos ecológicos esenciales), hábitat (provisión de refugio y hábitat para la reproducción), producción (de biomasa producto de la transformación de la fotosíntesis y los nutrientes) e información (oportunidades para el desarrollo cognitivo, la recreación, las experiencias estéticas, la reflexión y el enriquecimiento espiritual). Estas categorías, a su vez, están desagregadas en veintitrés funciones, las cuales tienen asociados bienes y servicios específicos (De Groot et al 2002). Es indudable que algunos naturfactos pueden asociarse a funciones ecosistémicas; por ejemplo, las de tratamiento de residuos (9), polinización (10), control biológico (11), recursos genéticos (16), recursos medicinales (17), son representativas de productos propios de la bioutilización. Igualmente, algunas funciones información artística y cultural (21) y ciencia y educación (23) podrían presentar procesos propios de algunos naturfactos asociados a procesos de bioinspiración. Cuando se consideran las tecnologías biomiméticas, algunas de las tecnologías bioutilizadas más complejas o los casos en los que los procesos biomiméticos, bioinspirados y de bioutilización se solapan, se hace evidente la insuficiencia de la clasificación actual, la cual no considera plenamente –aún- la capacidad que los ecosistemas tienen para ser una fuente de tecnologías naturales, bienes y servicios que contribuyen directamente a los procesos económicos de innovación.

Si se consideran los argumentos presentados en esta comunicación, respecto de:

- Los procesos de aprendizaje desde el capital natural en sus tres modalidades (bioinspiración, biomimética y bioutilización),
- Los naturfactos (bienes, servicios y tecnologías),
- Las tecnologías naturales
- El conocimiento acumulado en el capital natural

Quizá se llegué a la conclusión de que es necesaria una reformulación de la caracterización de las funciones ecosistémicas, quizá proponiendo una nueva función ambiental o –incluso- una categoría adicional (análoga a las de regulación, hábitat, producción e información) representativa del conocimiento tecnológico acumulado en los ecosistemas naturales.

Referencias bibliográficas.

Anderson, John (2002): *The Airplane, a History of Its Technology*, Reston: American Institute of Aeronautics and Astronautics.

Baird, George (2001): *The Architectural Expression of Environmental Control Systems*. London: Taylor & Francis.

Bar-Cohen, Yoseph (2006): *Biomimetics Biologically Inspired Technologies*. California: Taylor & Francis.

Basalla, George (1991): *La evolución de la tecnología,* Barcelona: Crítica.

Bhushan, Bharat (2009): "Biomimetics: lessons from nature: An overview", *Philosophical Transaction of the Royal Society* No 367, pp. 1445–1486.

Bonser, Richard (2006): "Patented biologically-inspired technological innovations: a twenty year view" *Journal of Bionic Engineering*, pp. 39- 41.

Boulding, Kenneth (1978): *Ecodynamics: A New Theory of Societal Evolution*, Beverly Hills: Sage Publications.

Carpi, Angelo y Brebbia, Carlos (2010): Design & Nature V: Comparing Design in Nature with Science and Engineering. Southampton: WIT Press.

Carreck, Norman, y Williams, Ingrid (1998): "The economic value of bees in the UK". *Bee World*, No. 79, Vol. 3, pp. 1-13.

Cooper, Susan y Ginnett, Tim (1998): "Spines protect plants againts browsing by small climbing mammals". *Oecologia*, No. 113, pp. 113-219.

De Groot, Rudolf; Wilson, Matthew y Boumans, Roelof (2002): "A typology for the classification, description and valuation of ecosystem functions, goods and services", *Ecological Economics,* No. 41, pp. 393–408.

Drack, Manfred y Gebeshuberbc, Ille. (2013): "Comment on "Innovation through imitation:biomimetic, bioinspired and biokleptic research". *Soft Matter*, pp.2338–2340.

Environmental Design Research Association EDRA. (2009): A Phenomenological Interpretation of biomimicry in two sustainable Designs. Proceedings of the 40th Annual Conference of the Environmental Design Research Association EDRA, pp. 39-47. Kansas City.

Gallaia Nicola, Salles Jean, Setteled, Josef y Vaissièrea Bernard (2009): "Economic valuation of the vulnerability of world agriculture confronted with pollinator decline". *Ecological Economics*, No.68, pp.810–821.

Gibbs, Diana y Muirhead, Ian. (1998): *The Economic Value and Environmental Impact Of The Australian Beekeeping Industry. Maroubra*: A report prepared for the Australian beekeeping industry.

Glidden, Joseph (1874): Patente nº 157124 A. Estados Unidos.

Gordon Jenny y Davis Lee (2003): *Valuing honeybee pollination.* A report for the Rural Industries Research and Development Corporation, pp.1-42.

Grubb Peter (1992): "A positive distrust in simplicity-lessons from plant defenses and from competition among plant and among animals" *Journal of Ecology*, No.80, pp.585-610.

Hank Timothy y Swiegers Gerhard. (2012): The Concept of Biomimicry and Bioinspiration in Chemistry. En G. Swiegers, Bioinspiration and biomimicry in Chemistry Reverse-Engineering Nature (págs. 1-14). Hoboken: Wiley & Sons.

Hornbeck, Richard (2010): "Barbed Wire: Property Rights and Agricultural Development", *The Quarterly Journal of Economics,* Vol.125, pp. 767-810.

Kelly, Michael (1868): Patente nº 503268 A. Estados Unidos.

Lewin, Roger (1994): *Evolución humana*. Barcelona: Salvat.

Lepora Nathan; Verschure Paul y Prescott Tony. (2013): "The state of the art in biomimetics". *Bioinspiration & Biomimetics*, No.8, pp.1-11.

Losey John y Vaughan Mace (2006): The Economic Value of Ecological Services Provided by Insects BioScience, No.56, Vol.4, pp.311-323.

Lundvall, Bengt-Ake (2004): The economics of Knowledge and learning en Jesper L. Christensen and Bengt-Ake Lundvall *Product Inovation, Interactive Learning and Economic Performance* (Research on Technological Innovation, Management and Policy, Vol. 8, Emerald Group Publishing Limited, pp.21-42

Martin, Raúl (2011). Bioinspiration, Biomimetics, and Bioreplication. San Diego: Spie Press.

Morse, Roger y Calderone, Nicholas (2000): "The Value of Honey Bees As Pollinators of U.S. Crops in 2000". *Bee Culture*, No.128, pp.1–15.

National Academy of Engineering (2007): Frontiers of Engineering: Reports on Leading-Edge Engineering from the 2006 Symposium. Washington: The National Academies Press.

Park, Joon y Yoon, Kwang-Joon (2008): "Designing a biomimetic Ornithopter capable of sustained and controlled flight". *Journal of Bionic Engineering*, pp. 39−47.

Pearce Mick. (15 de Octubre de 2013). The Eastgate Centre in Harare – a termite mound in disguise. (David Parr, Entrevistador)

Pimentel, David; Wilson, Christa; McCullum, Christine; Huang, Rachel; Dwen, Paulette; Flack, Jessica; Tran, Quynh; Saltman, Tamara y Cliff, Barbara (1997): Economic and Environmental Benefits of Biodiversity. BioScience, No.47, Vol.11, pp. 747-757.

Rawlings, Andrea; Bramble, Jonathan y Staniland Sarah (2012): "Innovation through imitation: biomimetic, bioinspired and biokleptic research". *Soft Matter*, pp. 6675–6679.

Reed, Emily; Klumb, Lisa; Koobatian, Maxwell; y Viney, Christopher. (2009): Biomimicry as a route to new materials: what kinds of lessons are useful? Philosophical Transaction of the Royal Society, No.367, pp.1571–1585.

Richards, Ken (1993): "Non-apis bees as crop pollinators". *Revue Suisse de Zoologie*, No.100, pp.807-822.

Robinson, Willard; Nowogrodzki, Richard y Morse, Roger (1989): "The value of honey bees as pollinators of US crops: part I". *American Bee Journal*, pp. 477-487.

Schmitt, Otto (1969): Some interesting and useful biomimetic transforms. Proceedings of Third International Biophysics Congress, pp. 297. Boston.

Segura, Olman (1999). Systems of innovation and learning from natural capital. DRUID's Summer Conference on Innovation Systems, Industrial Dynamics and Innovation Policy, pp 1-25, Rebild: Department of Business Studies Aalborg University.

Southwick, Edward y Southwick, Lawrence (1992): "Estimating the economic value of honey bees as agricultural pollinators in the United States". *Economic Entomology*, No.85, pp.621–633.

Turner, Scott y Soar, Ruper. (2008): Beyond biomimicry: What termites can tell us about realizing the living building. First International Conference on Industrialized, Intelligent Construction, pp. 1-18, Loughborough: Loughborough University.

Tzonis, Alexander; Lefaivre, Liane y Stagno, Bruno (2001). *Tropical Architecture: Critical Regionalism in the Age of Globalization*. New York: John Wiley and Sons.

Vincent, Julian; Bogatyreva, Olga; Bogatyrev, Nikolaj; Bowyer, Adrian; Pahl, Anja (2006): "Biomimetics: its practice and theory", *Journal of the Royal Society Interface*, pp. 471–482.

Vogel, Steven (2000). Ancas y palancas, mecánica natural y mecánica humana. Barcelona: Tusquets Editores.

Von Gleich, Arnim; Pade, Christian; Petschow, Ulrich y Pissarskoi, Eugen (2009): *Potentials and Trends in Biomimetics*. Berlin: Springer-Verlag.

Young, Truman y Okello, Bell (1998). “Relaxation of an induced defense after exclusion of herbivores: spine length in Acacia drepanolobium”. *Oecologia*, No.115, pp. 508-513.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Iniciativas de transición e investigación orientada a y con la comunidad. La experiencia de la Finca El Mato (Tenerife)

Javier Reyes Barroso y Juan Sánchez García

Asociación para el Desarrollo de la Permacultura y Universidad de La Laguna, Tenerife

INICIATIVAS DE TRANSICIÓN E INVESTIGACIÓN ORIENTADA A Y CON LA COMUNIDAD. LA EXPERIENCIA DE LA FINCA EL MATO (TENERIFE)

Javier Reyes Barroso (fundador y presidente de la Asociación para el Desarrollo de la Permacultura info@permaculturatenerife.org) y Juan Sánchez García (investigador-docente del Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos y del Centro de Estudios Ecosociales, Universidad de La Laguna, Tenerife - jusangar@ull.es).

Resumen

"Convendría examinar y explotar las perspectivas que ofrece la permacultura para proteger y restaurar con eficacia la biodiversidad". Esta es la única cita que hemos identificado en los documentos oficiales de la UE donde aparece el término permacutura [COM(2010) 4 final]. La experiencia de 18 años de la Finca El Mato (Tenerife) en permacultura es una buena oportunidad para iniciarse en dicho examen y exploración. La Asociación para el Desarrollo de la Permacultura-Finca El Mato (ADP-FEM) ha sido reconocida internacionalmente como Buena Práctica para Mejorar las Condiciones de Vida por el Programa Habitat (ONU 2012). Es una experiencia de referencia con una clara orientación de extensión en el ámbito de la recuperación y diseño de actividades agroecológicas y sociales sostenibles.

La ADP-FEM cuenta asimismo con una larga trayectoria como ámbito de inserción social, siendo referente como centro reconocido por el valor terapéutico de sus actividades en distintos ámbitos (formación prelaboral, inserción laboral, respiro familiar).

La ADP-FEM ha sido en los últimos años un centro de formación empleado a través de distintas vías por diversas instancias (cursos y talleres solicitados por Ayuntamientos, formación ocupacional, etc.) y de manera creciente por la Universidad de La Laguna. Recientemente se ha proyectado desde diversas instancias como un aula de formación con alcance múltiple para centros de formación-investigación (ULL), para programas públicos en las materias concernidas, asociacionismo, redes empresariales, clusters de innovación, red del sector agroecológico, etc. Se espera con ello propiciar una mayor difusión de las prácticas agroecológicas.

Palabras clave: permacultura; iniciativas de transición; investigación orientada a y con la comunidad; formación.

Clasificación JEL: Q57 (Economía ecológica: servicios del ecosistema; Conservación de la biodiversidad; Bioeconomía).

1. Introducción

En las XIII Jornadas de Economía Crítica, celebrada en Sevilla en Febrero 2012 uno de los autores de esta comunicación presentó el trabajo “Observar primero y reflexionar después a la sombra de lo percibido: una metodología tradicional y rica para abordar el análisis territorial” (Sánchez 2012). La observación que dio pie a la comunicación tuvo lugar en el espacio proyecto de la Asociación para el Desarrollo de la Permacultura-Finca El Mato (Tenerife) (ADP-FEM). La posterior reflexión se hizo en clave de una propuesta de componentes para la acción: resiliencia, soberanía alimentaria y entornos saludables y seguros. La interrelación entre los tres componentes fue un punto clave de la reflexión. Del debate surgió la idea de geografía de la resiliencia en términos de un archipiélago-red de pequeñas iniciativas autónomas que buscan gestionar de un modo alternativo todo lo que es necesario para mantener y mejorar las condiciones de vida de las personas y de las comunidades. Una geografía de la resiliencia que pone el acento en la necesidad de profundizar en la interconexión de dichas iniciativas.

Esta comunicación la entendemos en términos de un viaje compartido por la geografía de la resiliencia. De equipaje llevamos el marco de las iniciativas de transición entendidas éstas como propuestas emergentes y en evolución de sostenibilidad al nivel de la comunidad -“microcosmos escalables de esperanza” (J. Leggett), donde uno de sus principios básicos se define en estos términos: "liberando el genio colectivo de aquellos a nuestro alrededor para diseñar creativa y proactivamente nuestro descenso energético, podemos construir formas de vida que están más conectadas, más enriquecedoras y que reconocen los límites biológicos del planeta" (Hopkins 2008); el marco de una investigación orientada a y con la comunidad que propone que las universidades y los institutos públicos de investigación aporten soluciones a las necesidades y demandas de la sociedad civil, constituyendo un programa diferenciado respecto a los programas de transferencia tecnológica para la industria y la empresa, como podrían ser proyectos de investigación colaborativos comunidad-universidad para el desarrollo sostenible (Living Kowledge Network[1]); y por último, el marco de la metodología del poder del ejemplo, un ejemplo que al mismo tiempo puede caracterizarse como a) extremo, por las posibilidades que tiene de generar información de casos inusuales; b) crítico, por la importancia estratégica que pueda tener en relación a un problema general; y, c) paradigmático, por lo que puede tener de valor prototípico y de establecimiento de estándares para otras situaciones (Flyvberg 2001).

2. De las JEC de Sevilla (2012) a las JEC de Valladolid (2014) pasando por Tenerife. Diario de un viaje de ida y vuelta entre lo global y lo local.

Un viaje de ida y vuelta entre lo global y lo local, con la brújula temporal de pensar en el futuro, actuar en el presente, pero sin olvidar el pasado. Si tuviéramos que poner título al diario, o si se prefiere, si tuviéramos que

[1] http://www.livingknowledge.org/livingknowledge/

establecer un hilo conductor del ensayo, utilizaríamos los títulos de dos de los cursos interdisciplinares de la Universidad de La Laguna en los que hemos estado involucrados (ediciones 2012 y 2013)[2] y que podrían representar los cimientos del mencionado viaje. Lo haríamos en clave de síntesis ecléctica: "Observar primero y reflexionar después a la sombra de lo percibido: la necesidad cultural de establecer límites". El título de la edición de este año lo hemos hecho coincidir con el de esta comunicación, Iniciativas de transición e investigación orientada a y con la comunidad[3].

El enfoque para abordar nuestro viaje parte de la condición de un escéptico ilusionado: aquel que intenta entender el terreno en el que pisa desde su condición de *escéptico*, evitando sin embargo que el panorama con que el que se pueda encontrar lo coopte con el síndrome de la indefensión aprendida, síndrome que se convierte en todo un prólogo para la depresión de su condición ciudadana. De ahí el adjetivo añadido de *ilusionado*, del *vale la pena hacer cosas*. A la hora de sistematizar la redacción del diario utilizamos un enfoque a reivindicar: el de "especulación→construcción→extracción"; *especulación* como la acción de examinar algo con atención para estudiarlo; c*onstrucción* como la acción de hacer una cosa juntando los elementos necesarios; y *extracción* como la acción de sacar algo que está incrustado, hundido, sumergido o sepultado.

La acción de **especular**, de examinar *algo* con atención para estudiarlo, nos la proporcionó el III Festival Rural de Creación "Las Eras de El Tablero" (Tenerife) a finales de septiembre de 2012, al ser invitado uno de los redactores de este ensayo a participar en las Jornadas del Festival[4]. Y *ese algo* fue el fenómeno de la financiarización de los alimentos, la entrada sin barreras del capital especulativo en el mundo de los alimentos. A la hora de **construir** la presentación para las Jornadas concebimos la intervención como una propuesta de viaje virtual de ida y vuelta, a compartir con la audiencia, entre El Tablero y Chicago. De esa propuesta de viaje compartido pretendíamos **extraer** una reflexión sobre la importancia del establecimiento de límites como valor eco-social.

3. Diario del viaje

Así comienza el diario: "Viernes 28 de septiembre de 2012. De entrada y de sopetón presentamos al público asistente a las Jornadas una sucesión de cinco imágenes, y les preguntamos por su posible conexión". La primera representa un cuadro muy cercano: el *collage* de fotos del pueblo de El Tablero que aparece en el *blog* del festival –un *collage* con múltiples imágenes que transmiten su riqueza rural; la segunda es una foto del parqué del mercado de

[2] https://tcourse.osl.ull.es/gestion/ciclos/publico/385/ y https://tcourse.osl.ull.es/gestion/ciclos/publico/468/
[3] https://tcourse.osl.ull.es/gestion/ciclos/publico/677/
[4] El Festival nace en 2010 de la mano de la Asociación de Vecinos de El Tablero y La Pimentera [acción creativa] como una idea que combina seminarios y cultura creativa en un entorno rural que quiere defender su estatus actual de pueblo rural en el contexto municipal de Santa Cruz de Tenerife (http://www.laserasdeltablero.com/)

futuros de Chicago, una imagen de 1993, desde la que se puede intuir el griterío que acompaña a los operadores bursátiles que compran y venden contratos de futuros de diferentes productos básicos; la tercera imagen pretende simbolizar una transacción de alta frecuencia en los mercados de futuros, un flash del sistema que analiza a gran velocidad datos del mercado y lanza un gran número de órdenes en un periodo de tiempo muy corto; la cuarta muestra un *collage* de pantallas de ordenador a modo de representación de los robots que realizan mecánicamente las transacciones de alta frecuencia; y la quinta y última imagen es un bello y colorido *collage* con fotos de los principales productos básicos comerciados en los mercados de futuros, entre los que se encuentran los principales alimentos.

El corolario de la secuencia de imágenes no era otro que mostrar un contraste: economía real versus economía financiera. Una economía real representada por la primera imagen que podría muy bien constituir el mercado real, *presente*, de los productos alimenticios producidos en El Tablero, y vendidos en el Mercado de Santa Cruz, capital de la isla. Y una economía financiera mostrada por las restantes cuatro imágenes, con una primera foto que podría sugerir a los mercados de *futuros* de productos alimenticios producido en cualquier parte del mundo; mercados donde se negocian contratos que obligan a las partes contratantes a comprar o vender un número de bienes o valores en una fecha futura, pero con un precio establecido de antemano. Mercados cuya función básica inicial fue la cobertura de riesgos pero cuya función dominante hoy es la financiarización. Volveremos a las imágenes más adelante.

A continuación explicamos al público que la razón de elegir Chicago, y en concreto su mercado de futuros de alimentos, como destino del viaje es la necesidad de entender la financiarización de los alimentos y sus mecanismos. Como guía de viaje nos llevamos el artículo periodístico de Rafael Argullol titulado *Hybris*, traducible por desmesura. La *hybris*, señala, era la fuerza contraria al equilibrio que debían buscar tanto el individuo como la sociedad. Era en otras palabras, el enemigo primero de la democracia (El País, 26/04/2008).

Camino de Chicago proponemos recalar en Washington D.C., donde conseguimos otra guía que nos permite adentrarnos en la *hybris*: el testimonio que realizó en 2008 Michael Masters, especialista en el mundo de los valores bursátiles, ante el Comité de Seguridad Interna y Asuntos Gubernamentales del Congreso norteamericano. Sorprende su contundencia al leerlo: "*Hay cientos de miles de millones de dólares de inversión listos para entrar al mercado de futuros sobre productos básicos en este mismo momento* [2008]*. Si entran en acción inmediatamente, los precios de los alimentos y de la energía subirán más aún… Ello puede literalmente implicar inanición para millones de pobres en el mundo".* Al leer a Masters nos viene a la mente una cita de Miguel Altieri y Clara Nicholls (2010) que compartimos con la audiencia: *"Hoy en día el problema real no es la oferta de alimentos, sino la vulnerabilidad de más de mil millones de personas a la volatilidad de los precios y no tener acceso a los alimentos".* Intuimos cierta sincronicidad entre ambos testimonios.

El testimonio de Masters nos pone tras la pista de la financiarización de los productos básicos. Éste se hace la juiciosa pregunta de "*cómo se explica un aumento continuo en la demanda de los productos básicos cuando sus precios se han duplicado o triplicado en los cinco años que van del 2003 al 2007*". El propio Masters la responde al señalar que *"este aumento impactante proviene de una nueva categoría de actores en los mercados de futuros sobre productos básicos",* actores a los que denomina especuladores de índices de productos básicos (fondos de inversión gubernamentales y corporativos,…).

¿Índices de productos básicos? Masters está hablando de fórmulas matemáticas, nos adelantamos a precisar a la audiencia. Fórmulas elaboradas a partir del rendimiento de una selección de contratos de futuros de productos básicos. Fórmulas, índices, diseñados para poder transmitirse, intercambiarse, en los mercados. Se negocian fórmulas matemáticas como 'productos financieros' en los que siempre figuran los alimentos básicos.

Nos preguntamos por el origen de los especuladores de índices de productos básicos y Frederick Kaufman viene en nuestra ayuda. Su artículo *The Food Bubble: How Wall Street Starved Millions and Got Away with it* (2010) identifica adecuadamente cuáles fueron los preparativos del fenómeno: "*La historia de los alimentos dio un giro sombrío en 1991, una época en la que nadie estaba prestando mucha atención. Fue el día que Goldman Sachs decidió que nuestro pan de cada día era una excelente inversión*." A partir de ese momento, según Kaufman, se inicia un proceso de desregulación que posibilita la incursión de dichos inversores institucionales en un hasta entonces ámbito fuertemente regulado por razones de seguridad nacional. El mercado bajista de las acciones (2000-2002) hace que los inversores institucionales comiencen a mirar el mercado de futuros sobre productos básicos como una nueva 'clase de activo'.

Cuando nos preguntamos sobre la mecánica de funcionamiento de los Fondos de Índices de productos básicos el testimonio-guía de Masters nos vuelve a poner sobre la pista: "*cuando un inversor institucional decide asignar un porcentaje de su cartera de valores a los contratos de futuros sobre productos básicos, llegan al mercado con una cantidad fija de dinero. No les preocupa el precio por unidad; compraran tantos contratos de futuros como les sea necesario, a cualquier precio que sea necesario, hasta que todo su dinero haya sido 'puesto a trabajar'*". Las implicaciones de esta mecánica son claras y perversas. Su insensibilidad respecto al precio multiplica su impacto en los mercados reales de productos básicos. Como ya comentamos a estos inversores Masters los denomina especuladores de "Índices" de productos básicos por su estrategia de inversión.

A medida que el dinero se vierte en los mercados, dos cosas empiezan a ocurrir a la vez: los mercados se expanden y los precios aumentan. Y con ello nos encontramos ante una conexión directa y perversa entre la economía financiera y la economía real de la siguiente índole: los precios de futuros de los productos básicos son referencia para el precio del bien en el mercado físico de hoy. Cuando los Fondos "Índices de Especulación" presionan al alza

los precios de futuros, los efectos se sienten inmediatamente en la economía real. Así tenemos que los precios de los 25 productos básicos aumentaron un promedio de un 183% entre 2003-2007. Además, lo que era insignificante en 2003 --la especulación en fondos índice de productos básicos-- aumentó un 1.900% entre 2003 y marzo de 2008, como informó Lehman Brothers poco antes de su bancarrota. Hoy los Fondos Índices es el mayor actor en muchos mercados de futuros sobre productos básicos. Estamos ante la burbuja de los alimentos que denuncia Kaufman y Masters, una burbuja que requiere una fuerte voluntad política vía desregulación, e importantes avances en la tecnología para que esta sea viable y se infle.

Nos interesamos por las innovaciones tecnológicas que posibilitan tal burbuja. Desde 2005, las transacciones electrónicas se pueden comerciar casi ininterrumpidamente así que la imagen del parqué de Chicago de 1993 a la que aludíamos anteriormente se destiñe, pierde vigor. El *paisaje* actual de las negociaciones está dominado por robots y algoritmos, por las transacciones de alta frecuencia conocidas por HFT, un sistema que analiza a gran velocidad (incluso en nanosegundos) datos del mercado, y lanza un gran número de órdenes en un periodo de tiempo muy corto. Observar los datos de transacciones de alta frecuencia puede proporcionar una visión más clara sobre las implicaciones de los recientes desarrollos tecnológicos en los mercados de productos básicos. Eso es lo que han hecho, entre otros, Nicolas Maystre y David Bicchetti, de la UNCTAD, en su artículo *The rise of the machine: Does high-frequency trading alter commodity prices?* (2012). En su trabajo analizan una gran variedad de productos básicos con la esperanza de obtener de esa gran variedad diferentes comportamientos de los precios que estarían explicados por la diferente estacionalidad de los productos, y por las diferentes dinámicas de cada mercado físico. Sin embargo los autores de la UNCTAD no observan ninguna diferencia en ninguna frecuencia. *Sólo* observan que los mercados se expanden y los precios aumentan.

El trabajo de Maystre y Bicchetti de 2012 ratifica las previsiones de Masters de 2008: estamos ante nuevos agentes en el mercado con horizontes de inversión a muy corto plazo como son las estrategias de alta frecuencia (HFT), que usan algoritmos y robots en sus operaciones. La dinámica descrita genera un fenómeno de atracción perverso: los precios en aumento atraen más fondos, cuya tendencia es a aumentar sus asignaciones a medida que los precios suben. Los Fondos de índices están diseñados para no parar nunca de elevar los precios, al menos mientras tengan dinero para invertir y seguir comprando futuros (Veterinarios sin Fronteras 2011). Tienen poca preocupación por los principios básicos de oferta y demanda que nos enseñan los manuales de economía. De ahí que veamos cómo acontecimientos que se producen en los mercados financieros globales se traducen en los mercados reales de los productos básicos, de ahí la vulnerabilidad de millones de personas por las oscilaciones de precios al alza que significan las HFT.

El comportamiento descrito tiene igualmente implicaciones para las políticas nacionales de alimentación. La propia Unión Europea parece preocuparse y así lo refleja en el documento “Abordar los retos de los mercados de productos

básicos y de las materias primas" [COM(2011) 25 final][5] cuando señala que el aumento de la volatilidad y de oscilaciones de precios sin precedentes en los mercados de productos básicos en los últimos años han originado por momentos alarma social y desabastecimiento. Los eurodiputados han abogado por endurecer las normas sobre negociación de alta frecuencia ya que la especulación con este tipo de productos ha causado volatilidad en los precios energéticos y de los alimentos (Pleno Parlamento Europeo. Estrasburgo, 25-26 de octubre 2012)[6].

Con el viaje realizado hasta ahora sobre la financiarización de los alimentos tratamos de persuadir al público de que estamos ante un ejemplo manifiesto de desmesura, donde las estrategias de los fondos de índices se traducen, entre otras cosas, en un implícito acaparamiento de productos básicos. Es por todo ello por lo que nos preguntamos si no estaremos ante el escenario oximorónico de un capitalismo feudal dirigido por los *señores* de los Fondos Índices de Especulación[7], por los *señores* de los acaparamientos de tierras fértiles (fenómeno simultáneo al de acaparamiento de productos básicos), y por los *señores* de los 'agujeros negros' de los paraísos fiscales. Poco después de hacernos esta pregunta nos encontramos con una viñeta de El Roto que refleja acertadamente este oxímoron.

Fuente: El Roto (El País, 27/11/2012)

A la hora de reflexionar, sistematizar y analizar la nueva coyuntura marcada por un contexto de crisis económica-financiera, y sus implicaciones ambientales, conviene reparar en el 'agujero negro' de la banca *offshore*, uno de los sectores

5 http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com(2011)0025_/com_com(2011)0025_es.pdf

6 http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20121012FCS53558+0+DOC+XML+V0//ES#title3

7 "Comerciamos en trigo, pero es trigo que nunca vamos a ver. Es una experiencia cerebral". Conversación de Austin Da-mani, un corredor de trigo, con Kaufman (2010).

mejor atrincherado de la sociedad. Un 'agujero negro' que proporciona abundante liquidez a los *señores* del mundo virtual de los índices especulativos de los productos básicos con los mencionados impactos en los mercados reales de los alimentos, y a los *señores* del mundo real del acaparamiento de tierras fértiles con sus impactos en las soberanías alimentaria y energética de las comunidades desplazadas. Así lo denuncia James S. Henry, de la Red de Justicia Fiscal en su trabajo *The price of offshore revisited* (julio 2012). La banca *offshore* se trata de una industria diseñada y operada durante décadas por los principales bancos privados a nivel mundial así como por los principales bufetes de abogados y empresas contables. Bancos conocidos por su papel en la crisis financiera de 2008, por sus generosos rescates gubernamentales y por los copiosos paquetes de remuneración de sus ejecutivos. Nos encontramos, apunta Henry, con un escenario de contribuyentes comunes subsidiando los mayores bancos para mantenerlos a flote, mientras estos han estado ayudando a sus ricos clientes a reducir impuestos. Instituciones radicadas no sólo en islas paradisíacas sino en las principales capitales del primer mundo (Nueva York, Londres, Ginebra, Frankfurt y Singapur). Para el mencionado autor, estamos ante un sector oculto lo suficientemente grande como para hacer una importante contribución a la justicia fiscal, a la inversión y a pagar los costes de problemas globales como el cambio climático; por lo bajo, la Red de Justicia Fiscal estima que entre 21 y 32 billones de dólares están invertidos en el 'agujero negro' de más de 80 jurisdicciones de banca extraterritorial, con secreto bancario. Para Henry resulta escandaloso ver cómo instituciones oficiales --Banco de Pagos Internacionales, FMI, BM, OCDE y G20--, al igual que bancos líderes, han dedicado tan poca investigación a este sector cuando dichas instituciones disponen de la mayor parte de los datos que se necesitan para estimar más a fondo este sector.

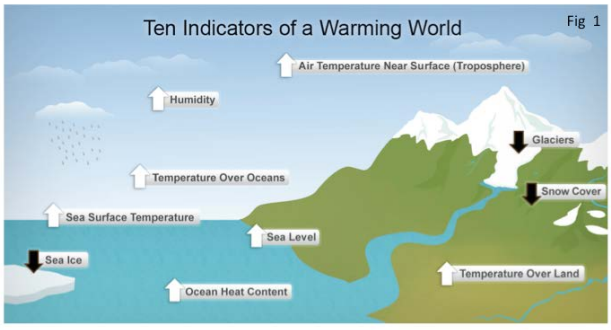
Con este sombrío panorama del viaje hacia lo global - la desmesura y sus implicaciones-, regresamos al ámbito local, a El Tablero, a Tenerife, y volvemos a mostrar la imagen del *collage* del Festival Rural de Creación Las Eras de El Tablero. Preguntamos a la audiencia si después de la experiencia del viaje compartido, ven o no pertinente potenciar las realidades representadas por el *collage* de El Tablero ante la vulnerabilidad que destila el *modus operandi* del capitalismo feudal. Nos preguntamos, igualmente, si reclamar tal potenciación significa un ejercicio de ingenuidad ante tanta asimetría. Ante el temor de caer en el síndrome de la indefensión aprendida echamos mano del adjetivo *ilusionado*, al que le añadimos otro, el de *comprometido*, para seguir indagando desde la condición escéptica.

Es a partir de esta fase de escéptico ilusionado y comprometido cuando abordamos la última fase de de la metodología "especulativa→constructiva→extractiva": **extraer** de lo observado la necesidad de una cultura del límite como valor eco-social. De ahí la importancia de volver a la imagen inicial de la economía real, de pasar de la imagen a la realidad: ahí es donde aparecen las iniciativas autónomas, la geografía de la resiliencia, el "mar" que une ese archipiélago de iniciativas autónomas, las iniciativas de transición, la investigación orientada a y con la comunidad. Hoy frente a la *hybris*, y en un contexto de multi-crisis financiera, alimentaria, energética y

ambiental –eco-social en última instancia-, se hace pertinente reclamar una conciencia de límite: una conciencia de *límite nutricional* en términos de asegurar el derecho a la alimentación (soberanía alimentaria); una conciencia de *límite energético* en términos de cierre del ciclo de energía y materiales a través de la gestión eficiente de la fotosíntesis (incremento de fertilidad, humus, masa orgánica,…), posibilitando estrategias de adaptación y mitigación al cambio climático; una conciencia de *límite de tráfico* en términos de creación de cercanía; y una conciencia de *límite defensivo* en términos de entornos seguros y saludables mediante redes de resistencia y resiliencia (Sánchez 2012). Una cultura de límites que abre un sinfín de ámbitos para una agenda de I+D+i social.

Comenzamos a ilustrar ante la audiencia la necesidad de la conciencia de límite *defensivo*, y para ello aprovechamos otra guía que localizamos en el viaje de ida de El Tablero a Chicago. En esta ocasión fue el testimonio que James J. McCarthy, catedrático de Biological Oceanography, de Harvard University, aportó el 1 de agosto de 2012 ante el Comité del Senado norteamericano de Medio Ambiente[8]. Un testimonio llevado a cabo en el contexto de informar sobre el "Papel de los océanos a día de hoy en los extremos climáticos y la subida del nivel del mar". Hablamos de un científico de cuyo currículo nos llamó la atención dos datos: su condición de ex-presidente de la Asociación Estadounidense para el Avance de la Ciencia, y su condición actual de presidente de la Unión de Científicos Preocupados[9]. Ante dicho Comité presentó una contundente imagen de diez indicadores del calentamiento global: incremento de la temperatura del aire cerca de la superficie (Troposfera); incremento de la humedad; incremento de la temperatura sobre los océanos; incremento de la temperatura en la superficie del mar; subida del nivel del mar; reducción del hielo marino; reducción de los glaciares; reducción de la cubierta de nieve; aumento del contenido calórico del océano; aumento de la temperatura sobre la tierra.

Figura 1.-



Consistent Trends in All these Indicators Over the Last Several Decades Provide Robust Evidence that Earth is Warming

NOAA/BAMS 2009

[8] http://www.epw.senate.gov/public/index.cfm?FuseAction=Files.View&FileStore_id=2390c863-576b-42f1-95e9-424286a906ce

[9] http://www.ucsusa.org/about/james-j-mccarthy.html

Seguimos en búsqueda de apoyos a la necesidad del límite *defensivo* para compartir con la audiencia. En esta ocasión nos lo proporciona un destacado representante de un sector bastión del sistema, el sector de las aseguradoras; en concreto de John Coomber, miembro del Consejo de Dirección de la reaseguradora Swiss Re y presidente de Climatewise, organización que desde 2007 agrupa a los principales líderes del sector asegurador y el de reaseguro en el marco de la prevención de los efectos del cambio climático. En una entrevista periodística en 2012 le preguntaban sobre la manera en que la industria del seguro podría ayudar a la lucha contra el cambio climático. Coomber respondió que cuando lo nombraron presidente de Swiss Re consideró al cambio climático como el riesgo más importante con el que se enfrentaba el mundo.[10] Un año antes ya había señalado que "*la severidad de los potenciales impactos del cambio climático y la incertidumbre asociada a dónde y cuándo exactamente sentiremos tales impactos son de tal envergadura que lo más probable es que tales riesgos sean mayores de los que estamos dispuestos aceptar*"[11].

Sobre la necesidad del límite *energético* pueden servirnos de referencia los diversos ejemplos de iniciativas de transición reflejadas en el documental «En Transición 1.0 - De la dependencia del petróleo a la resiliencia local» (2009)[12] y las enseñanzas de las iniciativas de transición forzadas por el pico del petróleo en Cuba en el documental «El poder de la comunidad"»[13].

Sobre el límite de *tráfico* sirva como botón de muestra de esa necesidad el dato de la distancia media recorrida por el alimento importado por España en 2007, 5.013 km (Amigos de la Tierra, 2012). En Canarias, y en este marco, hablamos no sólo de la importancia de crear cercanía para reducir el impacto ambiental por la energía utilizada en los enormes porcentajes del alimento importado en las distintas dietas; también hablamos de la importancia estratégica de reducir la vulnerabilidad que conlleva la creciente financiarización de los alimentos vía volatilidad de precios.

Sobre la necesidad del límite *nutricional*, y sus implicaciones ambientales, suscribimos el documento congresual de Slow Food, *La centralidad del alimento* (2012). El mismo índice del documento es en sí mismo una potente guía para la reflexión, sistematización y el análisis: del alimento a la fertilidad de los suelos; a la salubridad del agua; a la salubridad del aire; a la defensa de la biodiversidad; al paisaje; a la salud; al conocimiento y a la memoria; al placer, a la sociabilidad, a la convivialidad, a la compartición. Participamos asimismo de los ámbitos sobre los que Slow Food propone actuar: regreso a la tierra; lucha contra el despilfarro; economía local y la democracia participativa; y, educación permanente. Esto significaría, apunta el documento, situar a la humanidad y no a los mercados en el centro de nuestras políticas.

[10] http://www.theactuary.com/features/2012/11/q-a-john-coomber-a-life-less-ordinary/
[11] How do we protect growth in a world of 'new normals'? (2011) http://www.climatewise.org.uk/storage/climatewise-docs/John%20Coomber%20Opinion%20Piece%20-%20November%2021st.pdf
[12] http://vimeo.com/14242311
[13] http://www.youtube.com/watch?v=Vj_DV5ltdes

Con el fin de ir acercándonos al marco de acciones que se pueden llevar a cabo desde el ámbito local sugerimos a la audiencia una atenta lectura del documento de GRAIN, *La crisis climática es una crisis alimentaria*[14]. Uno de sus epígrafes lleva por título "El suelo es parte de la solución", y en él se puede leer: "*Los suelos son uno de los ecosistemas más asombrosos de la tierra. Millones de plantas, bacterias, hongos, insectos y otros seres vivos están permanentemente creando, componiendo y descomponiendo materia orgánica. Los suelos también son el inevitable punto de partida para producir alimentos. Pero los suelos están siendo destruidos aceleradamente. En los últimos 50 años, el uso masivo de fertilizantes químicos y otras prácticas insustentables de la agricultura industrial han causado una pérdida promedio de 30 a 60 toneladas de materia orgánica por cada hectárea de tierra agrícola*".

Los redactores del informe se preguntan qué pasaría si esa materia orgánica se devolviera al suelo. Para GRAIN "*recuperar los niveles de materia orgánica del suelo existentes antes de la agricultura industrial capturaría 30-40% del exceso actual de $C0_2$ en la atmósfera*". La ONG calcula que utilizando las técnicas agrícolas sustentables que ya existen, es posible aumentar progresivamente la materia orgánica del suelo en un promedio de 60 toneladas por hectárea en un período de 50 años. Devolver la materia orgánica al suelo permitiría capturar el equivalente a más de dos tercios del exceso de CO_2 actualmente en la atmósfera. En apoyo de esta afirmación nos hacemos eco del Informe IASSTD - Evaluación Internacional del papel del Conocimiento, la Ciencia y la Tecnología en el Desarrollo Agrícola- (2008)[15] cuando señala que "*el aumento y el fortalecimiento de los conocimientos, ciencias y tecnología agraria (CCTA) orientados a las ciencias agroecológicas contribuirán a resolver cuestiones ambientales, al tiempo que se mantiene y aumenta la productividad*". En este informe nos apoyaremos posteriormente al referirnos al estudio de caso de la Asociación para el Desarrollo de la Permacultura-Finca El Mato.

Los CCTA formales, tradicionales y de origen comunitario deben responder, apunta el IAASTD (2008, p.10), a las crecientes presiones sobre los recursos naturales, como la disminución de la disponibilidad y la calidad del agua, la degradación del suelo y el paisaje, la pérdida de diversidad biológica y de la función de los ecosistemas agrícolas, la degradación y pérdida de superficie forestal.

Y además se lograría, seguimos citando a GRAIN:
• Mejores suelos para producir más alimentos.
• Suelos vivos que capturen y retengan grandes cantidades de agua.
• Comunidades locales que puedan vivir de la tierra.

[14] http://www.grain.org/es/article/entries/4170-la-agricultura-campesina-puede-enfriar-el-planeta.
[15] El informe, conocido por las siglas en inglés IAASTD, fue elaborado por un panel de 400 expertos mundiales, nominados por los diferentes grupos de partes interesadas (FAO, FMAM, PNUD, PNUMA, UNESCO, BM y OMS).

• Una reducción sustancial, si es que no la eliminación, de la cantidad de gente que pasa hambre cada día.

Para Grain, si los agricultores del mundo devolvieran nuevamente la materia orgánica al suelo:
• Miles de millones de toneladas de carbono serían capturadas por el suelo.
• Lo suelos y los rellenos sanitarios no escupirían toneladas de óxido nitroso y metano a la atmósfera.
• Los fertilizantes se harían progresivamente innecesarios, porque los nutrientes se recuperarían con la materia orgánica.
• La fertilidad del suelo mejoraría paulatinamente.

Esta sola medida podría reducir o neutralizar 20% a 35% de las emisiones actuales de gases invernadero.

GRAIN aclara que las soluciones no son meramente técnicas o biológicas. Para organizar y llevar a cabo estas formas de agricultura, se necesitan formas de trabajo descentralizadas y muchas personas, comunidades y organizaciones que participen y tomen decisiones sobre cómo hacer que el cambio sea posible. También se necesita de un conocimiento profundo de lo local, de sus ecosistemas y condiciones, de las semillas y la biodiversidad. Y hablar de conocimiento profundo de lo local nos lleva a centrarnos en el ejemplo de la ADP-FEM (Tenerife).

4. De vuelta a casa: aterrizando en el estudio de caso de la ADP-FEM[16]

El espacio-proyecto ADP-FEM (Tacoronte, Tenerife) surge hace 18 años como proyecto vital de uno de los autores de esta comunicación. Se convierte en un proyecto social en 2001 a través de la constitución de la Asociación para el Desarrollo de la Permacultura, una entidad sin ánimo de lucro, declarada en 2011 de utilidad pública con criterios sociales, medioambientales y de sostenibilidad.

El objetivo de la ADP-FEM es fomentar los principios de la permacultura (cuidar de la tierra, cuidar de las personas, reparto equitativo) mediante la observación de los ecosistemas naturales con el fin de diseñar sistemas de producción que respondan a las necesidades humanas sin degradar nuestro medio. Ello significa integrar a las plantas, los animales, paisajes, construcciones, tecnologías y asentamientos humanos en sistemas armoniosos y simbióticos, mejorar la diversidad de manera que se pueda obtener la estabilidad y resistencia de los ecosistemas y un mayor potencial para la sostenibilidad económica a largo plazo.

Dicho objetivo se aborda desde varias perspectivas: la valoración de la producción agroecológica local; la conversión de residuos en recursos; y la inserción laboral de personas con enfermedad mental de larga duración utilizando como terapia y rehabilitación la permacultura. Una experiencia que si

[16] http://www.permaculturatenerife.org/

bien tiene como centro neurálgico una finca rústica de 10.000 m^2, su área de influencia va más allá de esos límites gracias a la red que se ha ido tejiendo a lo largo de los últimos 18 años.

La consolidación de la iniciativa, vía red, ha permitido que los agentes hayan ido participando de una manera u otra en la toma de decisiones. La iniciativa ha seguido los principios de diseño de la permacultura, enriqueciendo la finca con una metodología incremental temporal y espacial que amplía la densidad de relaciones, crea multifuncionalidad, resistencia y resiliencia. El proyecto colabora con el derecho de la alimentación proporcionando, semana tras semana, calidad nutricional a 35 familias y a cinco puestos de venta en mercados (dimensión nutricional); practica vías de reducción en consumo energético actuando el propio sistema de policultivos y la granja multi-especie como gestor de residuos; utilizando como microtractores del suelo a microorganismos/invertebrados; reciclando y reutilizando residuos de 37 empresas y 50 familias del entorno (alrededor de 180 Tm/año) (dimensión energética); practica la proximidad intercambiando las cajas de verdura semanales en un radio de acción menor de 15 kilómetros y recogiendo residuos en un radio de acción no superior a 3 kilómetros alrededor de la finca, evitando que se depositen en el vertedero (dimensión de proximidad); crea entornos seguros y saludables basados en la capacidad de resiliencia del proyecto en el que están involucrados una amplia red de actores (personas con discapacidad mental, voluntarios, clientes-colaboradores, empresas, ayuntamientos, universidades, recursos de salud mental,…).

Otro aspecto a destacar es la expansión de experiencias como las de la ADP-FEM como estrategia de ‘propagación experimental’, que para IAASTD (2008) se trata de una estrategia basada en la determinación de zonas de prueba para la propagación, el establecimiento de ‘plataformas de propagación’, la formación de ‘equipos de cambio’ y la selección de asociados, que incluyen desde organizaciones comunitarias hasta empresas privadas.

Es en este contexto en el que hay que enmarcar el proyecto LASOS (*Laboratorio Agroecológico de Sostenibilidad. Proyecto piloto para la integración de los ámbitos económico, ambiental y social en una isla más autónoma*), aprobado por el gobierno insular de Tenerife en mayo 2014, con una duración de once meses. Un proyecto cuyo origen, sin saberlo entonces, fue la visita a la finca a mitad de 2013 de los responsables políticos del gobierno insular de las áreas de medio ambiente y de agricultura interesándose por la experiencia. El interés político se tradujo en varios talleres durante 2013; en el primero (finales de enero de 2013) se realizó con técnicos de las tres áreas estrechamente relacionadas con la naturaleza de la ADP-FEM (las dos mencionadas anteriormente más la de inclusión social), junto con los responsables de la ADP-FEM e investigadores de la ULL que estaban colaborando con el proyecto desde 2011 (Mazuelas et al., 2014). El segundo taller, a finales de febrero, coincide con una convocatoria interna del gobierno insular y en él se incorporan técnicos de ocho áreas más del gobierno insular, del autónomo, de la Universidad de La Laguna y de clústeres innovación empresarial. Desde diversas Áreas gubernamentales del Cabildo Insular de

Tenerife y desde otras instancias empresariales y sociales se considera de gran interés establecer líneas de colaboración mutua a fin de promover y extender prácticas sostenibles en el manejo de los recursos naturales, y de explorar alternativas viables para amplios sectores de suelo rústico insular. Se parte del criterio de la utilidad de detectar y trabajar sobre la base de experiencias concretas de buenas prácticas realizando un seguimiento y colaboración a fin de potenciar y extender sus efectos demostrativos. Especialmente relevante es detectar, analizar y potenciar casos de buenas prácticas en el manejo y gestión sostenible de recursos naturales limitados en nuestra isla, como el suelo fértil, cuidándolo y regenerándolo, a la vez que se mejora su productividad y se aprovechan de forma óptima recursos como el agua, la energía y los residuos, cerrando el ciclo, como recursos.

En este segundo taller participativo titulado “Colaboración transversal orientada a la puesta en valor de externalidades positivas de determinadas iniciativas agroecológicas en Tenerife” se pusieron las bases de la propuesta de proyecto, y en dicha propuesta se propone a la ADP-FEM como centro de formación de referencia; como recurso para aquellos programas públicos en apoyo de la inclusión social y la sostenibilidad; y como plataforma para la diseminación de las mejores prácticas. El segundo Taller se convirtió en toda una oportunidad para crear contextos y momentos de aprendizaje recíproco (Sousa Santos 2007).

Gráfico 1. Mapa institucional del taller

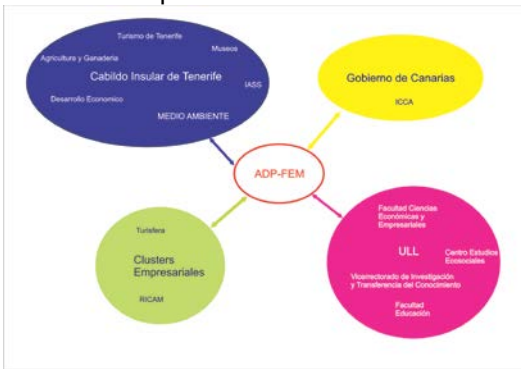


Figura 2. Secuencia de imágenes del Taller

Fuente: Fotos de Juan Sánchez

5. Resultados del ejercicio de transversalidad aplicado en el taller.

Las conclusiones del Taller participativo identifican a la ADP-FEM como potencial:

Laboratorio de sostenibilidad in situ

Espacio de encuentro para la transversalidad y su implicación en las líneas de acción política

Laboratorio para estudiar la replicabilidad del modelo ADP-FEM y su posible aplicación en la restauración de ecosistemas antropizados

Laboratorio para abordar las resistencias a la difusión de estos enfoques

Laboratorio de eficiencia energética

Laboratorio de estrategias de adaptación y mitigación al cambio climático

Laboratorio para cultivar una cultura de la resiliencia

Laboratorio de inclusión social

Laboratorio para el voluntariado

Laboratorio relacionado con el tejido productivo

Laboratorio sobre circuitos cortos de comercialización

Laboratorio de conocimiento horizontal: campesino ↔ experto

Laboratorio de formación

Gráfico 2. Niveles de formación en la Finca El Mato y fotos asociadas a los distintos niveles

Los objetivos del proyecto son:

- Fomentar la agroecología como recurso para el suelo rústico insular y sus implicaciones en materia de sostenibilidad, inclusión social, turismo de calidad, bienestar social, salud y educación, economía y soberanía alimentaria.
- Promover, impulsar y desarrollar redes de colaboración entre instancias públicas privadas y la sociedad civil, con una orientación de valorización y potenciación de recursos endógenos con un enfoque innovador.

Para el desarrollo de este proyecto se ha tomado como caso piloto la experiencia de la Asociación para el Desarrollo de la Permacultura-Finca El Mato (ADP-FEM) al ser una experiencia de referencia, con una clara orientación de extensión en el ámbito de la recuperación y diseño de actividades agroecológicas y sociales sostenibles, declarada de utilidad pública, basada en la potenciación y aprovechamiento desde múltiples perspectivas de un recurso basado en un proyecto agroecológico, permacultural, con una visión integral sustentada en una experiencia de 18 años.

La estructura general de las acciones previstas es la siguiente:

- Acercamiento a la experiencia de la Finca el Mato y sus datos de referencia, con un estudio básico de la productividad de este tipo de agricultura y otros resultados ya existentes en los campos económico, ambiental y social.
- Talleres de visualización de opciones en las distintas líneas (o cruzando perspectivas con enfoque transversal).

- Desarrollo de las acciones subsiguientes abordables en el marco del proyecto, empleando para ello un entorno colaborativo e innovador.
- Presentación de conclusiones y debate.
- Publicación de resultados y formulación de proyectos derivados.

Carácter innovador del proyecto

- El concepto y método de trabajo transversal, trabajando intersectorialmente y con agentes del sector privado y social, centrados en el análisis concreto y profundización del potencial de una experiencia con alto carácter demostrativo de la gestión sostenible de recursos, profundizando en sus potencialidades, y abarcando la investigación aplicada, la experimentación y el contraste de resultados, la formación, el extensionismo transversal, etc.
- La capacidad para abordar ámbitos tan diversos y sin embargo conectados a través de un caso práctico de alta coherencia e innovador en muchos aspectos, como ha sido reconocido internacionalmente.

El proyecto LASOS está focalizando la atención “en los sistemas agrícolas en pequeña escala mediante la formación de alianzas públicas y privadas y un aumento de la inversión pública en investigación y extensión” contribuyendo de esa manera al aprovechamiento de las oportunidades que ya existen **(**IAASTD (2008).

El proyecto lo integran 12 actividades, siendo la primera en el tiempo la “Investigación comparada sobre las potencialidades de aplicación de parámetros de agroecología en otras explotaciones seleccionadas”

El objetivo general de la mencionada actividad es desarrollar una metodología de estudio, a partir del realizado previamente en la Finca El Mato, para comparar criterios y construir indicadores en colaboración con la experiencia de otras iniciativas agroecológicas de la isla. Uno de sus objetivos específicos es la construcción y evaluación participativa de los indicadores agroecológicos desde parámetros económicos, ambientales y sociales como herramientas para el diagnóstico y planificación de los sistemas agroecológicos. Para ello se ha puesto en marcha un Taller en la ADP-FEM para principios de julio de 2014, que tiene como hilo conductor una tabla de sistematización de rendimientos por unidad de superficie y de índices equivalentes de tierra de la Finca El Mato como excusa para un debate más amplio sobre parámetros de agroecología (ambiental, social y económico) en la isla de Tenerife.

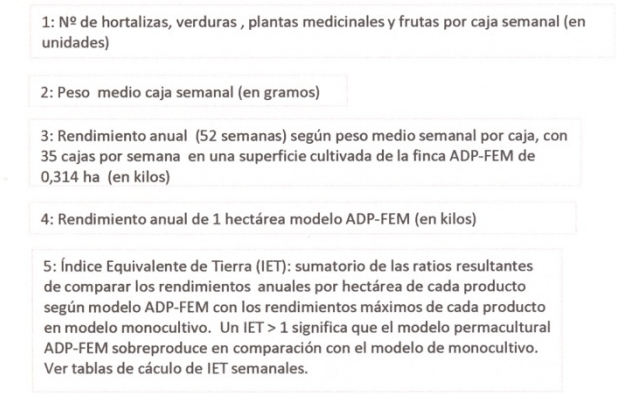
La metodología participativa del Taller hace que la participación empiece desde la propia invitación al mismo. La invitación queda condicionada por un compromiso de reciprocidad entre quien invita (ADP-FEM/ULL) y el invitado (un amplio perfil de personas con experiencia de “campo” entendiendo por "campo" un sentido amplio, en el sentido del proyecto LASOS, favorecedor de oportunidades-experiencias de extensionismo transversal). El que invita envía al invitado que muestra interés la tabla de sistematización de rendimientos por unidad de superficie y de índices equivalentes de tierra de la Finca El Mato, la metodología y fuentes con la que ha sido elaborada la tabla.

La tabla se elabora a partir de información generada desde mitad de marzo de 2014, aunque se dispone de datos de una semana de julio de 2013, a partir de la biocaja semanal, que uno de los autores de la comunicación recibe de la ADP-FEM como colaborador. Con este numerario se ha ido elaborando de una manera sui géneris un Indicador Equivalente de Tierra de la ADP-FEM. Se trata de un simple indicador de rendimiento por unidad de superficie pero un indicador del que se espera obtener cual 'hilo de Ariadna' indicadores agroecológicos desde parámetros económicos, ambientales y sociales durante el desarrollo del Taller de construcción y evaluación participativa.

Los pasos para la elaboración de la Tabla han sido los siguientes:
a.- Se identifica y pesa cada producto de la caja y suma los pesos para calcular el peso total de la caja.
b.- Al iniciar las estimaciones se plantea el siguiente supuesto: el área propiamente de cultivo de la finca es de 3.140 metros cuadrados (0,314 ha), y a dicha superficie la identificamos como una "máquina" que produce unidades homogéneas -las biocajas. Se asume que todas las cajas tienen las mismas características en diversidad y peso. De hecho las cajas se elaboran siguiendo el mismo patrón. Semanalmente se elaboran 35 cajas para tantas familias (independientemente de otras cajas que van dirigidas a distintos puestos de mercado), así que se calcula cuál sería el rendimiento al año (52 semanas) de cada producto y de la unidad multiproducto a partir de las 35 cajas. Si bien la Finca El Mato se puede entender como un Sistema de Manufacturación Flexible se asume que la caja de cada semana es la unidad de producto de un Sistema de Manufacturación Fijo durante todo el año. Con esos supuestos se calcula un IET cada semana a partir de la información proporcionada por la caja.
c.- A continuación se proyectan cuáles serían los rendimientos en 1 hectárea del modelo Finca El Mato.
d.- Se identifica a continuación a través de internet rendimientos de cada producto por hectárea en sistemas de monocultivo.
e.- Se calcula la ratio entre la producción máxima por hectárea bajo el modelo ADP-FEM respecto al modelo monocultivo.
f.- Se suma las ratios obtenidas y la suma sería el IET de la ADP-FEM de esa semana.

Tabla de sistematización de rendimientos por superficie en la Finca El Mato y el Índice Equivalente de Tierra como potencial indicador comparativo con otros sistemas (*)

Semana	1 (un.)	2 (gr.)	3 (kg.)	4 (kg.)	5 (IET)
05/07/2013	21	5930	10792,6	34371,3376	1,02646711
14/03/2014	22	5194	9453,08	30105,3503	1,26737028
21/03/2014	21	5777	10514,14	33484,5223	1,34355143
28/03/2014	19	5384	9833,6	31317,1975	1,30008331
16/04/2014	17	6537	11897,34	37889,6178	1,24980614
25/04/2014	19	6829	12428,78	39582,1019	1,3664213
02/05/2014	18	6349	11555,18	36799,9363	1,222008
09/05/2014	18	6249	11455,08	36481,1465	0,99638758
16/05/2014	18	7484	13628,88	43378,5987	1,43457865
23/05/2014	18	5758	10479,56	33374,3949	1,13226161
29/05/2014	19	5992	10905,44	34730,7006	1,1741641
06/06/2014	18	7034	12801,88	40770,3185	1,24964257
13/06/2014	22	7694	14003,08	44595,7962	1,64025769
Promedios	19,23077	6323,92308	11519,1262	36683,1553	1,26176921



Cuadro 1. Tabla de IET (Fuente: elaboración propia)

Si la suma es mayor que 1 es que el sistema ADP-FEM sobreproduce respecto al sistema monocultivo. Un IET promedio de 1,23, que es el que disponemos actualmente, significa que se requiere una superficie total de 12.300 metros cuadrados en sistema monocultivo para producir el mismo rendimiento de esos productos obtenidos en 10.000 metros cuadrados (1 ha) en el modelo Finca El Mato. Habría tantas parcelas de monocultivos como productos haya esa semana en la caja, con una superficie por parcela acorde al tamaño de la ratio de cada producto.

Con los datos obtenidos hasta ahora (datos de 13 semanas) estos son los promedios: índice equivalente de tierra de 1,23; diversidad de verduras, hortalizas y frutas por caja de 19; peso medio por caja de 6,3 kilos; y algo más de 11,2 toneladas de verduras, hortalizas y fruta por año en una superficie de 3.140 metros cuadrados. Con estos datos se estima en 36,7 toneladas/año los rendimientos en 1 hectárea modelo ADP-FEM. Cada semana se va añadiendo una fila a la Tabla de sistematización a partir de la información proporcionada por la caja semanal

Unida a la Tabla se añade la siguiente encuesta:

1.- ¿Qué primera impresión te produce la configuración de la tabla y los datos que contiene?
2.- ¿Qué dudas/preguntas te suscitan?
3.- ¿Qué variables crees que pueden estar detrás de los datos de la Tabla?
4.- ¿Con qué variables te gustaría seguir indagando para mejorar/ampliar la Tabla?
5.- ¿Alguna sugerencia/cuestión a abordar en el Taller del lunes 7 de julio?

Durante la semana antes a la celebración del Taller el equipo responsable del mismo sistematizara las ideas centrales de las encuestas con el fin de devolver dicha sistematización a los asistentes al Taller días antes de su realización para que la utilicen como material de trabajo en el desarrollo del mismo. Dicha sistematización sirve igualmente para elaborar el guión de la visita a la Finca con la que se iniciará el Taller. Guión que tendrá en cuenta como hilo conductor

las preocupaciones/preguntas/dudas recibidas y sistematizadas en el documento colectivo de la fase del pre-taller.

La tabla pretende ser una excusa a partir de la cual, y mediante la aplicación de una metodología incremental a partir de las experiencias de los asistentes al Taller, se elaboren y contrasten indicadores de extensionismo transversal a partir de la agroecología.

6. Conclusiones

- Hacemos nuestras las principales conclusiones del Informe IAASTD (2008). A saber, a) La agricultura opera en sistemas complejos y por su naturaleza es multifuncional; b) El aumento y el fortalecimiento de los conocimientos, la ciencia y la tecnología agrícolas (CCTA) orientados a las ciencias agroecológicas contribuirán a resolver cuestiones ambientales, al tiempo que se mantiene y aumenta la productividad; c) El fortalecimiento y la reorientación de la generación y aplicación de los CCTA contribuirán a la eliminación de una serie de inequidades socioeconómicas persistentes; d) La atención focalizada en los sistemas agrícolas en pequeña escala mediante la formación de alianzas públicas y privadas y un aumento de la inversión pública en investigación y extensión contribuye al aprovechamiento de las oportunidades que ya existen; e) Muchos de los desafíos actuales y futuros de la agricultura harán necesario aplicar los conocimientos científicos y tecnológicos existentes (formales, tradicionales y de origen comunitario) de una manera más innovadora e integrada, junto con nuevas estrategias de gestión agrícola y de los recursos naturales.

- Consideramos que el estudio de caso de la ADP-FEM puede ser caracterizado simultáneamente como un estudio de caso crítico, extremo y paradigmático:
a) *extremo*, por las posibilidades que tiene de generar información de casos inusuales como puede ser la permacultura; b) *crítico*, por la importancia estratégica que pueda tener en relación a un problema general, como puede ser el estado de la biodiversidad, ofreciendo la permacultura una oportunidad para protegerla y restaurarla con eficacia; y c) *paradigmático*, por lo que puede tener de valor prototípico y de establecimiento de estándares para otras situaciones, como queda reflejado en el proyecto LASOS.

- Y, por último, desde la posición de identificar a la ADP-FEM como una iniciativa de transición nos hemos animado a colaborar en historias de orientación en y desde la universidad con investigación orientada a y con la comunidad, argumentando el importante papel que tiene la institución académica en favorecer ese necesario “mar” que une a las islas-iniciativas autónomas que practican la mesura y el límite.

Y al hablar de la universidad hay que hablar de la necesidad del diálogo interdisciplinario y de la importancia del disentimiento “productivo” en el trabajo interdisciplinario. Como apunta Marquard (2007) el trabajo interdisciplinario alcanza su meta no cuando todos los participantes coinciden en la misma

opinión (consenso), sino cuando cada participante abandona la reunión llevando en su cabeza cosas distintas que cuando llegó a ella (disentimiento "productivo"). Esperamos contribuir con este documento a un ejercicio de disentimiento "productivo".

Referencias bibliográficas

Amigos de la Tierra (2012), *Alimentos kilométricos. Las emisiones de CO_2 por la importación de alimentos al Estado español*. (http://issuu.com/amigos_de_la_tierra_esp/docs/informe_alimentoskm).

Altieri, H. y Nicholls, C. (2010), "Agroecología: potenciando la agricultura campesina para revertir el hambre y la inseguridad alimentaria en el mundo", Revista de Economía Crítica, nº10. (http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n10/4.pdf)

De Schutter, O. (2010), *Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación*. A/HRC/16/49 Asamblea General de las Naciones Unidas.

De Sousa Santos, B. (2007), "El Foro Social Mundial y el Auto-aprendizaje: La Universidad Popular de los Movimientos Sociales", *Revista Theomai. Estudios sobre Sociedad y Desarrollo*, 15. http://revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO15/ArtSantos_15.pdf

Flyvbjerg, B. (2001), *Making Social Science Matter. Why Social Inquiry Fails and How It Can Succeed Again*, Cambridge University Press, Cambridge.

GRAIN (2009), *La crisis climática es una crisis alimentaria,* (http://www.grain.org/es/article/entries/4170-la-agricultura-campesina-puede-enfriar-el-planeta)

Henry, J.S. (2012), *The price of offshore revisited*, Tax Justice Network. Julio. (http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2014/04/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf).

Hopkins, R. (2008), *The Transition Handbook: From Oil Dependency to Local Resilience*, Chelsea Green Publishing, Vermont (http://uniteddiversity.com/transition-handbook/)

IAASTD (2008), International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development (http://www.agassessment.org/index.cfm?Page=About_IAASTD&ItemID=2).

Kaufman, F. (2010), "The Food Bubble: How Wall Street Starved Millions and Got Away with it", Harper's Magazine, pp.27-34. (http://frederickkaufman.typepad.com/files/the-food-bubble-pdf.pdf).

Marquard, O. (2006), "El hombre "de este lado de la utopía"", en *Felicidad en la infelicidad*. Katz Editores.

Masters, M (2008), *Testimonio ante el Comité de Seguridad Interna y Asuntos Gubernamentales del Congreso norteamericano* http://www.bcr.com.ar/Publicaciones/serie%20de%20lecturas/Michael%20Masters%20ante%20el%20comit%C3%A9%20de%20seguridad.pdf

Maystre, N. y Bicchetti, D. (2012), "The rise of the machine: Does high-frequency trading alter commodity prices?", VOX. Research-based policy analysis and commentary from leading economists, 5 de abril. (http://www.voxeu.org/article/are-commodity-derivatives-good-or-bad-new-evidence-high-frequency-data)

Mazuelas-Repetto, D., Reyes-Barroso, J. y Sánchez-García, J (2014), “Permaculture: a great excuse for building a bridge between civil society and university”, S. Brodersen, J. Dorland and M Søgaard Jørgensen (ed), Living Knowledge Conference Paper Book, pp. 197-230. http://www.livingknowledge.org/lk6/wp-content/uploads/2014/04/LK6_Full-paper-book_April-2014.pdf
Robin, M-M. (2013), *Las cosechas del futuro*, Península.
Sánchez García, J. (2012). “Observar primero y reflexionar después a la sombra de lo percibido: una metodología tradicional y rica para abordar el análisis territorial”, en Los costes de la crisis y alternativas en construcción”, XIII Jornadas de Economía Crítica, Sevilla, febrero (http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec13/Ponencias/economia%20regional%20y%20territorio/Observar%20primero%20y%20reflexionar%20despues.pdf)
Shiva, V (2012), “El casino del sistema alimentario global”, Rebelión (http://www.rebelion.org/noticia.php?id=156250)
Slow Food (2012) *La centralidad del alimento*, Documento congresual 2012-16 http://www.slowfood.com/filemanager/official_docs/SFCONGRESS2012_La_centralidad_del_alimento.pdf?-session=query_session:42F94BCF0efe50354Bwjk4881310
Veterinarios sin Fronteras (2011), "Banca bajo control", 15 de febrero, 12pp.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Intensidad energética en el transporte de mercancías por carretera de vehículos pesados. España. 1996-2010.

Lidia Andrés y Emilio Padilla

Universidad Autónoma de Barcelona

INTENSIDAD ENERGÉTICA EN EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA DE VEHÍCULOS PESADOS. ESPAÑA. 1996-2010

Lidia Andrés y Emilio Padilla

Departamento de Economía Aplicada. UAB. Campus de Bellaterra, 08193 Cerdanyola del Vallès, España. Tel.: +34 93 581 1276. E-mails: lidia.andres@uab.es; emilio.padilla@uab.es

Resumen

Esta investigación estudia los factores que han influido en la evolución de la intensidad energética en el transporte de mercancías por carretera de los vehículos pesados en España entre los años 1996 y 2010. Para el análisis se emplea el método de descomposición paramétrico LMDI-II en su versión multiplicativa tanto anual como acumulativa. Los resultados apuntan a que la disminución de la intensidad energética del transporte español de mercancías por carretera para el período analizado se explica por el efecto intensidad (menor consumo de energía por tonelada-kilómetro transportada), compensado parcialmente por el efecto estructura (mayor peso del transporte de mercancías más intensivo en uso de energía). El artículo profundiza en el conocimiento de esta evolución cuantificando la contribución del transporte de los diferentes grupos de mercancías a ambos efectos mediante la atribución de los cambios en el índice Divisia.

Palabras clave: intensidad energética, transporte de mercancías por carretera, LMDI, descomposición del índice Divisia.

Clasificación JEL: C69, L92, Q49, Q59

1. Introducción

En las últimas décadas ha habido una preocupación creciente por conseguir un uso más eficiente de la energía (IEA 1997). El interés de una mayor eficiencia energética no sólo radica en la disminución de las emisiones de gases de efecto invernadero derivadas del consumo de combustible, sino también en factores como la menor dependencia energética o el ahorro en los costes energéticos. Profundizar en el estudio de los determinantes de la evolución del consumo de la energía es relevante, pues, para facilitar la puesta en marcha de políticas que favorezcan el ahorro y un uso energético más eficiente.

Entre 1996 y 2010 las emisiones de gases de efecto invernadero en España han mostrado un comportamiento diferenciado al del resto de países de su entorno, al aumentar un 14,3% frente a la reducción de un 11,1% en la UE-28 (emisiones de CO_2 equivalente de los seis gases contemplados por el protocolo de Kioto)(Eurostat 2013). Uno de los sectores que más ha contribuido a esta evolución negativa ha sido el sector del transporte, cuyas emisiones han crecido un 30,8% durante el periodo, siendo responsable en el año 2010 del 26,4% del total –de las cuales un 91,6% corresponde al transporte por carretera. La tendencia ascendente de las emisiones en el sector del transporte español se explica por un ascenso en su consumo energético de un 33,7% en el periodo, alcanzando en 2010 un 41,8% del consumo total de energía final (Eurostat 2013). Estos resultados muestran que, entre los años 1996 y 2010, el sector del transporte español no ha sido capaz de revertir la trayectoria creciente, en cuanto a consumo energético, que ya mostraba desde la década de los 70s (Stead 2001), de lo que se deriva la dificultad de reducir el crecimiento de sus emisiones.

Numerosas investigaciones han analizado la participación del sector transporte en el consumo de energía final y/o en el de las emisiones relacionadas. Una parte de esta literatura fundamenta el análisis en los modelos descriptivos IPAT. Basándose en dichos modelos, la Agencia Internacional de la Energía ha desarrollado la ecuación ASIF (IEA 1997) con el fin de investigar el impacto de las emisiones de cualquier tipo de contaminante en el sector del transporte. Siguiendo esta línea, dos actividades diferenciadas se distinguen: el transporte de viajeros y el de mercancías. Cabe añadir que el análisis de ambas actividades va acompañado, en ocasiones, de un análisis de descomposición paramétrico, utilizando desde los métodos más tradicionales como el Laspeyres (Millard-Ball y Schipper 2010), hasta otros más recientes y mejorados, como el índice de media logarítmica Divisia (LMDI) (Sorrell et al. 2009 y 2012).

En el caso del transporte de viajeros cabe destacar las contribuciones de Schipper (2011) que estudia las pautas de comportamiento en el uso del automóvil y el consumo de combustible en los países industrializados entre 1970 y 2010 y determina los factores que permitirían la reducción de las emisiones relacionadas; Millard-Ball y Schipper (2010) que consideran la evolución experimentada por el consumo energético del transporte de viajeros entre 1973 y 2007 en ocho países industrializados; o Eorn y Schipper (2010) que investigan la tendencia experimentada por el consumo energético en el transporte de viajeros de Corea del Sur entre 1986 y 2007.

En el caso particular del transporte de mercancías por carretera cabe destacar, entre otros, los trabajos de McKinnon y Piecyk (2009) que examinan diferentes fuentes y métodos de medición de emisiones de dióxido de carbono para el caso del transporte de mercancías por carretera de vehículos pesados en el Reino Unido; Kamakaté y Schipper (2009) que estudian el uso energético del transporte de mercancías por carretera para Australia, Francia, Japón, Estados Unidos y el Reino Unido entre 1973 y 2005; Vanek y Campbell (1999) que exploran la tendencia del consumo energético y de la intensidad energética del transporte por carretera de 14 grupos de mercancías entre los años 1985 y 1995 en el Reino Unido; Vanek y Morlok (2000) que investigan la evolución del consumo energético en el transporte de mercancías desagregado por mercancías y por modo de transporte en Estados Unidos; y Sorrell et al. (2009 y 2012) quienes indagan sobre los factores conducentes al lento crecimiento del consumo energético del transporte de mercancías por carretera para el caso del Reino Unido entre los años 1989 y 2004.

En cuanto a la literatura que analiza el consumo energético y las emisiones relacionadas del subsector del transporte en España, cabe apuntar los trabajos de Mendiluce y Schipper (2011) que analizan la tendencia experimentada por el consumo energético y las emisiones relacionadas del sector del transporte español diferenciando entre viajeros y mercancías y modos de transporte entre los años 1990 y 2008; Pérez Martínez (2009) revisa determinados indicadores de eficiencia y comportamiento en el transporte de mercancías por carretera para el caso español entre los años 1997 y 2003; Pérez Martínez (2010) investiga el transporte de mercancías, su consumo energético y las emisiones relacionadas para el periodo 1990-2008 y realiza previsiones para el año 2025; finalmente, Pérez Martínez y Monzón de Cáceres (2008) comparan la evolución de los indicadores del sector de transporte español —consumo energético y emisiones de CO_2— con el resto de los países de la Unión Europea para el periodo 1988-2006.

A diferencia de los artículos citados anteriormente, el objetivo de esta investigación se centra en el estudio de la intensidad energética del transporte de mercancías, su evolución y los factores que la determinan; desagregando el análisis, además, por mercancías. Este análisis profundiza en la comprensión de uno de los componentes del consumo energético, la intensidad energética, variable que no ha sido examinada en detalle con anterioridad para el caso del transporte de mercancías, pero clave para lograr un consumo energético más eficiente de la actividad. Se complementa, así, los estudios que sobre consumo energético en el transporte de mercancías se han realizado hasta el momento. La investigación, aplicada al transporte de mercancías por carretera de los vehículos pesados en España entre los años 1996 y 2010, utiliza la metodología ASIF y se completa, además, con el método de descomposición paramétrico LMDI-II en su forma multiplicativa tanto anual como acumulativa, que determina la importancia de los efectos intensidad y estructura en la trayectoria de la intensidad energética. Asimismo, con el objetivo de ahondar en los resultados obtenidos en el análisis de descomposición, se aplica una extensión del mismo, la atribución de los cambios en el índice Divisia, metodología novedosa que permite, aplicada a este caso, cuantificar la participación de los diferentes grupos de mercancías en la evolución de los efectos considerados. Se trata, precisamente, de detectar el grado en que cada

grupo de mercancías ha contribuido a la evolución de la intensidad energética medida como energía consumida por tonelada-kilómetro transportada —efecto intensidad—, y de analizar cómo el cambio relativo en la estructura del transporte de los diferentes tipos de mercancías afecta asimismo a la evolución de la misma —efecto estructura—. Este artículo pretende contribuir, así, a un mayor conocimiento de los factores explicativos de la evolución experimentada por la intensidad energética en el transporte de mercancías por carretera, que posibilite el diseño de medidas que permitan alcanzar una mayor eficiencia energética en esta actividad.

En el siguiente apartado se presenta la base de datos y la metodología utilizada. En el tercero, se analiza la intensidad energética agregada y por mercancías y su evolución en el período considerado. En el cuarto, se analizan los resultados obtenidos en el análisis de descomposición ampliado. Finalmente, el último apartado recoge las principales conclusiones del trabajo.

2. Datos y metodología

2.1. Datos

La base de datos utilizada es la de la *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por Carretera* (EPTMC) realizada por el Ministerio de Fomento (1996-2010). Esta encuesta es de carácter continuo y tiene como objetivo principal investigar las operaciones de transporte de los vehículos pesados españoles y medir, así, el grado de actividad del sector. La población objeto de estudio está formada por el conjunto de cabezas tractoras y por los vehículos rígidos o camiones con capacidad de carga útil superior a 3,5 toneladas y con un peso máximo autorizado superior a 6 toneladas, matriculados en España. Se investigan todas las operaciones realizadas por estos vehículos tanto en territorio nacional como en el extranjero. La encuesta recoge información sobre la mercancía transportada —siguiendo la nomenclatura NST/R (nomenclatura uniforme de mercancías para las estadísticas de transporte) desagregada a dos dígitos (véase el Apéndice I) —, el origen, el destino, la distancia de la operación y las características del vehículo (y en su caso del remolque o semirremolque).

Las características técnicas del vehículo que realiza el transporte, el tipo de vehículo y el peso máximo autorizado han permitido definir, tal como se describe en el Cuadro 1, diferentes tipos de vehículos. Teniendo en cuenta lo anterior, en esta investigación se asigna a cada tipo de vehículo un consumo medio de combustible por kilómetro recorrido. La asignación del consumo de combustible se lleva a cabo, por una parte, teniendo en cuenta las pautas que el *Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía* (IDAE) ofrece en su *Guía para la gestión del combustible en las flotas del transporte por carretera* (2006), pues se publican estándares generales de referencia de consumos de los diferentes vehículos de flota y, por otra parte, los consumos medios de combustible por vehículo publicados en el *Observatorio del mercado del transporte de mercancías por carretera* (OMTMC 2010) monográfico del *Ministerio de Fomento*. Asimismo, se ha comprobado que los consumos

medios anuales resultantes tras la asignación se corresponden con los publicados por el IDAE en su *Informe anual de indicadores energéticos* (2011), donde se recogen los consumos específicos medios del sector del transporte para diferentes tipos de vehículos, incluidos los vehículos pesados.

Cuadro 1. Tipos de vehículo según sus características técnicas

Ejes	PMA (toneladas)
Rígido	≤ 7,5 ton >7,5 ton ≤ 18 ton >18 ton
Articulado	≤ 26 ton >26 ton ≤ 40 ton >40 ton

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006)

Cabe señalar que hasta el año 2002 en la EPTMC estaban excluidas las operaciones realizadas dentro de un mismo término municipal. Por este motivo, y con el fin de obtener una serie de datos homogénea, el presente análisis únicamente recoge las operaciones de transporte intermunicipales, que representan en el peor de los casos un 97,1% del total de toneladas-kilómetro de mercancías transportadas por carretera (Cuadro 2) en el periodo considerado.

Cuadro 2. Representatividad del transporte intermunicipal por carretera de los vehículos pesados en España. 2002-2012

	Millones Tn-Km	Intermunicipal
2002	184.545	97,3%
2003	192.587	97,1%
2004	220.816	97,2%
2005	233.219	97,5%
2006	241.758	97,5%
2007	258.870	98,0%
2008	242.978	98,2%
2009	211.891	98,5%
2010	210.064	98,8%
2011	206.840	98,9%
2012	199.205	99,2%

Fuente: EPTMC, Ministerio de Fomento (1996–2010)

Los datos necesarios para llevar a cabo la descomposición de la intensidad energética del transporte por carretera de mercancías son los datos de consumo energético y actividad para todos los años del período a analizar. Esto es, desde 1996 hasta 2010, y éstos desagregados por mercancías. La EPTMC proporciona directamente datos sobre la actividad del transporte por tipo de mercancía, mientras que los datos de consumo energético en el

transporte por tipo de mercancía deben ser estimados. La metodología utilizada se presenta en el siguiente subapartado.

2.2. Metodología

2.2.1. Metodología ASIF

La metodología ASIF, desarrollada por la Agencia Internacional de la Energía (IEA 1997), analiza el impacto de las emisiones de cualquier tipo de contaminante en el sector del transporte, de manera que:

$$G = \sum A\, S_i I_i \sum F_{i,j} \quad (1)$$

donde G es la emisión de un determinado contaminante, A es la actividad total del sector del transporte, S_i indica la participación de los diferentes modos de transporte i respecto a la actividad total, I_i es la intensidad energética del modo de transporte i y $F_{i,j}$ es el tipo de combustible j utilizado por el modo de transporte i. Debe considerarse que este análisis sólo tiene en cuenta cuál es el uso final de energía directa requerido para el transporte de mercancías, y no tiene en cuenta el consumo energético indirecto[1].

Generalmente, los estudios (por ejemplo, Vaneck y Morlock (2000) y Millard-Ball y Schipper (2010)) que se centran en el uso de la energía (E), y no en las emisiones de gases efecto invernadero, analizan los tres primeros componentes e ignoran el consumo de los distintos tipos de combustible. De manera que la ecuación queda como sigue:

$$E = \sum A\, S_i I_i \quad (2)$$

En esta investigación, cuyo objetivo es analizar la intensidad energética del transporte de mercancías por carretera, el modo de transporte no es la variable empleada para desagregar el análisis. En nuestro caso, la desagregación se lleva a cabo por mercancía (c). Así, la estimación a realizar sería como sigue, utilizando nuestra propia terminología:

$$E = \sum TKM\ S_c\, I_c \quad (3)$$

Donde E es el consumo energético realizado en el transporte de mercancías por carretera; TKM es la actividad total del sector del transporte de mercancías medida en toneladas-kilómetro; S_c indica la participación relativa del transporte de cada mercancía en el conjunto de la actividad; I_c es la intensidad energética en el transporte de la mercancía c.

La estimación en el año t del consumo energético en el transporte de la mercancía c (E_{ct}) se calcula como sigue:

$$E_{ct} = \sum_k E_{ckt} = \sum_k VKM_{ckt}\ AF_{ckt}\ e \quad (4)$$

[1] Entendido como el consumo de energía necesario en la fabricación de los vehículos, de las infraestructuras y su mantenimiento, y el reciclaje y desmantelamiento de los mismos una vez finalizada su vida útil, así como la energía utilizada en la obtención del combustible (extracción, refino y distribución).

Donde VKM_{ckt} es el número de kilómetros anuales recorridos por el tipo de vehículo k en el año t transportando la mercancía c; AF_{ckt} es el consumo de combustible medio anual por kilómetro recorrido realizado por el tipo de vehículo k en el año t transportando la mercancía c[2]; e es el factor de conversión —combustible/energía— proporcionado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2010).

Cabe decir que la EPTMC proporciona directamente VKM_{ckt}, sin embargo, existe un problema puesto que la desagregación de la actividad por mercancías incluye la actividad del vehículo en vacío como otra "mercancía" más, por tanto no hay información sobre cómo se corresponden los desplazamientos del vehículo en vacío con el transporte de las diferentes mercancías. Dado que sobre cada vehículo existe registro de la distancia recorrida en las operaciones en carga y en vacío, se ha optado por asignar la distancia recorrida en los desplazamientos en vacío proporcionalmente a la distancia recorrida por el vehículo al transportar las diferentes mercancías.

2.2.2 La metodología de descomposición M-LMDI-II en los efectos intensidad y estructura

El análisis de descomposición de índices (IDA, por sus iniciales en inglés) tiene como objetivo desagregar la variable a analizar en diferentes factores explicativos. En el caso del consumo energético, la descomposición recogería tres efectos: escala, estructura e intensidad. Con el fin de estudiar el impacto del cambio estructural en el sector español de transporte de mercancías por carretera, en esta investigación se procede a aplicar el método de descomposición M-LMDI-II[3] a la intensidad energética en lugar de al consumo energético. Aunque el análisis de este último es relevante, la intensidad energética resulta ser la variable más adecuada de estudio, pues al centrar el análisis en ésta y no en el consumo energético, se evita el problema que aparece al estudiar un período de análisis amplio con una tasa de crecimiento de la actividad elevada: el efecto escala estimado tiende a ser muy significativo y muy superior al resto de efectos (Ang 1994).

En el caso de la intensidad energética, la descomposición comprende dos efectos: el efecto estructura (SE), que proporciona una medida de cambio en la intensidad energética debido a la variación relativa del peso de las mercancías más intensivas energéticamente en su transporte, y el efecto intensidad, (IE), como indicador de la variación de la intensidad energética debida a la variación de la eficiencia energética aparente de los vehículos de transporte por carretera de mercancías —medida como consumo energético por tonelada-kilómetro—, variación que puede deberse a un cambio en el consumo de combustible por tonelada-kilómetro, al tráfico, a las condiciones de conducción, o al estado de las carreteras, entre otros factores.

[2] La asignación de consumo de combustible por kilómetro recorrido por el tipo de vehículo k en el año t en el transporte de la mercancía c se describe en el apartado 2.1.

[3] A pesar de que en la mayoría de los estudios IDA se utiliza el método M-LMDI-I en lugar del M-LMDI-II, al no ser el primero una genuina media geométrica –condición para la aplicación de la atribución de los cambios en el índice Divisia– se ha optado por presentar en esta investigación el M-LMDII. Sin embargo, se ha comprobado que los resultados obtenidos con el M-LMDI-I son prácticamente idénticos a los aquí obtenidos.

Siguiendo el análisis IDA, la intensidad energética agregada en el año t puede expresarse de la siguiente manera:

$$I_t = \sum_t S_{ct} I_{ct} \quad (5)$$

con:

$$S_{ct} = \frac{TKM_{ct}}{TKM_t} \quad \text{y} \quad I_{ct} = \frac{E_{ct}}{TKM_{ct}}$$

donde E_{ct} se corresponde con el consumo energético realizado en el transporte de la mercancía c en el año t; TKM_{ct} es el indicador de actividad y recoge el total de toneladas-kilómetro transportadas de la mercancía c en el año t; S_{ct} indica la participación relativa del transporte de la mercancía c en el total de la actividad en el año t; I_{ct} define la intensidad energética en el transporte de la mercancía c en el año t como la energía consumida durante el año t al ser transportada una tonelada de la misma a lo largo de un kilómetro.

El método aplicado en esta investigación se corresponde con el índice de media logarítmica Divisia en su forma multiplicativa (M-LMDI). La elección del método LMDI se explica porque satisface una serie de condiciones que lo señalan como un método de descomposición superior a otros métodos paramétricos (Ang 2004). En primer lugar, es un método de descomposición perfecta, es decir, no aparecen términos residuales en los resultados, por lo que aprueba el test del criterio de reversibilidad. En segundo lugar, cuando los datos contienen el valor 0 funciona correctamente si se sustituye éste por un valor muy pequeño, por tanto, muestra robustez en el valor 0. En tercer lugar, aprueba el test del criterio de reversibilidad en el tiempo, o sea, que los resultados son idénticos si la descomposición se realiza hacia delante o hacia atrás en el tiempo. En cuarto lugar, supera el test de agregación, lo que significa que es consistente la agregación de los resultados de la descomposición realizada por subgrupos, independientemente de cómo éstos hayan sido definidos. En quinto lugar, la sencillez en su aplicación e interpretación de los resultados. En sexto lugar, su adaptabilidad. Asimismo, la no existencia de datos negativos en la base de datos del análisis no hace necesaria la utilización de métodos alternativos relacionados con el índice de Laspeyres. Finalmente, cabe decir que los resultados obtenidos en la versión multiplicativa de este método están vinculados con los obtenidos en la versión aditiva a través de una fórmula sencilla, de manera que puede derivarse el efecto estimado en la descomposición aditiva a través del mismo efecto estimado en la descomposición multiplicativa y a la inversa. Para una información más detallada de las propiedades de los diferentes métodos de descomposición véase, por ejemplo, Ang y Zhang (2000), Lenzen (2006) y Ang y Liu (2007).

La *descomposición anual* de la intensidad energética en su forma multiplicativa muestra el cambio en la intensidad energética (5) para dos años consecutivos como $\frac{I_t}{I_{t-1}}$, descomponiéndose la misma a su vez en los efectos intensidad y estructura:

$$\frac{I_t}{I_{t-1}} = \frac{IE_t}{IE_{t-1}} \times \frac{SE_t}{SE_{t-1}} \quad (6)$$

En el caso del M-LMDI-II, la forma que adopta cada uno de los efectos respectivamente sigue la siguiente fórmula:

$$\frac{IE_t}{IE_{t-1}} \equiv \exp\left(\sum_{c=1}^{n} w_c \ln \frac{I_{c,t}}{I_{c,t-1}} \right) \quad (7)$$

$$\frac{SE_t}{SE_{t-1}} \equiv \exp\left(\sum_{c=1}^{n} w_c \ln \frac{S_{c,t}}{S_{c,t-1}} \right) \quad (8)$$

con:

$$w_c = \frac{L\left(\frac{E_{c,t}}{E_t}, \frac{E_{c,t-1}}{E_{t-1}}\right)}{\sum_{c=1}^{n} L\left(\frac{E_{c,t}}{E_t}, \frac{E_{c,t-1}}{E_{t-1}}\right)} \quad \text{y} \quad L(a,b) = \begin{cases} \frac{(a-b)}{(\ln a - \ln b)}, & a \neq b \\ a, & a = b \end{cases}$$

Donde L (a, b) es la media logarítmica entre a y b

Para el caso de la *descomposición acumulativa* en su forma multiplicativa, el método Divisia describe el cambio en la intensidad energética como:

$$\frac{I_T}{I_0} = \prod_{t=1}^{T} \frac{I_t}{I_{t-1}} = \prod_{t=1}^{T} \left(\frac{IE_t}{IE_{t-1}} \times \frac{SE_t}{SE_{t-1}} \right) = \prod_{t=1}^{T} \frac{IE_t}{IE_{t-1}} \times \prod_{t=1}^{T} \frac{SE_t}{SE_{t-1}} = \frac{IE_T}{IE_0} \times \frac{SE_T}{SE_0} \quad (9)$$

donde el lado derecho de la expresión (9) es el producto acumulado entre los años 0 y T de los efectos intensidad y estructura entre dos años consecutivos (t-1,t), tal que:

$$\frac{IE_T}{IE_0} = \prod_{t=1}^{T} \frac{IE_t}{IE_{t-1}} \quad (10)$$

$$\frac{SE_T}{SE_0} = \prod_{t=1}^{T} \frac{SE_t}{SE_{t-1}} \quad (11)$$

2.2.3 La atribución de los cambios en los efectos intensidad y estructura (medidos con el índice Divisia) a los distintos grupos de mercancías

La metodología descrita en Choi y Ang (2012) consiste en atribuir los cambios experimentados por el efecto intensidad medido con el índice Divisia a las diferentes fuentes asociadas a dichos cambios. La aplicación de esta metodología no tan sólo al efecto intensidad sino también al efecto estructura permite obtener, en este caso, un análisis más detallado de la contribución del transporte de los diferentes grupos de mercancías en la evolución de los dos efectos, determinantes ambos de la evolución de la intensidad energética.

El procedimiento a aplicar, basado en la transformación de un índice de media geométrica, como es el caso del M-LMDI-II en un índice de media aritmética, se presenta a continuación tanto en el caso de descomposición anual como en el caso de descomposición acumulativa. En el caso de la *descomposición anual* la fórmula a emplear es como sigue para los efectos intensidad y estructura:

$$\frac{IE_t}{IE_{t-1}} - 1 = \sum_{c=1}^{n} s_c^I \left(\frac{I_{c,t}}{I_{c,t-1}} - 1 \right) \quad (12)$$

$$\frac{SE_t}{SE_{t-1}} - 1 = \sum_{c=1}^{n} s_c^S \left(\frac{S_{c,t}}{S_{c,t-1}} - 1\right) \quad (13)$$

donde $s_c^I \left(\frac{I_{c,t}}{I_{c,t-1}} - 1\right)$ y $s_c^S \left(\frac{S_{c,t}}{S_{c,t-1}} - 1\right)$ se corresponden con la contribución del transporte de la mercancía c en el cambio experimentado por el efecto intensidad y por el efecto estructura respectivamente entre los años t -1 y t definida s_c en cada caso tal que:

$$s_c^I = \frac{\frac{w_c}{L\left(I_{c,t}, I_{c,t-1}\frac{IE_t}{IE_{t-1}}\right)} I_{c,t-1}}{\sum_{k=1}^{n} \frac{w_k}{L\left(I_{k,t}, I_{k,t-1}\frac{IE_t}{IE_{t-1}}\right)} I_{k,t-1}} \quad (14)$$

y

$$s_c^S = \frac{\frac{w_c}{L\left(S_{c,t}, S_{c,t-1}\frac{SE_t}{SE_{t-1}}\right)} S_{c,t-1}}{\sum_{k=1}^{n} \frac{w_k}{L\left(S_{k,t}, S_{k,t-1}\frac{SE_t}{SE_{t-1}}\right)} S_{k,t-1}} \quad (15)$$

Para el caso de la *descomposición acumulativa* la fórmula para conseguir la desagregación de los efectos intensidad y estructura sería:

$$\frac{IE_T}{IE_0} - 1 = \sum_{c=1}^{n} \sum_{t=1}^{T} \frac{IE_{t-1}}{IE_0} s_{c,t-1,t}^I \left(\frac{I_{c,t}}{I_{c,t-1}} - 1\right) \quad (16)$$

$$\frac{SE_T}{SE_0} - 1 = \sum_{c=1}^{n} \sum_{t=1}^{T} \frac{SE_{t-1}}{SE_0} s_{c,t-1,t}^S \left(\frac{S_{c,t}}{S_{c,t-1}} - 1\right) \quad (17)$$

La ecuación (16) muestra que el cambio porcentual del efecto intensidad entre los años 0 y T es la suma acumulada de los cambios porcentuales anuales valorados en el año 0 a través de IE_{t-1}/IE_0. Donde, $s_{c,t-1,t}^I$ se define de la siguiente manera:

$$s_{c,t-1,t}^I = \frac{\frac{w_{c,t-1,t}}{L\left(I_{c,t}, I_{c,t-1}\frac{IE_t}{IE_{t-1}}\right)} I_{c,t-1}}{\sum_{k=1}^{n} \frac{w_{k,t-1,t}}{L\left(I_{k,t}, I_{k,t-1}\frac{IE_t}{IE_{t-1}}\right)} I_{k,t-1}} \quad (18)$$

De forma paralela, la ecuación (17) expresa el cambio porcentual del efecto estructura entre los años 0 y T, siendo $s_{c,t-1,t}^S$ tal que:

$$s_{c,t-1,t}^S = \frac{\frac{w_{c,t-1,t}}{L\left(S_{c,t}, S_{c,t-1}\frac{SE_t}{SE_{t-1}}\right)} S_{c,t-1}}{\sum_{k=1}^{n} \frac{w_{k,t-1,t}}{L\left(S_{k,t}, S_{k,t-1}\frac{SE_t}{SE_{t-1}}\right)} S_{k,t-1}} \quad (19)$$

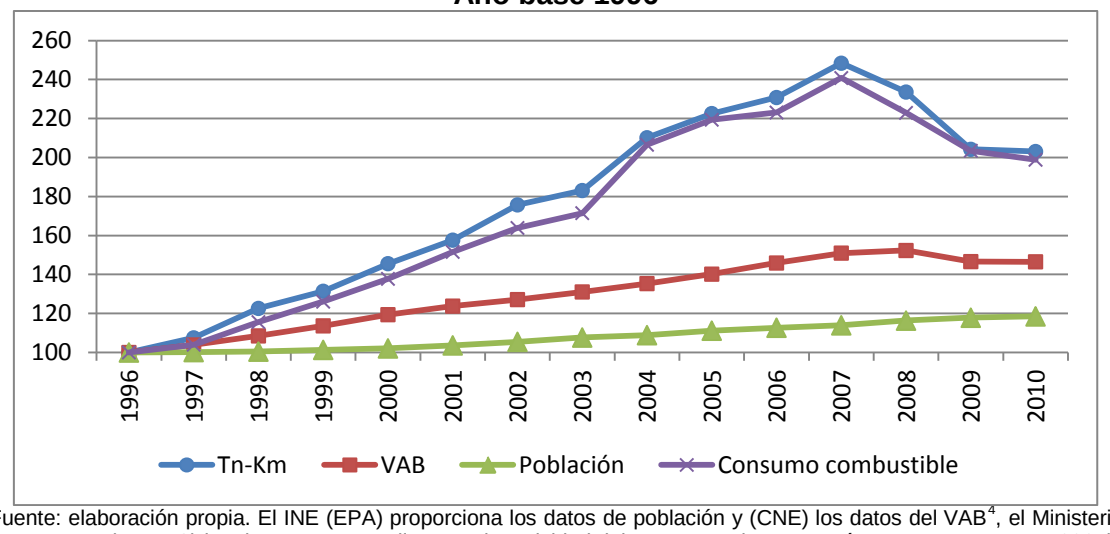
La contribución del transporte de la mercancía c en la variación experimentada por el efecto intensidad entre los años t-1 y t se corresponde, por tanto, con el valor $\frac{IE_{t-1}}{IE_0} s_{c,t-1,t}^I \left(\frac{I_{c,t}}{I_{c,t-1}} - 1\right)$ evaluado en el año 0, mientras que

$\frac{SE_{t-1}}{SE_0} S^{S}_{c,t-1,t} \left(\frac{S_{c,t}}{S_{c,t-1}} - 1 \right)$ determina la contribución del transporte de la mercancía c en la variación observada del efecto estructura entre t-1 y t referida al año 0.

3. Evolución de la intensidad energética

El fuerte aumento del consumo energético en el transporte español de mercancías durante el periodo 1996-2010 se explica, básicamente, por el importante incremento de la actividad medida en millones de toneladas-kilómetro (89,6%). Asimismo, el significativo crecimiento de esta actividad en relación al del conjunto de la economía (46,5%) explica su mayor participación en el consumo de energía final y en las emisiones de dióxido de carbono relacionadas.

Figura 1. Evolución del VAB, de la población, y de la actividad del transporte de mercancías por carretera y de su consumo de combustible. España. Año base 1996



Fuente: elaboración propia. El INE (EPA) proporciona los datos de población y (CNE) los datos del VAB[4], el Ministerio de Fomento (EPTMC) los datos correspondientes a la actividad del transporte de mercancías por carretera. En 1996, la población era de 39.669 miles de personas, las TKM transportadas ascendían a 102.166 millones, y el VAB a precios constantes de 2008 sumaba un total de 714.138 millones de euros.

En cuanto a la evolución de la actividad del transporte de mercancías cabe señalar que, desde 1996 a 2010, el transporte de mercancías por carretera en España aumentó un 105,6% (102.167 millones de TKM en 1996 frente a 210.064 millones de TKM en 2010), en cambio la alternativa, el ferrocarril, se redujo un 17,0% (11.100 millones de TKM en 1996 a 9.211 millones de TKM en 2010), representando en la actualidad el transporte por carretera un 95,8% de todo el transporte de mercancías[5].

[4] Si se tomara como referencia el VAB -agricultura, industria y construcción-, la diferencia en las tasas de crecimiento de la actividad del transporte de mercancías por carretera y el conjunto de la economía se vería incrementada. Por ejemplo, del año 2000 al 2010, la tasa de crecimiento del VAB a precios constantes del conjunto de la economía alcanzó un 23%, al eliminar el sector servicios, la tasa de crecimiento del VAB —agricultura, industria y construcción— es de tan sólo un 4%.

[5] En España el volumen total de transporte de mercancías por carretera supone un 84%, por ferrocarril un 1% y por mar el 15% en 2007. Datos EUROSTAT, teniendo en cuenta que la participación vía marítima recoge la actividad tanto de carga como de descarga.

En la Figura 1 puede observarse que en 2008 se produce un cambio de tendencia en la actividad del transporte de mercancías por carretera como consecuencia de la crisis económica en España. Ésta incrementó hasta el año 2007 un 153,4% y a partir de ese año hasta el 2010 se redujo en un 18,9%. En este sentido, el consumo energético de la actividad también se vio afectado al aumentar entre los años 1996 y 2010 un 98,8%, cuando hasta el año 2007 el crecimiento había alcanzado el 140,7%.

Por su parte, la intensidad energética de la actividad disminuyó un 2,1% entre 1996 y 2010, al pasar de 1,05 MJ/TKM en 1996 a 1,03 MJ/TKM en 2010. Tal como figura en el cuadro 3 la intensidad energética muestra un comportamiento errático en el tiempo, no estando ligada su evolución ni a la de la actividad ni a la del consumo energético. Así, por ejemplo, en los años de crisis la reducción de la intensidad energética es consecuencia de una mayor caída del consumo energético que de la actividad, a diferencia de lo que ocurría en la etapa de crecimiento económico, cuando ésta se reducía porque el consumo energético aumentaba en menor proporción que la actividad.

Cuadro 3. Evolución anual de actividad, consumo de combustible e intensidad energética del transporte por carretera de mercancías. España 1996-2010

	Actividad	Consumo combustible	Intensidad energética
1997	7,5%	4,0%	-3,3%
1998	14,0%	11,1%	-2,6%
1999	7,2%	9,1%	1,8%
2000	10,8%	9,3%	-1,3%
2001	8,3%	10,0%	1,6%
2002	11,5%	8,7%	-2,5%
2003	4,2%	3,9%	-0,3%
2004	14,8%	20,4%	4,9%
2005	5,9%	6,3%	0,3%
2006	3,7%	1,7%	-1,9%
2007	7,6%	8,0%	0,3%
2008	-6,0%	-7,4%	-1,5%
2009	-12,6%	-8,7%	4,4%
2010	-0,6%	-2,3%	-1,7%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

En el cuadro 4 se presentan los resultados de la intensidad energética desagregada por mercancías y el total, así como la participación de cada una de las mercancías en el conjunto de la actividad para los años 1996 y 2010.

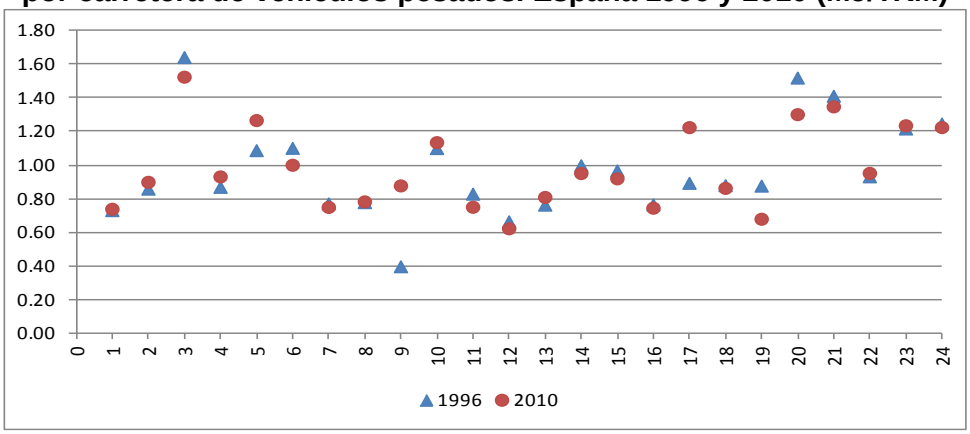
Cuadro 4. Intensidad energética (MJ/TKM) y distribución de la actividad (TKM) del transporte por carretera de mercancías. España 1996-2010

	Intensidad energética			Peso relativo	
	1996	2010	Variación	1996	2010
1	0,74	0,74	1,1%	3,2%	2,2%
2	0,86	0,90	4,7%	10,0%	9,8%
3	1,64	1,53	-7,1%	1,3%	0,7%
4	0,87	0,94	7,1%	2,8%	1,2%
5	1,09	1,27	16,3%	0,7%	0,6%
6	1,11	1,00	-9,1%	17,0%	20,2%
7	0,78	0,75	-2,7%	1,1%	1,5%
8	0,78	0,79	0,6%	1,1%	0,4%
9	0,40	0,88	119,3%	0,0%	0,0%
10	1,10	1,14	3,2%	3,6%	2,9%
11	0,83	0,76	-9,3%	1,1%	1,7%
12	0,67	0,63	-6,2%	0,1%	0,2%
13	0,77	0,81	5,9%	6,4%	6,1%
14	1,00	0,96	-4,7%	6,5%	6,5%
15	0,97	0,92	-4,9%	8,8%	7,9%
16	0,77	0,75	-2,5%	1,7%	1,3%
17	0,90	1,23	36,8%	0,1%	0,4%
18	0,88	0,87	-1,8%	6,4%	5,2%
19	0,88	0,68	-22,3%	0,7%	1,0%
20	1,52	1,30	-14,3%	6,0%	6,7%
21	1,41	1,35	-4,5%	1,4%	1,0%
22	0,94	0,96	2,2%	1,7%	1,3%
23	1,22	1,24	1,6%	8,6%	8,8%
24	1,25	1,23	-1,7%	9,7%	12,6%
ACTIVIDAD	1,05	1,03	-2,1%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

Estos resultados previos a la descomposición paramétrica apuntan a un cambio en la intensidad energética y en la estructura de la actividad del transporte de mercancías por carretera en España entre los años 1996 y 2010. Más detalladamente, la intensidad energética del transporte de las diferentes mercancías revela una evolución diferenciada por grupos de mercancías. Así, ésta aumenta considerablemente en el caso del transporte del *Petróleo crudo (9),* los *Productos carboquímicos, alquitranes (17)* y en el de *Materias textiles y residuos, otras materias primas de origen animal o vegetal (5),* y en cambio disminuye sobre todo en el caso del transporte de la *Celulosa y residuos (19)* y de los *Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontado de piezas (20)*. En 2010 la disparidad de las intensidades energéticas va desde los 0,63 MJ/TKM de *Minerales y residuos no ferrosos (12)* a los 1,53 MJ/TKM de *Animales vivos, remolachas azucareras (3)*, disparidad inferior a la mostrada en 1996 tal como se observa en la Figura 2.

Figura 2. Intensidad energética por grupos de mercancías. Transporte por carretera de vehículos pesados. España 1996 y 2010 (MJ/TKM)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

Por otra parte, el peso relativo señala un cambio estructural significativo en la actividad del transporte de determinados grupos de mercancías. De hecho, ganan importancia en la actividad sobre todo los grupos de *Productos alimenticios y forrajes* y *Artículos diversos (6)*, mientras que *Madera y corcho (4)*, *Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes (18)* y *Cereales (01)* son los que pierden mayor peso relativo en el conjunto de la actividad.

Cuadro 5. Evolución en la intensidad energética y en el peso relativo en el transporte por carretera de los diferentes grupos de mercancías

		INTENSIDAD ENERGÉTICA	
		Disminuye	**Aumenta**
PESO RELATIVO	**Disminuye**	Animales vivos, remolachas azucareras Cementos, cales, materiales de construcción manufacturados Minerales en bruto o manufacturados Abonos naturales o manufacturados Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes Artículos metálicos	Cereales Patatas, otras hortalizas frescas o congeladas, frutas frescas Madera y corcho Materias textiles y residuos, otras materias primas de origen animal o vegetal Combustibles minerales sólidos Productos petrolíferos Productos metalúrgicos Vidrio, cristalería, productos cerámicos
	Aumenta	Productos alimenticios y forrajes Oleaginosas Minerales de hierro, chatarras, polvos de altos hornos Minerales y residuos no ferrosos Celulosa y residuos Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontados y piezas Artículos diversos	Petróleo crudo Productos carboquímicos, alquitranes Cueros, textiles, vestimenta, artículos manufacturados diversos

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

Asimismo, atendiendo al cambio estructural, los datos obtenidos de la EPTMC señalan que la distancia recorrida por los vehículos en vacío en el periodo considerado muestra un menor peso relativo respecto al conjunto de la actividad. Así, si en 1996 un 29,1% de los kilómetros totales recorridos por los vehículos correspondían a desplazamientos en vacío, en 2010 éstos se reducen a un 23,7%, lo que supone una mejora relativa en la logística de la actividad. Mientras que la distancia recorrida por los vehículos en vacío aumenta un 54,2%, la distancia recorrida por los vehículos con carga incrementa un 104,1% en el período considerado. Una evolución mucho menos favorable muestra, en cambio, el factor carga —capacidad de carga del vehículo utilizada— que pasa de un 42,8% en 1996 a un 41,6% en 2010.

4. Resultados del análisis de descomposición

4.1. Resultados de la descomposición M-LMDI-II

Los resultados obtenidos del análisis M-LMDI-II se presentan en el cuadro 6. En 6A se muestran los resultados de la descomposición anual y en 6B los de la descomposición acumulativa. La descomposición anual muestra claramente que la evolución de la intensidad energética de la actividad del transporte de mercancías por carretera ha sido errática a lo largo del periodo considerado. Así, en algunos años ésta se incrementa porque los dos efectos —intensidad y estructura— contribuyen negativamente —años 1999, 2001, 2005, 2007 y 2009— y, en otros años en cambio se reduce porque ambos efectos son positivos —1997, 1998, 2006 y 2008.

Sin embargo, la descomposición acumulativa cuantifica una disminución de la intensidad energética derivada del efecto intensidad de un 3,4% durante el período 1996-2010. En contraste, el cambio estructural experimentado por la actividad contribuye al empeoramiento de la intensidad energética en un 1,3%. La combinación de ambos efectos conduce a un descenso de la intensidad energética observada del 2,1%.

Las implicaciones de los resultados obtenidos son inmediatas. La reducción de la intensidad energética en el caso del transporte de mercancías por carretera en España es consecuencia de una contribución favorable a esta reducción del efecto intensidad —mayor eficiencia energética aparente (menor consumo de combustible por tonelada-kilómetro) en el transporte de mercancías— compensado parcialmente por la contribución en sentido opuesto del efecto estructura —las mercancías más intensivas energéticamente ganan peso en el conjunto de la actividad. Así, al examinar con mayor detalle los resultados obtenidos en la descomposición acumulativa, el efecto intensidad muestra tasas de variación acumuladas negativas en todo el período, favoreciendo una mayor eficiencia energética. Igualmente, a excepción de los años 1997 y 1998, el efecto estructura presenta tasas de variación acumuladas positivas contribuyendo, por su parte, a una menor eficiencia energética. En este caso, dado que las tasas de variación acumuladas del efecto intensidad son superiores a las del efecto estructura, la intensidad energética evidencia un descenso en el periodo analizado.

Cuadro 6. Descomposición M-LMDI-II de la intensidad energética

CUADRO 6A. Análisis anual (base = año precedente)

	Intensidad energética	Efecto intensidad	Efecto estructura
1997	-3,3%	-3,0%	-0,2%
1998	-2,6%	-2,3%	-0,2%
1999	1,8%	1,2%	0,5%
2000	-1,3%	-1,8%	0,5%
2001	1,6%	1,3%	0,3%
2002	-2,5%	-2,7%	0,3%
2003	-0,3%	-0,5%	0,3%
2004	4,9%	5,2%	-0,2%
2005	0,3%	0,3%	0,1%
2006	-1,9%	-1,3%	-0,7%
2007	0,3%	0,1%	0,3%
2008	-1,5%	-1,2%	-0,3%
2009	4,4%	4,1%	0,3%
2010	-1,7%	-2,2%	0,5%

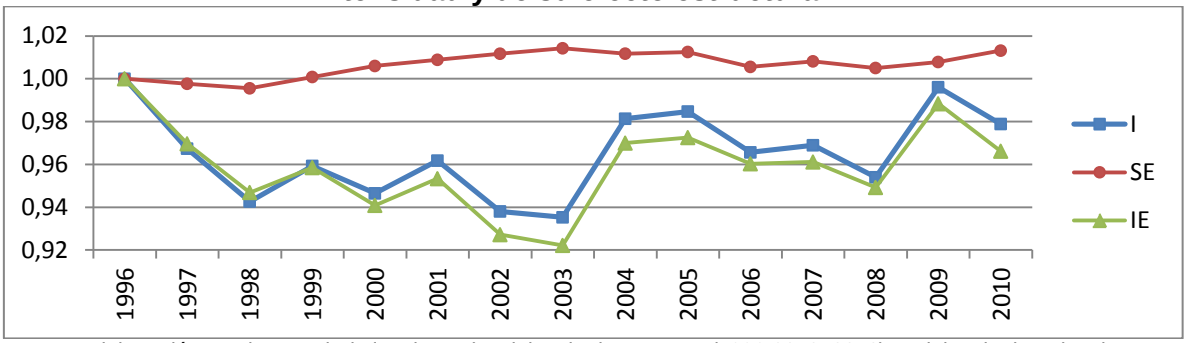
CUADRO 6B. Análisis acumulativo (base = año 1996)

	Intensidad energética	Efecto intensidad	Efecto estructura
1997	-3,3%	-3,0%	-0,2%
1998	-5,7%	-5,3%	-0,4%
1999	-4,1%	-4,2%	0,1%
2000	-5,4%	-5,9%	0,6%
2001	-3,8%	-4,7%	0,9%
2002	-6,2%	-7,3%	1,2%
2003	-6,5%	-7,8%	1,4%
2004	-1,9%	-3,0%	1,2%
2005	-1,5%	-2,7%	1,3%
2006	-3,4%	-4,0%	0,6%
2007	-3,1%	-3,9%	0,8%
2008	-4,6%	-5,1%	0,5%
2009	-0,4%	-1,2%	0,8%
2010	-2,1%	-3,4%	1,3%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

Asimismo, cabe señalar que el comportamiento errático manifestado por la intensidad energética se corresponde con la evolución mostrada por el efecto intensidad a lo largo del período considerado, mientras que el efecto estructura muestra una menor variabilidad en el período. En particular, cabe destacar el efecto intensidad negativo correspondiente a los años 2004 y 2009 que provoca cambios de tendencia en la evolución de la intensidad energética, es necesario obtener información detallada para entender el por qué de dicho comportamiento (Figura 3). Nuevamente se evidencia la importancia del efecto intensidad en la determinación de la intensidad energética frente al efecto estructura. De cara a profundizar en los factores que hay detrás de la contribución de los distintos efectos y poder obtener más pistas sobre las medidas que podrían mejorar su evolución en el futuro, procedemos a continuación a descomponer éstos en la contribución del transporte de los diferentes tipos de mercancías.

Figura 3. Evolución acumulada de la intensidad energética, de su efecto intensidad y de su efecto estructura



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

4.2. Resultados de la atribución de los cambios en el índice Divisia

En el Cuadro 7 se exponen los resultados de la variación porcentual experimentada por la intensidad energética desagregada por mercancías con la descomposición acumulativa para el periodo 1996-2010, además de la variación de los efectos intensidad y estructura igualmente desagregados por mercancías.

En cuanto al efecto intensidad cabe decir que los grupos de mercancías *Productos alimenticios y forrajes (6)* y *Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontados y piezas (20),* determinan prácticamente la evolución favorable del efecto intensidad entre los años 1996 y 2010.

Con respecto al efecto estructura se desprende que el empeoramiento de la intensidad energética derivada de este efecto a lo largo del período estudiado tiene como principales responsables a los grupos de mercancías *Productos alimenticios y forrajes (6)*, *Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontados y piezas (20)* y *Artículos diversos (24)*, y a pesar de la contribución positiva de los grupos de mercancías *Madera y corcho (4)* y *Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes (18)*.

Cuadro 7. Desagregación de los efectos intensidad y estructura por grupos de mercancías. Año 2010. Análisis acumulativo (base = 1996)

	Intensidad energética	Efecto intensidad	Efecto estructura
1	-0,7	0,0	-0,7
2	0,2	0,4	-0,2
3	-1,1	-0,1	-0,9
4	-1,3	0,1	-1,4
5	0,1	0,1	0,0
6	1,5	-1,6	3,1
7	0,3	0,0	0,3
8	-0,6	0,0	-0,6
9	0,0	0,0	0,0
10	-0,8	0,1	-0,8
11	0,4	-0,1	0,4
12	0,1	0,0	0,1
13	0,1	0,3	-0,2
14	-0,3	-0,3	0,0
15	-1,2	-0,4	-0,8
16	-0,3	0,0	-0,3
17	0,4	0,0	0,4
18	-1,2	-0,1	-1,1
19	0,1	-0,2	0,2
20	-0,3	-1,3	1,0
21	-0,6	-0,1	-0,5
22	-0,4	0,0	-0,4
23	0,4	0,1	0,3
24	3,3	-0,1	3,5
Actividad	**-2,1%**	**-3,4%**	**1,3%**

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

La combinación de ambos efectos proporciona la contribución de cada grupo de mercancías a la evolución de la intensidad energética del transporte de mercancías por carretera en el período 1996-2010. Así, los grupos de mercancías *Animales vivos, remolachas azucareras (3)*, *Madera y corcho (4)*, *Minerales en bruto o manufacturados (15)* y *Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes (18)* contribuyen significativamente a la reducción de la intensidad energética en el transporte por carretera.

No obstante, dos grupos de mercancías, *Productos alimenticios y forrajes (6)* y *Artículos diversos (24)*, impiden una mayor contracción de la intensidad energética durante el periodo analizado, porque a pesar de ser de los grupos de mercancías más intensivos energéticamente en su transporte y que reducen su intensidad energética en el periodo considerado (efecto intensidad positivo) también es cierto que, teniendo una participación significativa, aumentan su peso relativo en el conjunto de la actividad (efecto estructura negativo), predominando el segundo efecto sobre el primero.

Precisamente, teniendo en cuenta lo anterior y en relación al estudio sobre el comportamiento errático de la intensidad energética, como consecuencia de la alta variabilidad del efecto intensidad señalado en el apartado precedente, puede desprenderse del análisis realizado que, en particular, dicha variabilidad se debe a los grupos *Productos alimenticios y forrajes (6)* y *Artículos diversos (24)*. En concreto, en 2004 y en 2009 ambos grupos de mercancías experimentaron un fuerte crecimiento del efecto intensidad. Sin embargo, un análisis más detallado de la evolución del efecto intensidad en los años 2004 y 2009 revela que los grupos *Patatas, hortalizas y frutas frescas (2)* y *Cueros, textiles, vestimenta y artículos manufacturados diversos (23)* deben ser asimismo considerados. Igualmente, el grupo de *Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontados y piezas (20)* debe ser estudiado también en 2009 (véase cuadro 10 del Apéndice).

A fin de examinar qué factores explican los resultados del efecto intensidad para los grupos de mercancías señalados en los años 2004 y 2009 se analizan dos indicadores clave de rendimiento de la actividad: el contenido de transporte y la eficiencia del transporte. En 2004 y 2009 los indicadores de contenido de transporte —distancia recorrida por tonelada transportada— y eficiencia del transporte —toneladas transportadas por vehículo— empeoran considerablemente[6]. En definitiva, la evolución negativa del efecto intensidad en 2004 y 2009 se explica porque en los grupos de mercancías señalados los vehículos transportan menos toneladas y recorren más kilómetros por tonelada transportada.

[6] Con respecto al indicador de contenido de transporte en 2004 el grupo de mercancías *Artículos diversos (24)* es una excepción, y en 2009 son la excepción los grupos de mercancías *Patatas, hortalizas y frutas frescas (2)* y *Cueros, textiles, vestimenta y artículos manufacturados diversos (23).*

Cuadro 8. Variación anual de indicadores clave de rendimiento de la actividad del transporte de mercancías

		2003/2004	2008/2009
Contenido de transporte	2	11,0%	-5,6%
	6	6,9%	8,0%
	20	-	8,8%
	23	18,5%	-0,8%
	24	-3,0%	3,5%
Eficiencia del transporte	2	-12,9%	-6,6%
	6	-4,4%	-1,0%
	20	-	-7,5%
	23	-15,4%	-6,7%
	24	-3,3%	-1,0%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ministerio de Fomento (1996-2010, 2010) y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006, 2010)

5. Conclusiones

En España, el sustancial aumento del consumo energético en el transporte de mercancías durante el periodo 1996-2010 se explica por el fuerte crecimiento de la actividad. El responsable de esta evolución ha sido, claramente, el transporte de mercancías por carretera al suponer, en el periodo considerado, entre un 90% y un 96% del transporte interior de mercancías.

Investigar la intensidad energética del transporte, su evolución y los factores que la determinan ayuda a entender el comportamiento de uno de los componentes del consumo energético clave para lograr un consumo energético más eficiente en dicha actividad. La aplicación de la descomposición paramétrica multiplicativa LMDI-II a la intensidad energética del transporte de mercancías por carretera permite complementar los trabajos que hasta la fecha se han centrado en el estudio de la evolución del consumo energético. Asimismo, la ampliación del análisis a través de la atribución de los cambios en el índice Divisia permite ahondar en los resultados obtenidos al obtener cómo han participado los distintos grupos de mercancías en la marcha de la intensidad energética. Este artículo pretende contribuir así, a un mayor conocimiento de los factores detrás de la evolución experimentada por la intensidad energética en el transporte de mercancías por carretera, que posibilite el diseño de medidas que permitan alcanzar una mayor eficiencia energética en esta actividad.

El estudio de la evolución del creciente consumo energético del transporte de mercancías por carretera apunta como principal factor explicativo el fuerte crecimiento de la actividad durante los años 1996 y 2010. Por el contrario, el

análisis de la intensidad energética muestra una tendencia decreciente durante el periodo analizado, es decir, una mayor eficiencia energética; si bien la mejora es muy moderada en relación al aumento en la actividad. El análisis de descomposición de la intensidad energética muestra que el resultado positivo es consecuencia de un comportamiento positivo del efecto intensidad —menor consumo de combustible por tonelada-kilómetro en el periodo considerado— compensado parcialmente por un comportamiento negativo del efecto estructura—los grupos de mercancías más intensivos energéticamente en su transporte, aumentan su peso relativo en el conjunto de la actividad.

Por otra parte, el análisis destaca que la tendencia decreciente de la intensidad energética no es constante en el tiempo sino errática, como consecuencia de la inestabilidad mostrada por el efecto intensidad, mientras que el efecto estructura presenta poca variabilidad. En este sentido, el estudio detallado de la contribución de los diferentes grupos de mercancías a la reducción de la intensidad energética muestra que no todos los grupos participan de forma positiva en dicha reducción ni tampoco con el mismo grado a lo largo del tiempo. Los grupos de mercancías que contribuyen significativamente a la reducción de la intensidad energética en el transporte por carretera son *Animales vivos, remolachas azucareras (3)*, *Madera y corcho (4)*, *Minerales en bruto o manufacturados (15)* y *Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes (18)*. Mientras que *Productos alimenticios y forrajes (6)* y *Artículos diversos (24)* son los grupos de mercancías que impiden una mayor contracción de la intensidad energética durante el periodo analizado y cuyo comportamiento, además, explica en gran parte la evolución errática del efecto intensidad.

La importancia del efecto intensidad en la determinación de la intensidad energética frente al efecto estructura y el hecho de que el efecto estructura depende de la especialización productiva de la economía, refuerza la idea de que los esfuerzos de las autoridades públicas deberían encaminarse en el corto y medio plazo a aplicar medidas que condujeran a una mayor reducción del efecto intensidad. Éstas no deberían consistir únicamente en la sustitución gradual de la flota con vehículos más eficientes energéticamente y/o la introducción de combustibles de mayor calidad, o en términos más generales, en infraestructuras adecuadas y una conducción eficiente. Ya que son otros aspectos los que deberían igualmente considerarse, dado que los distintos grupos de mercancías participan en diferente grado y signo en la reducción de este efecto. En particular, dos indicadores clave de rendimiento de la actividad, contenido de transporte y eficiencia del transporte, revelan la importancia de la logística en el transporte de mercancías a la hora de lograr una mayor eficiencia energética por grupos de mercancías. Es el caso del comportamiento negativo en los años 2004 y 2009 del efecto intensidad que se explica porque en dos grupos de mercancías, *Productos alimenticios y forrajes (6)* y *Artículos diversos (24)*, los vehículos transportan menos toneladas y recorren más kilómetros por tonelada transportada.

En este mismo sentido, la evolución del efecto estructura muestra cómo el éxito de las medidas para hacer más eficiente el uso de energía en el transporte pueden verse matizadas si no se tiene en cuenta adecuadamente la evolución de la estructura por tipos de mercancías. Así, es preciso diseñar medidas que

consideren alcanzar una mayor eficiencia energética con una estructura de transporte donde ganan peso las mercancías cuyo transporte es más intensivo en energía (siendo relevantes las diferencias entre mercancías), como ha ocurrido en España en el período analizado.

En definitiva, la descomposición por grupos de mercancías de los efectos intensidad y estructura de la intensidad energética apuntan a la necesidad de diseñar medidas que tengan en cuenta las mercancías que se transportan.

La investigación futura, en consecuencia, debe centrarse en estudiar con mayor detalle los diversos factores que pueden haber influido en la evolución del efecto intensidad y, así, encontrar los mecanismos que podrían conducir a mejorar dicha tendencia. Pues, si mercancías tales como, por ejemplo, *Madera y corcho (4)* han alcanzado una mayor eficiencia energética en su transporte, cabe pensar que también puede lograrse en el transporte de otros grupos de mercancías. Entre los factores a analizar cabría destacar, entre otros, el estudio de las elasticidades de demanda del transporte de mercancías por carretera desagregando dicho estudio por grupo de mercancías. Del mismo modo, debería ampliarse el trabajo futuro con la incorporación en el análisis del otro medio de transporte interior de mercancías, el ferrocarril. De manera que el problema podría analizarse teniendo en cuenta no sólo la desagregación por mercancías sino también por modo de transporte utilizado. Finalmente, la presente investigación puede ampliarse centrando el estudio en la intensidad de las emisiones de gases de efecto invernadero, tanto en su evolución como en sus implicaciones y en la especificación de posibles soluciones.

6. Bibliografía

Ang B.W. (1994) “Decomposition of industrial energy consumption. The energy intensity approach” *Energy Economics*, vol.16, n.3, pp. 163-174.

Ang, B.W. (2004) “Decomposition analysis for policymaking in energy: which is the preferred method?” *Energy Policy,* vol. 32, pp. 1131-1139.

Ang, B.W. y Na Liu (2007) “Handling zero values in the logarithmic mean Divisia index decomposition approach” *Energy Policy*, vol. 35, pp.238-426.

Ang, B.W. y Zhang, F. Q. (2000) “A survey of index decomposition analysis in energy and environmental studies” *Energy*, vol. 25, pp.1149-1176.

Choi, K.H. y Ang, B.W. (2012) “Attribution of changes in Divisia real energy intensity index – An extension to index decomposition analysis” *Energy Economics*, vol.34, pp.171-176.

Eorn, J. y Schipper,L. (2010) “Trends in passenger transport energy use in South Korea” *Energy Policy*, vol. 38, pp.3598-3607.

European Commission. *Eurostat* (2013) Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities. Consulta: 13 noviembre 2013 < http://epp.eurostat.ec.europa.eu >

IEA (1997) *Indicators of energy use and efficiency. Understanding the link between energy and human activity*. OECD/IEA. 1997.

IDAE, Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (2006) *Guía para la gestión del combustible en las flotas de transporte por carretera*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

IDAE, Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (2010) *Factores de conversión energía final, energía primaria y factores de emisión de CO_2*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

IDAE, Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (2010) *Informe anual de indicadores energéticos. Año 2009*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Kamakaté, F. y Schipper (2009) "Trends in truck freight energy use and carbon emissions in selected OECD countries from 1973 to 2005" *Energy Policy*, vol. 37, pp. 3743-3751.

Lenzen, M. (2006) "Decomposition analysis and the mean-rate-of-change index" *Applied Energy*, vol. 83, pp. 185-198.

McKinnon, A.C. y Piecyk, M. I. (2009) "Measurement of CO_2 emissions from road freight transport: A review of UK experience" *Energy Policy*, vol.37, pp. 3733-3742.

Mendiluce, M. y Schipper L., (2011) "Trends in passenger transport and freight energy use in Spain" *Energy Policy,* vol. 39, pp.6466-6475.

Millard-Ball, A. Schipper, L. (2010) "Are We Reaching Peak Travel? Trends in Passenger Transport in Eight Industrialized Countries" *Transport Reviews*, pp.1-22.

Ministerio de Fomento (1996-2010) *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por carretera*. Subdirección General de Estadísticas Ministerio de Fomento.

Ministerio de Fomento (2010) *Observatorio del Mercado de transporte de mercancías por carretera, nº 19*. Secretaría de Estado de Transportes. Dirección General de Transporte Terrestre. Ministerio de Fomento, Madrid

Pérez Martínez, P.J. (2009) "The vehicle approach for freight road transport energy and environmental analysis in Spain" *European Transport Research Review*, vol.1, pp.75-85

Pérez Martínez, P.J. (2010) "Freight transport, Energy Use, and Emission Trends in Spain" *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, vol. 2191, pp.16-22.

Pérez Martínez, P.J. y Monzón de Cáceres, A. (2008) “Consumo de energía por el transporte en España y tendencias de emisión” *Observatorio Medioambiental*, vol.11, pp. 127-147.

Schipper, L. (2011) “Automobile use, fuel economy and CO_2 emissions in industrialized countries: Encouraging trends through 2008?” *Transport Policy*, vol. 18, pp.358-372.

Sorrell, S., Lehtonen, M., Stapleton, L., Pujol, J. y Champion, T. (2009) “Decomposing road freight energy use in the United Kingdom” *Energy Policy*, vol. 37, pp. 3115–3129

Sorrell, S., Lehtonen, M., Stapleton, L., Pujol, J. y Champion, T. (2012) “Decoupling of road freight energy use from economic growth in the United Kingdom” *Energy Policy*, vol. 41, pp.84-97.

Stead D. (2001) “Transport intensity in Europe – indicators and trends” *Transport Policy*, vol.8, issue 1, pp. 29-46.

Vaneck, F.M. y Campbell, J.B. (1999) “UK road freight energy use by product: trends and analysis from 1985 to 1995” *Transport Policy*, vol. 6, pp.237-246

Vaneck, F.M. y Morlock, E.K. (2000) “Improving the energy efficiency of freight in the United States through commodity-based analysis: justification and implementation” *Transportation Research Part D*, vol. 5, pp. 11-29.

Apéndice

CUADRO A1. NOMENCLATURA DE LOS GRUPOS DE MERCANCÍAS SEGÚN LA CLASIFICACIÓN NST/R A 2 DÍGITOS.

	Grupos de mercancías
01	Cereales
02	Patatas, otras hortalizas frescas o congeladas, frutas frescas
03	Animales vivos, remolachas azucareras
04	Madera y corcho
05	Materias textiles y residuos, otras materias primas de origen animal o vegetal
06	Productos alimenticios y forrajes
07	Oleaginosas
08	Combustibles minerales sólidos
09	Petróleo crudo
10	Productos petrolíferos
11	Minerales de hierro, chatarras, polvos de altos hornos
12	Minerales y residuos no ferrosos
13	Productos metalúrgicos
14	Cementos, cales, materiales de construcción manufacturados
15	Minerales en bruto o manufacturados
16	Abonos naturales o manufacturados
17	Productos carboquímicos, alquitranes
18	Productos químicos, excepto productos carboquímicos y alquitranes
19	Celulosa y residuos
20	Vehículos y material de transporte, máquinas, motores, incluso desmontados y
21	Artículos metálicos
22	Vidrio, cristalería, productos cerámicos
23	Cueros, textiles, vestimenta, artículos manufacturados diversos
24	Artículos diversos

Fuente: NST/R

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

The energy footprint of human development

Iñaki Arto, Iñigo Capellán, Rosa Lago y Gorka Bueno

Basque Centre for Climate Change y Universidad del País Vasco.

THE ENERGY FOOTPRINT OF HUMAN DEVELOPMENT

Iñaki Arto, Basque Centre for Climate Change, inaki.arto@bc3research.org

Iñigo Capellán, Low Carbon Program, Universidad del País Vasco y Basque Centre for Climate Change, inigo.capellan@ehu.es

Rosa Lago, Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao, Universidad del País Vasco, rosa.lago@ehu.es

Gorka Bueno, Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao, Universidad del País Vasco, gorka.bueno@ehu.es

Abstract

In recent years special attention has been paid to the study of the relationship between energy use of a country and its level of development. While the interest of this research area is unquestionable, the indicators commonly chosen for study (Human Development Index (HDI) or GDP as measures of well-being and national energy consumption) are problematic. Thus, little attention has been paid to the fact that, in the current context of globalization, the energy consumption of a country is not a suitable indicator for measuring the total energy requirements associated with its level of development; the significant variable is the global energy consumed to produce the goods and services demanded by that country, i.e. its energy footprint. In this study, we compare the HDI of 40 countries with its energy consumption and its energy footprint. The results show that the energy footprint of developed countries is higher than its energy consumption (+13%); the opposite occurs in emerging economies (BRIIC, -16%), following a pattern that has been intensifying in the last decade. That is, the energy consumption underestimates the energy required to maintain a high level of development, since part of the energy consumption of less developed countries is devoted to sustain developed countries. Moreover, we find that in order to achieve a high level of development worldwide, global energy use shall increase by 40% from current levels (ceteris paribus)

Palabras clave: desarrollo humano, consumo de energía, huella energética.

Clasificación JEL. O13, Q40, Q56

Resumen

En los últimos años se ha prestado especial atención al estudio de la relación entre el uso de energía de un país y su nivel de desarrollo. Si bien no cabe duda del interés de este área de investigación, los indicadores habitualmente elegidos para su estudio (el IDH o el PIB como medidas del bienestar y el consumo nacional de energía) resultan problemáticos. Así, apenas se ha prestado atención al hecho de que, en el actual un contexto de globalización, el consumo de energía de un país no es un indicador adecuado para medir las necesidades energéticas asociadas a su nivel de desarrollo, pues la variable significativa es la energía consumida a escala global para producir los bienes y servicios que demanda ese país, es decir, su huella energética. En este estudio comparamos el IDH de 40 países con su consumo y huella energéticos utilizando la base de datos WIOD. Los resultados muestran que la energía embebida en la demanda final de los países desarrollados es superior a su consumo energético (+13%); lo contrario ocurre en las economías emergentes (BRIIC, -16%), siguiendo un patrón que se viene intensificando en la última década. Es decir, la variable consumo energético infravalora las necesidades energéticas para mantener un nivel de desarrollo alto, pues una parte del consumo de energía de los países menos desarrollados se dedica a sustentar a los desarrollados. Es más, para alcanzar in nivel de desarrollo alto a escala global se necesitaría, *ceteris paribus*, un 40% más de energía que la consumida actualmente.

1. Introduction

An adequate energy supply is a key prerequisite for economic and social development. Three major transitions in the development of energy systems led to greater quality in the types of energy in the last two centuries: from traditional fuels (wood, manure) to coal (steam power), from coal to oil (increased mobility), and finally, the use of electricity (light, computers) (Fouquet, 2010; Smil, 2010; WBGU, 2003). The United Nations General Assembly adopted in 1986 its "Declaration on the Right to Development" (UN, 1986), which established the right to development 'as a universal and inalienable right and an integral part of fundamental human rights', setting out a catalogue of objectives for 'equality of opportunity for all in their access to basic resources, education, health services, food, housing, employment and the fair distribution of income'. Ultimately, energy, in its different forms, is essential to provide all the goods and services linked to the achievement of human development targets. The UN has recognized the role of energy for development and in September 2011, UN Secretary-General Ban Ki-moon launched the "Sustainable Energy for All" initiative, aiming at ensuring clean energy access for all.

In this context there are two key policy questions: i) how is the relation between energy use and human development? and ii) what is the minimum quantity of energy to achieve a certain level of development?

In relation to the first question, in recent year a number of studies have investigated the relationship between the energy use and human development (Alam et al., 1998; Cottrell, 2009; Dias et al., 2006; Martínez and Ebenhack, 2008; Mazur and Rosa, 1974; Olsen, 1992; Pasternak, 2000; Rosa, 1997; Smil, 2005; Steinberger and Roberts, 2010; Suárez, 1995; WBGU, 2003). Most studies have found strong correlations between energy and living standards at lower consumption levels (developing countries), and decoupling at higher levels (industrialized countries) (see Figure 1).[1] The human development decoupling at high consumption levels is referred to as a "plateau" by (Pasternak, 2000) or "saturation" by (Martínez and Ebenhack, 2008).

[1] As early as 1974, (Mazur and Rosa, 1974) concluded their study of 55 countries by describing this pattern and stating that "so long as America's per capita energy consumption does not go below that of other developed nations, we can sustain a reduction in energy use without long-term deterioration of our [non-economic] indicators."

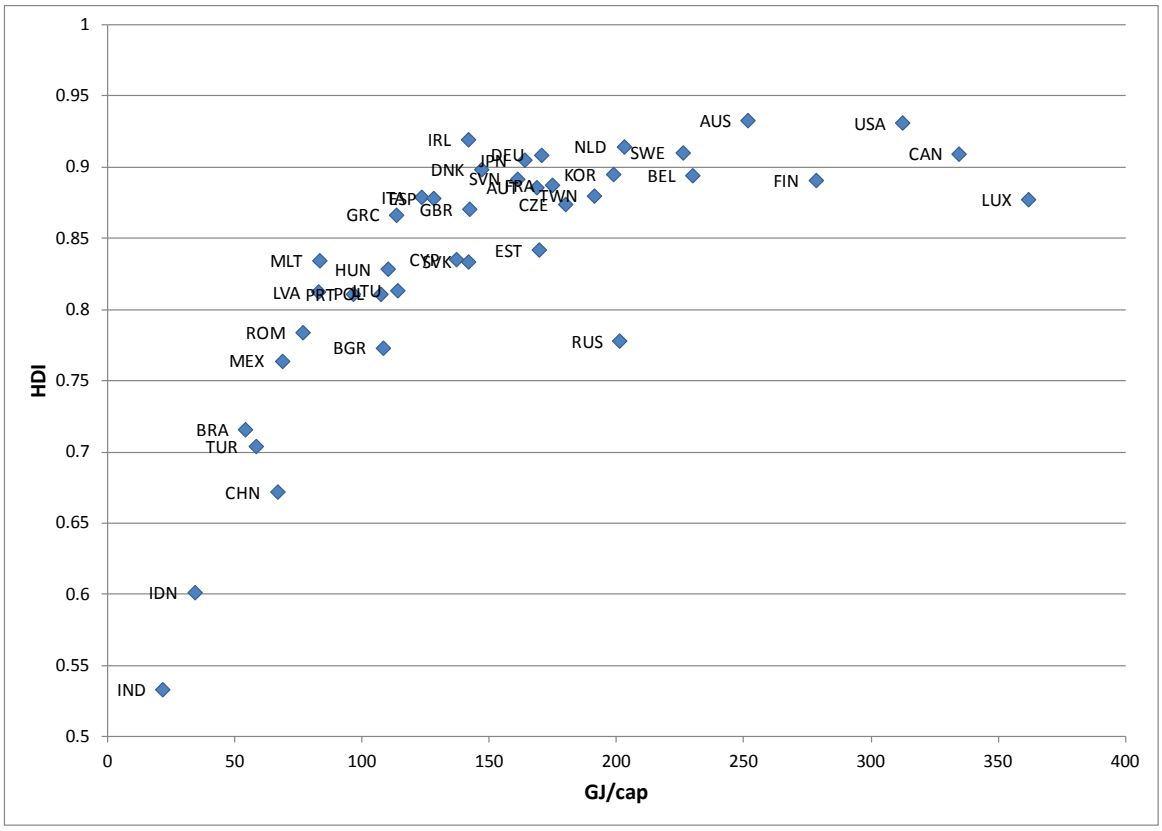


Figure 1: Human development index and energy use of selected countries, 2008

Source: own elaboration form data of the WIOD.

Regarding the second question, different studies have estimated these thresholds or minimum levels following different methodologies (see Table 1). The minimum per capita primary energy consumption (PCEC) in order to reach a high development is a normative issue and cannot be globally setdue to regional, historic and cultural differences. For example, the need for heating and the amount of energy used for this purpose depend on local climatic and building conditions which vary so much; also, in the majority of countries with a low electrification rate and a high proportion of traditional biomass use, indoor heating is rarely required. In individual cases, however, the energy requirement for heating may be very high. Similarly, although there is a minimum requirement for mobility because schools, medical facilities and markets that must be accessible for everyone under acceptable conditions, i it also variessubstantially because infrastructure and distances, for example, also vary widely, making impossible to convert the basic requirement for transport services into units of energy (WBGU, 2003). Moreover, basic needs vary not only with climate, region, period in time, age and sex, but also with personal outlook and expectations (Spreng, 2005).

In the light of these limitations, indirect, aggregated top-down methods are the most commonly used in order to obtain some rough estimates.[2] For example, (Martínez and Ebenhack, 2008) isolated the consumption patterns of certain nations[3] from the rest of the world in order to capture the primary trend. Through a simple screening method, they found that "no country has extremely low HDI with PCEC above 400 kgoe (16.7 GJ) and no country has an HDI above 0.7 with a PCEC below 800 kgoe (33.5 GJ)". They also concluded that, using the top five performers from the primary trend, energy-poor nations would require at least an additional 2500 kgoe (i.e. 120 GJ) to potentially achieve HDI values near 0.9.

(Steinberger and Roberts, 2010) adopted a different approach, fitting historic data with a threshold function as a function of time, setting a set of constraints required to fulfil the definition of "high human development" by the UNDP: life expectancy of 70 years at birth, a GDP of 10,000 USD, a literacy rate of 80%, and an HDI of 0.8. The threshold functions were also extended into the future until 2030.

(WBGU, 2003) approximated a "guard rail" following a different approach, selecting a representative set of countries with a relatively high HDI (0.7-0.8) and low HPI (Human Poverty Index) (11-29). The arithmetic mean of these ten countries' annual per capita GDP was calculated (US$2,900 per person and year), which the WBGU considered to be the lower limit for a life in human dignity.[4] Therefore, a macroeconomic minimum energy requirement per person and year is derived from the primary energy consumption of the ten countries selected: 4,500 - 10,500kWh (16.2 - 37.8 GJ per person and year, with a mean of 7,500 kWh (27 GJ) per person and year.

Other authors have worked with the electricity as proxy to the energy consumption. For example, (Pasternak, 2000) found for the years 1980 and 1997 that no country with annual electricity consumption below 4,000 kWh (14.4 GJ) per person has an HDI of 0.9 or greater. Above 5,000 kWh per capita, no country has an HDI below 0.9. Furthermore, as electricity consumption increases above 4,000 kWh (17.1 GJ), no significant increase in HDI is observed. The observation that HDI correlates somewhat better with electricity than with primary energy may reflect the facts that electricity is high-quality energy that can be used with high efficiency at the point of application and that electricity requires substantial infrastructure to generate, transmit, and use. It

[2] Bottom-up calculations rest on a number of assumptions regarding the type of energy consuming equipment (stove, light bulbs, etc.), their sizes, efficiencies and intensity of consumption. A couple of examples that follow this approach are (Goldemberg et al., 1985).

[3] mainly energy-exporting countries such from the Former Soviet Union and the Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), nations that are characterized by a set of differences from most of the world,

[4] Sixty countries with a total population of 2,200 million did not achieve this threshold in 1999. In 21 countries with a total population of 375 million, the indicator was actually lower than US$1,000.

may also reflect the likelihood that data for electricity are more accurate than for primary energy.

These different estimates are shown in Table 1. These studies follow two approaches: i) the “contemporary situation”: analyse the situation in a specific year and ii) the “potential future”: approach estimates how generalized efficiency improvements and fuel shifts policies would affect to the threshold (Goldemberg et al., 1985; Spreng, 2005; Steinberger and Roberts, 2010; WBGU, 2003).

Study	Threshold	Well-being criteria
Contemporary situation		
(Pasternak, 2000)	EC: 4,000 KWh (14.4 GJ)	HDI > 0.9
(Goldemberg, 2001)	PCEC: 42 GJ	“Acceptable standard of living”
(WBGU, 2003)	Average PCEC[1]: 35.4 GJ	0.7 < HDI < 0.8
(Martínez and Ebenhack, 2008)	16.7 GJ < PCEC < 33.5 GJ	“extremely low” < HDI < 0.7
	PCEC: 121.4 GJ	HDI > 0.9
(Steinberger and Roberts, 2010)	PCEC dynamic function: 60 GJ (2005)	HDI > 0.8
Potential future after generalized efficiency improvements and/or fuel shifts		
(Goldemberg et al., 1985)	PCEC: 1 KW (31.5 GJ)	Satisfaction of Basic Human Needs (BHN)
(WBGU, 2003)	Average PCEC[1]: 25.5 GJ (2020)	0.7 < HDI < 0.8
(Spreng, 2005)	PCEC: 2 KW (63 GJ)	Avoid dangerous climate change in a egalitarian emissions basis
(Steinberger and Roberts, 2010)	PCEC dynamic function: 50 GJ (2020)	HDI > 0.8

Table 1: Threshold HDI-PCEC/EC as estimated by different authors.

PCEC: annual per capita energy consumption. EC: annual per capita electricity consumption

[1] accounting for traditional energy consumption.

All these studies focus on comparing the HDI with the energy used by each country. However, trade makes it possible to increase countries development level by benefiting from consuming goods and services produced abroad and without the need of using energy to produce them. For example, let be the case of a country A that in order to maintain a certain level of development consumes 10,000 car/year that are produced by a company located in A using 1,000 toe. Now, suppose that country A’s car manufacturer shifts its activity to a second country B, but continues selling all its production in country A. In such a case, country A would still consume 10,000 car/year and, ceteris paribus, its development level would remain constant. However, country A’s energy consumption would have dropped by 1,000 toe (which would also be the increase in country B’s energy consumption). In other words, thanks to international trade, country A´s could maintain its development level while

reducing its energy consumption, since part of the energy requirements to satisfy its consumptions has been shifted to country B and therefore is computed as country B's energy consumption. Thus, the energy use would give biased information on the energy requirements to support a level of development, since it does not consider the energy embedded in international trade.

In the current context of the global economy, it can be argued that in order to give a more accurate picture the relation between energy and development one should account for the global energy requirements to support a specific level of development regardless the country in which the energy was actually consumed. This indicator is commonly referred as the energy footprint and reflects the global energy embedded in the domestic final demand (private consumption, public consumption and investment) of a country and links with the some hot research topics such as the environmental footprints (Arto et al., 2012a; Hoekstra and Wiedmann, 2014), the environmental consequences of international trade (Lenzen et al., 2012) and the share of responsibility for environmental degradation between consumers and producers.

In this context, the main objective of this paper is to revisit the questions of the relation between energy and development, and the minimum quantity of energy to get a certain level of development, but using the energy footprint as a measure of the energy requirements. We will also compare these results with the ones derived from the traditional approach which analyses the relation between development and national energy use.

The remaining of the paper is structure as follows: section 2 shows the methodology that will be used for the calculation of the energy footprint of a set of 40 countries for the period 1995 – 2008, section 3 presents the main results, and sections 3 discusses the results.

2. Methodology

Multi-regional input-output (MRIO) analysis is accepted as the method for the calculation of environmental footprints of nations. This method has been used for the study of different environmental topics (Arto et al., 2012; Hoekstra and Wiedmann, 2014; Lenzen et al., 2012; Steen-Olsen et al., 2012; Wang et al., 2011; Weinzettel et al., 2013; Wiedmann et al., 2013). However, the studies estimating the world energy footprint of nations[5] are scarce. (Chen and Chen, 2011, 2013) focus in the energy embodied in global trade flows using the GTAP database for the years 2004 and 2007 respectively, however as pointed by

[5] Some studies have also calculated the energy footprint of single countries: (Machado et al., 2001) for Brazil for the year 1995, (Liu et al., 2010) for China between 1992-2005 and (Tang et al., 2013) for UK for the period 1980-2010), and

these authors, the GTAP database shows some shortcomings for this type of analysis.

To some extent, the lack of studies in this area could be related to the absence of global MRIO databases extended with energy accounts able to assess the energy embedded in the flow of goods and services worldwide. In our case we will use the recently published World Input-Output Database (WIOD) (Dietzenbacher et al., 2013). This database comprises a time series of harmonized supply, use, and symmetric IO tables. It also includes data on international trade and satellite accounts related to environmental and socio-economic indicators. The WIOD comprises information from 1995 to 2009, for 35 industries, 59 products and 41 countries: the 27 member states of the European Union (EU-27), 13 non-EU countries (Australia, Brazil, Canada, China, India, Indonesia, Japan, South Korea, Mexico, Russia, Turkey, and the United States of America (USA)), and the Rest of the World (RoW) as an aggregated region.

The MRIO used for the calculation of the energy footprints is described for the case of three regions with n sectors, but it can be applied to any number of regions and sectors. In this study, the model was applied to 41 regions (40 countries plus the rest of the world as an aggregate region), 35 industries and 5 final demand categories.

The starting point of the model is the MRIO table at basic prices. This table describes the flows of goods and services from all sectors to all intermediate and final users, explicitly distinguishing the countries of origin and destination for each flow.

We can distinguish three main components in the MRIO table:

$$\mathbf{Z}=\begin{bmatrix}\mathbf{Z}^{11} & \mathbf{Z}^{12} & \mathbf{Z}^{12}\\ \mathbf{Z}^{21} & \mathbf{Z}^{22} & \mathbf{Z}^{23}\\ \mathbf{Z}^{31} & \mathbf{Z}^{32} & \mathbf{Z}^{33}\end{bmatrix},\ \mathbf{f}=\begin{bmatrix}\mathbf{f}^{1}\\ \mathbf{f}^{2}\\ \mathbf{f}^{3}\end{bmatrix}=\begin{bmatrix}\mathbf{f}^{11}+\mathbf{f}^{12}+\mathbf{f}^{13}\\ \mathbf{f}^{21}+\mathbf{f}^{22}+\mathbf{f}^{23}\\ \mathbf{f}^{31}+\mathbf{f}^{32}+\mathbf{f}^{33}\end{bmatrix},\ \mathbf{x}=\begin{bmatrix}\mathbf{x}^{1}\\ \mathbf{x}^{2}\\ \mathbf{x}^{3}\end{bmatrix},$$

where $\mathbf{Z}^{rs}$ is the intermediate matrix with sectoral deliveries from country r to country s; $\mathbf{f}^{rs}$ is the column vector of country s final demand (including household consumption, government consumption, and investment) for goods produced by country r; and $\mathbf{x}^{r}$ is the vector column vector of gross output for country r.

The relation between $\mathbf{x}$, $\mathbf{Z}$ and $\mathbf{f}$ is defined by the accounting equation $\mathbf{x}=\mathbf{Z}\mathbf{i}+\mathbf{f}$, where $\mathbf{i}$ is the column summation vector consisting of ones.

Further, the global MRIO table is extended with: a vector $\mathbf{s}^r$ with element s_i^r indicating the (national) energy use by sector *i* in country *r*; the scalar h^r which gives the direct energy use of households in country *r*. We define

$$\mathbf{s} = \begin{bmatrix} \mathbf{s}^1 \\ \mathbf{s}^2 \\ \mathbf{s}^3 \end{bmatrix} \mathbf{h} = \begin{bmatrix} h^1 \\ h^2 \\ h^3 \end{bmatrix}$$

Accordingly, the energy use of country I can be expressed as:

$$e^r = \left(\mathbf{s}^\mathbf{r}\right)'\mathbf{i} + h^r$$

It is important to highlight that, in order to avoid double-counting, we will use the concept of "net" energy use[6]. Thus, the energy use by each sector will represent the volume of energy it dissipates. For example, in the electricity sector we will compute as energy use the difference between the primary energy used in the transformation process (coal, gas, nuclear, etc.) and the electricity produced; the later will be computed as energy use of the sector that consume the electricity (e.g. iron, households, etc.),

The input coefficient matrix for the whole system is defined as $\mathbf{A} = \mathbf{Z}(\hat{\mathbf{x}})^{-1}$, where $(\hat{\mathbf{x}})$ is a diagonal matrix with the values of vector $\mathbf{x}$ long its diagonal and zero elsewhere. Thus, the accounting equation can now be written as the standard input-output model: $\mathbf{x} = \mathbf{A}\mathbf{x} + \mathbf{f}$ .The last, is the basic equation of the standard input-output model. For an arbitrary final demand final demand vector $\mathbf{f}$, the solution to the model is given by $\mathbf{x} = \mathbf{L}\mathbf{f}$, where $\mathbf{L} \equiv (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ is the Leontief inverse.

The energy coefficients vector, $\mathbf{c} = (\hat{\mathbf{x}})^{-1}\mathbf{s}$, gives the amount of energy per unit of output. Hence, the amount of energy required for the production of goods in order to satisfy total final demand $\mathbf{f}$ is given by

$$\mathbf{s} = \hat{\mathbf{c}}\mathbf{x} = \hat{\mathbf{c}}\mathbf{L}\mathbf{f} \qquad [1]$$

We can write [1] in its partitioned form as:

$$\begin{bmatrix} \mathbf{s}^1 \\ \mathbf{s}^2 \\ \mathbf{s}^3 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \hat{\mathbf{c}}^1 & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \mathbf{0} & \hat{\mathbf{c}}^2 & \mathbf{0} \\ \mathbf{0} & \mathbf{0} & \hat{\mathbf{c}}^3 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \mathbf{L}^{11} & \mathbf{L}^{12} & \mathbf{L}^{13} \\ \mathbf{L}^{21} & \mathbf{L}^{22} & \mathbf{L}^{23} \\ \mathbf{L}^{31} & \mathbf{L}^{32} & \mathbf{L}^{33} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \mathbf{f}^{11} + \mathbf{f}^{12} + \mathbf{f}^{13} \\ \mathbf{f}^{21} + \mathbf{f}^{22} + \mathbf{f}^{23} \\ \mathbf{f}^{31} + \mathbf{f}^{32} + \mathbf{f}^{33} \end{bmatrix} \qquad [2]$$

[6] The WIOD include information on gross energy use and emission relevant energy use. In order to avoid double counting we proceed to transform the gross energy use into net energy use.

From [2] we can calculate the energy embodied in the exports $eexp^{\mathbf{1}}$ and imports $eimp^{\mathbf{1}}$ the energy trade balance $etb^{\mathbf{1}}$, and the energy footprint $efp^{\mathbf{1}}$ of region 1:

$$eexp^{1} = \mathbf{c}^{\mathbf{1}}\mathbf{L}^{\mathbf{11}}\left(\mathbf{f}^{\mathbf{12}} + \mathbf{f}^{\mathbf{13}}\right) + \mathbf{c}^{\mathbf{1}}\mathbf{L}^{\mathbf{12}}\mathbf{f}^{\mathbf{2}} + \mathbf{c}^{\mathbf{1}}\mathbf{L}^{\mathbf{13}}\mathbf{f}^{\mathbf{3}} \qquad [3]$$

$$eimp^{\mathbf{1}} = \left(\mathbf{c}^{\mathbf{2}}\mathbf{L}^{\mathbf{21}} + \mathbf{c}^{\mathbf{3}}\mathbf{L}^{\mathbf{31}}\right)\mathbf{f}^{\mathbf{11}} + \left(\mathbf{c}^{\mathbf{1}}\mathbf{L}^{\mathbf{12}} + \mathbf{c}^{\mathbf{2}}\mathbf{L}^{\mathbf{22}} + \mathbf{c}^{\mathbf{3}}\mathbf{L}^{\mathbf{32}}\right)\mathbf{f}^{\mathbf{21}} + \left(\mathbf{c}^{\mathbf{1}}\mathbf{L}^{\mathbf{13}} + \mathbf{c}^{\mathbf{2}}\mathbf{L}^{\mathbf{23}} + \mathbf{c}^{\mathbf{3}}\mathbf{L}^{\mathbf{33}}\right)\mathbf{f}^{\mathbf{31}} \qquad [4]$$

$$etb^{1} = eexp^{\mathbf{1}} - eimp^{\mathbf{1}} \qquad [5]$$

$$e^{1} = \mathbf{cLg}^{\mathbf{1}} + h^{\mathbf{1}} \qquad [6]$$

where $h^{\mathbf{1}}$ is the energy used directly by households, and $\mathbf{g}^{\mathbf{1}}$ is a column vector that represents the domestic final demand of country 1:

$$\mathbf{g}^{\mathbf{1}} = \begin{bmatrix} \mathbf{f}^{\mathbf{11}} \\ \mathbf{f}^{\mathbf{21}} \\ \mathbf{f}^{\mathbf{31}} \end{bmatrix}$$

3. Results

Figure 1 shows the relation between the Human Development Index (HDI) and the two energy indicators analysed in this study: the per capita energy use (EU) and the per capita energy footprint (EF) for the year 2008.

Focusing on the relation between HDI and EF (red line in Figure 1) we find a positive correlation between HDI and EF: $r_{HDI,EF}$ = 0.80. This relation is especially strong at the lower levels of development, for instance below a HDI of 0.85, the correlation coefficient between HDI and EF is $r_{HDI<0.85,EF}$ = 0.83, while for a HDI over 0.85 the correlation between the two variables decreases to $r_{HDI>0.85,EF}$ = 0.41, which indicates the presence of a saturation point. In terms of EU (dotted line in Figure 1) we, the interpretation of the results is similar but the correlation coefficients are lower: $r_{HDI,EU}$ = 0.72, $r_{HDI<0.85,EU}$ = 0.72 and $r_{HDI>0.85,EU}$ = 0.37.

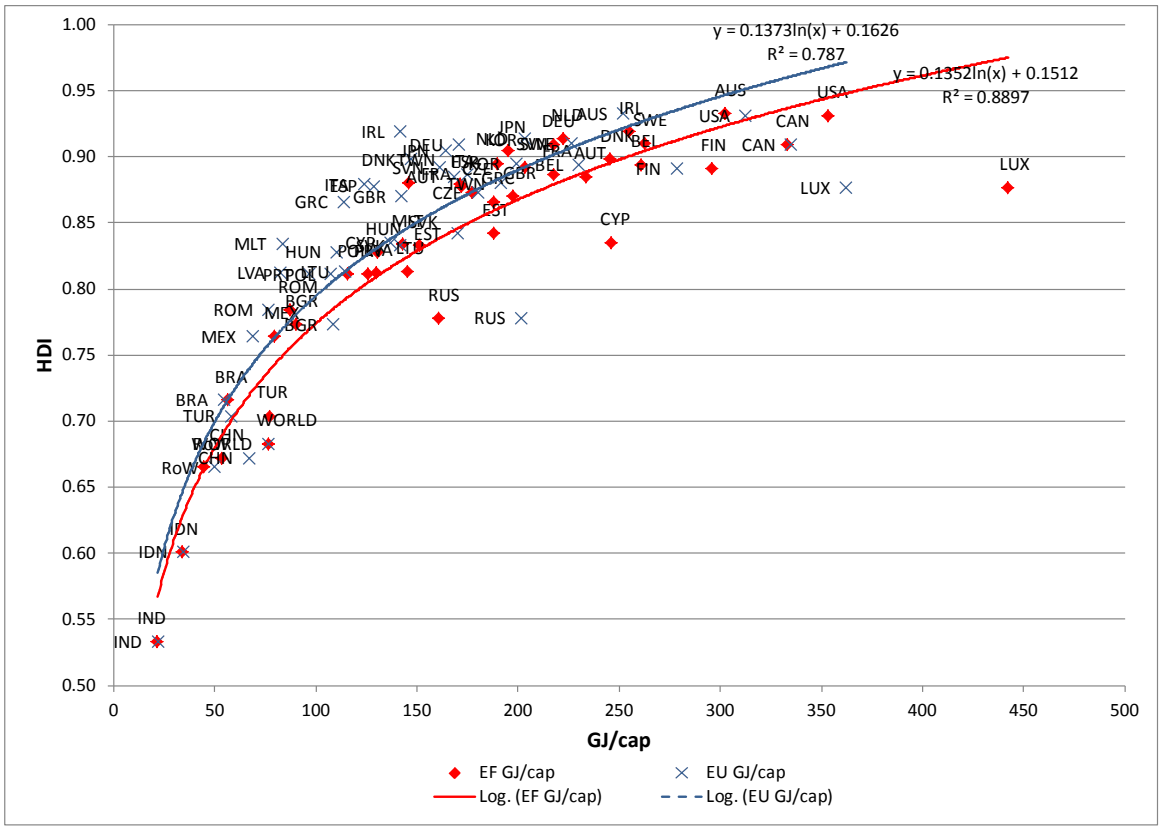


Figure 2: Human development index, energy use and energy footprint

Source: own elaboration form data of the WIOD.

Anyhow, the relation between the HDI and EF or EU is not unique and we can find many different pairs of development and energy. Thus, in order to facilitate the interpretation of these results we have split the countries according to their HDI. We consider as “developed” countries those countries whose HDI is over the threshold of 0.8, while countries with a HDI below 0.8 will be labeled as “developing” countries.

Following this taxonomy, in the year 2008, 31 out of 41 regions analysed belong to the “developed” group of countries. The population-weighted average HDI of these countries is 0.900, the EF is 247 GJ/cap and the EU is 212. In other words, the energy requirements to achieve a certain level of development are higher when measured in terms of footprint than when measured in terms of energy use. This can also be confirmed at the country level. Within this group, 15 countries show an EF over 200 GJ/cap, 9 between 150-200, in 9 between 115-150, and in 5 countries the EF is below 115. In 27 out of these 31 developed countries the EF is higher than the EU (red cells in 5th column of Table 2). For instance, Ireland, which ranks 3rd in the list of developed countries, shows an EF that exceeds its EU by 80%.

The top ten countries in terms of HDI are Australia (HDI: 0.934; EF: 302 GJ/cap; EU: 252 GJ/cap), the USA (0.931; 353; 313), Ireland (0.919; 255; 142), the Netherlands (0.914; 222; 203), Sweden (0.910; 263; 226), Canada (0.909; 333; 335), Germany (0.909; 217; 170), Japan (0.905; 195; 164), Denmark (0.898; 245; 147) and Korea (0.895; 190; 199). These countries show high levels of development with quite different requirements of levels, in terms of EF all of them are above 190 GJ/cap, while in terms of EU the lowest bound is 140 GJ/cap.

Another interesting result from this list of developed countries is the identification of the regions that are able to have a HDI over 0.8 with the lowest energy requirements. In this regards, Poland (HDI: 0.811; EF: 116 GJ/cap), Portugal (0.811; 126) and Latvia (0.812; 130 GJ/cap), show the lowest EF, while Latvia (0.812; 83 GJ/cap), Malta (0.834;84), Portugal (0.811; 96) show the lowest EU.

On the opposite side, nine countries representing 49% of global population and 34% of the EU show a HDI below 0.8 (i.e. developing countries), with a population-weighted average of 0.633 and an EF of 47 GJ/cap and an EU of 53 GJ/cap. These countries are Romania (HDI: 0.784; 87 GJ/cap; EU: 77 GJ/cap), Russia (0.778; 160; 201), Bulgaria (0.773; 90; 108), Mexico (0.764; 79; 69), Brazil (0.716; 56; 54), Turkey (0.704; 77; 58), China (0.672; 53; 67), Indonesia (0.601; 34; 34) and India (0.533; 22; 22). In la these countries, except Russia, both the EF and the EU are below 110 GJ/cap. The aggregate region of the RoW has a HDI of 0.665 and an EF and EU of 50 GJ/cap and covers 36% of world's population.

In the case of developing economies, we can observe that the number of regions with an EF higher than the EU I lower than in the case of developed economies. China stands out in this list, with a EF 20% lower than the EU.

Table 2: Human development index, energy use and energy footprint, 2008

	Developed			
	HDI	EF GJ/cap	EU GJ/cap	EF/EU
AUS	0.933	302	252	20%
USA	0.931	353	313	13%
IRL	0.919	255	142	80%
NLD	0.914	222	203	9%
SWE	0.91	263	226	16%

	Developing			
	HDI	EF GJ/cap	EU GJ/cap	EF/EU
ROM	0.784	87	77	13%
RUS	0.778	160	201	-20%
BGR	0.773	90	108	-17%
MEX	0.764	79	69	16%
BRA	0.71	56	54	4%

	0			
CAN	0.909	333	335	-1%
DEU	0.909	217	170	28%
JPN	0.905	195	164	19%
DNK	0.898	245	147	67%
KOR	0.895	190	199	-5%
BEL	0.894	261	230	13%
SVN	0.892	203	161	26%
FIN	0.891	296	279	6%
FRA	0.887	218	175	25%
AUT	0.885	233	169	39%
TWN	0.880	146	191	-24%
ITA	0.879	171	124	39%
ESP	0.878	172	128	34%
LUX	0.877	442	362	22%
CZE	0.873	177	180	-2%
GBR	0.870	197	142	39%
GRC	0.866	188	114	65%
EST	0.842	188	170	10%
CYP	0.835	246	137	79%
MLT	0.834	143	84	71%
SVK	0.833	151	142	7%
HUN	0.828	130	110	18%
LTU	0.813	145	114	27%
LVA	0.812	130	83	57%
POL	0.811	116	108	8%
PRT	0.811	126	96	31%

	6			
TUR	0.704	77	58	33%
WORLD	0.683	77	77	0%
CHN	0.672	53	67	-20%
RoW	0.665	45	50	-10%
IDN	0.601	34	34	-1%
IND	0.533	22	22	-1%

Source: own elaboration form data of the WIOD.

4. Discussion

The relation between energy and human development shows a clear positive correlation with a saturation point, and regardless of the energy indicators used for the analysis (the EU or the EF). However, the energy requirements associated to a high level of development (i.e. HDI>0.8) are higher when measured in terms of EF that in term of EU. The reason for these results is closely related to the processes of specialization and globalization. In the latest decades, developed countries have specialized in economic activities with high value added, while reducing their share of energy intensive sectors and manufacturing industries. At the same time, some emerging economies like China, India and Brazil have experienced a process of rapid industrialization, increasing their share in global economy and are exporting enormous volumes of manufactured products to developed countries. This shift of economic activities between countries has also consequences in terms of energy use. Thus, developed countries can reduced their energy use and at the same time increase/maintain their welfare, and this is done at the expense of a higher energy use in emerging economies and thanks to international trade. In this sense, the utilization of the EU as indicator to assess the links between energy and development would results on an underestimation of the energy requirements to obtain high levels of development, since it does not take into account the energy embedded in international trade. Similarly, it would overestimate the energy required at lower levels of development. Thus, the use of the energy footprint would be a better option for this type of studies. This claim would be also valid for other research topics like the (in)equality in the use of energy resources worldwide or the responsibility for the growth in energy global consumption.

This argument is reinforced by many recent studies providing evidence on the environmental consequences of the growth in international trade. International trade is modifying the balances in a way where most developed countries have increased their resource use from a consumption-based perspective (resource footprint) faster than from their territorial perspective (Arto et al., 2012; Hoekstra and Wiedmann, 2014). These studies have focused into assessing different footprints: land (Steen-Olsen et al., 2012; Weinzettel et al., 2013), water (Hoekstra and Mekonnen, 2012), materials (Wang et al., 2011; Wiedmann et al., 2013), and associated impacts, for example in terms of biodiversity (Lenzen et al., 2012). Also, some studies have performed the comprehensive analysis of different footprints for a set of countries, such as (Arto et al., 2012). Specially, the increasing net CO2 emission transfers via international trade from developing to developed countries in the last decades is currently being a topic of intensive research, due to its strong implications in terms of climate policy efficacy: (Arto and Dietzenbacher, 2014; Davis and Caldeira, 2010; Peters et al., 2011). Since CO2 emissions from the burning of fossil fuels are the primary

cause of global warming (65% of total GHG emissions in 2010 (IPCC, 2014)), it seems evident that these net emissions transfers are ultimately driven by an unbalance between the energy territorially-used and the energy footprint.

The estimation of the of the energy requirements is also an issue of policy relevant especially when regarding the issue of the minimum energy requirements to get a specific level of development. In terms of EU, the developed country (i.e. HDI>0.8) with the lowest energy requirements is Latvia, with 83 GJ/cap. Let be the case of a hypothetical scenario in which this EU is extrapolated to all the 6,740 million people in the world in order to get a HDI greater than 0.8 worldwide. In such a case the global energy requirements would be equal to 564 Exa Joules (EJ), which is 6% over the global energy use in the year 2008 (532 EJ). In consequence, the issue of the minimum energy requirements for reach an universal level of development could be interpreted as a mere question of inequality in the distribution of resources, since there are almost enough resources to supply those 564 EJ.

However, as pointed before this figures do not take into account that part of the energy requirements of Latvia are embedded in their imports and are not accounted in their EU. Thus, if instead of using the EU as a benchmark we use the EF, we would take Poland as the developed country with the lowest EF (116 GJ/cap). Now, the extrapolation of the Polish EF to the whole planet would result on a global energy requirement of 789 EJ, which exceed by 40% the energy consumption of 2008. Hence, when we introduce the concept of EF, the problem of global development crashes into the wall of resource availability.

Our analysis has some limitations derived from the geographical coverage of the database. This is clearly a limitation for the case of developing economies, since only nine developing countries are represented in our database, however, this does not invalidate the arguments derived from the analysis of the developed economies, as the 31 developed economies we have analysed represent 72% of the countries with an HDI over 0.8

References

Alam, M.S., Roychowdhury, A., Islam, K.K., Huq, A.M.Z., 1998. A revisited model for the physical quality of life (PQL) as a function of electrical energy consumption. Energy 23, 791–801. doi:10.1016/S0360-5442(98)00005-X

Arto, I., Dietzenbacher, E., 2014. Drivers of the Growth in Global Greenhouse Gas Emissions. Environ. Sci. Technol. doi:10.1021/es5005347

Arto, I., Genty, A., Rueda-Cantuche, J.M., Villanueva, A., Andreoni, V., 2012. Global Resources Use and Pollution, Volume 1 / Production, Consumption and Trade (1995-2008). Publication Office of the European Union, Luxembourg.
Bordigoni, M., Hita, A., Le Blanc, G., 2012. Role of embodied energy in the European manufacturing industry: Application to short-term impacts of a carbon tax. Energy Policy 43, 335–350. doi:10.1016/j.enpol.2012.01.011
Chen, Z.M., Chen, G.Q., 2011. An overview of energy consumption of the globalized world economy. Energy Policy 39, 5920–5928. doi:10.1016/j.enpol.2011.06.046
Chen, Z.-M., Chen, G.Q., 2013. Demand-driven energy requirement of world economy 2007: A multi-region input–output network simulation. Commun. Nonlinear Sci. Numer. Simul. 18, 1757–1774. doi:10.1016/j.cnsns.2012.11.004
Cottrell, F., 2009. Energy and Society: The Relation Between Energy, Social Change, and Economic Development. AuthorHouse.
Davis, S.J., Caldeira, K., 2010. Consumption-based accounting of CO2 emissions. Proc. Natl. Acad. Sci. 107, 5687–5692. doi:10.1073/pnas.0906974107
Dias, R.A., Mattos, C.R., P. Balestieri, J.A., 2006. The limits of human development and the use of energy and natural resources. Energy Policy 34, 1026–1031. doi:10.1016/j.enpol.2004.09.008
Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., Timmer, M., de Vries, G., 2013. The construction of world input-output tables in the WIOD project. Economic Systems Research, 25, 71–98.
Fouquet, R., 2010. The slow search for solutions: Lessons from historical energy transitions by sector and service. Energy Policy 38, 6586–6596. doi:10.1016/j.enpol.2010.06.029
Goldemberg, J., 2001. Energy and Human Well Being (Human Development Occasional Papers (1992-2007) No. HDOCPA-2001-02). Human Development Report Office (HDRO), United Nations Development Programme (UNDP).
Hoekstra, A.Y., Mekonnen, M.M., 2012. The water footprint of humanity. Proc. Natl. Acad. Sci. 109, 3232–3237. doi:10.1073/pnas.1109936109
Hoekstra, A.Y., Wiedmann, T.O., 2014. Humanity's unsustainable environmental footprint. Science 344, 1114–1117. doi:10.1126/science.1248365
IPCC, 2014. Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Fifth Assess. Rep. Intergov. Panel Clim. Change.
Lenzen, M., Moran, D., Kanemoto, K., Foran, B., Lobefaro, L., Geschke, A., 2012. International trade drives biodiversity threats in developing nations. Nature 486, 109–112.
Liu, H., Xi, Y., Guo, J., Li, X., 2010. Energy embodied in the international trade of China: An energy input–output analysis. Energy Policy 38, 3957–3964. doi:10.1016/j.enpol.2010.03.019
Machado, G., Schaeffer, R., Worrell, E., 2001. Energy and carbon embodied in the international trade of Brazil: an input–output approach. Ecol. Econ. 39, 409–424. doi:10.1016/S0921-8009(01)00230-0
Martínez, D.M., Ebenhack, B.W., 2008. Understanding the role of energy consumption in human development through the use of saturation

phenomena. Energy Policy 36, 1430–1435. doi:10.1016/j.enpol.2007.12.016
Mazur, A., Rosa, E., 1974. Energy and life-style. Science 186, 607–610. doi:10.1126/science.186.4164.607
Olsen, M.E., 1992. The energy consumption turnaround and socioeconomic wellbeing in industrial societies in the 1980s. Adv. Hum. Ecol. 1, 197–234.
Pasternak, A.D., 2000. Global energy futures and human development: a framework for analysis. US Dep. Energy Oak Ridge.
Peters, G.P., Minx, J.C., Weber, C.L., Edenhofer, O., 2011. Growth in emission transfers via international trade from 1990 to 2008. Proc. Natl. Acad. Sci. 108, 8903–8908. doi:10.1073/pnas.1006388108
Rosa, E.A., 1997. Cross-national trends in fossil fuel consumption, societal well-being and carbon releases. Environ. Signif. Consum. Res. Dir. 100–109.
Smil, V., 2005. Energy At The Crossroads: Global Perspectives And Uncertainties. MIT Press.
Smil, V., 2010. Energy Transitions: History, Requirements, Prospects. Praeger.
Steen-Olsen, K., Weinzettel, J., Cranston, G., Ercin, A.E., Hertwich, E.G., 2012. Carbon, Land, and Water Footprint Accounts for the European Union: Consumption, Production, and Displacements through International Trade. Environ. Sci. Technol. 46, 10883–10891. doi:10.1021/es301949t
Steinberger, J.K., Roberts, J.T., 2010. From constraint to sufficiency: The decoupling of energy and carbon from human needs, 1975–2005. Ecol. Econ. 70, 425–433. doi:10.1016/j.ecolecon.2010.09.014
Suárez, C.E., 1995. Energy needs for sustainable human development. Energy Instrum. Socio-Econ. Dev.
Tang, X., Snowden, S., Höök, M., 2013. Analysis of energy embodied in the international trade of UK. Energy Policy 57, 418–428. doi:10.1016/j.enpol.2013.02.009
UN, 1986. Declaration on the Right to Development (No. 97th plenary meeting), A/RES/41/128. New York.
Wang, F., Sims, J.T., Ma, L., Ma, W., Dou, Z., Zhang, F., 2011. The Phosphorus Footprint of China’s Food Chain: Implications for Food Security, Natural Resource Management, and Environmental Quality. J. Environ. Qual. 40, 1081. doi:10.2134/jeq2010.0444
WBGU, 2003. World in Transition. Towards Sustainable Energy Systems.
Weinzettel, J., Hertwich, E.G., Peters, G.P., Steen-Olsen, K., Galli, A., 2013. Affluence drives the global displacement of land use. Glob. Environ. Change 23, 433–438. doi:10.1016/j.gloenvcha.2012.12.010
Wiedmann, T., 2009. A first empirical comparison of energy Footprints embodied in trade — MRIO versus PLUM. Ecol. Econ., Methodological Advancements in the Footprint Analysis 68, 1975–1990. doi:10.1016/j.ecolecon.2008.06.023
Wiedmann, T.O., Schandl, H., Lenzen, M., Moran, D., Suh, S., West, J., Kanemoto, K., 2013. The material footprint of nations. Proc. Natl. Acad. Sci. 201220362. doi:10.1073/pnas.1220362110

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La concepción y la gestión "modernas" del agua. Un ejemplo de asimilación cultural

José Antonio Batista Medina

Universidad de La Laguna

LA CONCEPCIÓN Y LA GESTIÓN "MODERNAS" DEL AGUA. UN EJEMPLO DE ASIMILACIÓN CULTURAL

José Antonio Batista Medina

Facultad de Ciencias Políticas, Sociales y de la Comunicación

Departamento de Sociología y Antropología

Universidad de La Laguna

jbatisme@ull.es

Resumen

El agua es un recurso multidimensional. Las culturas del agua han sido y continúan siendo diversas. Sin embargo, la política hídrica global, de un tiempo a esta parte, tiende a enfatizar su visión como *recurso económico*, que en la interpretación que podríamos llamar ortodoxa la reduce a un mero *input* que ha de ser gestionado y usado de acuerdo con los principios de la Economía convencional (mercados, precios, sector privado...) y, en su caso, siguiendo lo dictado por la tecno-ciencia occidental. Y todo ello con el (supuesto) objetivo general de resolver los problemas del agua, tanto locales como globales (sobreexplotación, uso y gestión ineficientes, falta de acceso de millones de personas en el mundo...). Se trata, sin embargo, de una concepción más de este recurso y de su manejo, la moderna y, específicamente, neoliberal, que pretende extenderse globalmente. Nos hallamos, por ello, ante un proceso de asimilación cultural a gran escala, que pasa por alto las diferencias (los diferentes modos de entender el agua, las diferentes formas de gestionarla, las distintas prioridades de uso...), tendiendo a la uniformización cultural. En este caso, el agua se iguala como *recurso*, perdiendo así su multidimensionalidad, y las diversas culturas hídricas son erosionadas, olvidadas y hasta menospreciadas, difundiéndose e imponiéndose una de carácter occidental y particular: la neoliberal, que se considera la "mejor" en determinados círculos de poder para hacer frente a los problemas actuales y a los desafíos futuros. Pero como es usual en los procesos de asimilación, los que valoran la diferencia y los que quieren seguir siendo diferentes responden y defienden otras visiones del agua y de las formas de organizar su gestión.

Esta contribución gira en torno al análisis de tres cuestiones. En primer lugar, describiremos con detalle (apartados 2 a 6) esa concepción moderna del agua (y su reflejo en las fórmulas de gestión). Seguidamente analizaremos (apartado 7) el proceso de asimilación global impulsado desde potentes sectores

económicos, políticos, financieros y científicos de carácter transnacional, prestando especial atención a los medios empleados (desde los más directos y concretos, como imponer la privatización-mercantilización, hasta los más sutiles de carácter ideológico y simbólico). Por último, haremos una breve reflexión que gira en torno a algunas de las cuestiones centrales abordadas: ¿es la consideración del agua como *recurso económico* la mejor forma de promover un uso sostenible?; ¿son las recetas neoliberales las que, como se mantiene, resolverán los problemas del agua y por ello han de globalizarse?; ¿no hay otras alternativas viables?

Palabras clave: agua, modernidad, neoliberalismo, globalización, asimilación cultural.

Clasificación JEL: Q15, Q25, Z13

1. Introducción.

El objetivo de este trabajo es analizar (y criticar) la concepción y la gestión "modernas" del agua, donde incluimos su versión "neoliberal"[1]. Nos referimos con ello al tratamiento y a la visión de ese recurso que emanan de diversos organismos internacionales, principalmente, y nacionales (agencias de desarrollo, corporaciones, gobiernos, organizaciones financieras transnacionales...) y de la tecno-ciencia occidental. Se trata de esa idea, extendida y ampliamente aceptada en ciertos círculos, del agua como recurso (como *input*) *económico*, sometido a principios económicos y, en muchos casos, gestionado privadamente. Para las organizaciones privadas y públicas relacionadas de algún modo con la gestión del agua, el futuro de este recurso pasa, básicamente, por implantar esa concepción, persiguiendo, al menos en apariencia, objetivos socioeconómicos y ecológicos. A su descripción y análisis dedicaremos la mayor parte de los apartados de este trabajo.

Pero no nos hallamos ante una visión universal ni ahistórica. Existen infinidad de sistemas en muchos lugares del mundo en los que el agua se ha concebido y aún concibe de una forma muy diferente. Se trata, además, de sistemas que, en general, la han gestionado de manera razonablemente sostenible, eficiente y equitativa. Sin embargo, como veremos en el apartado 7, la concepción moderna y neoliberal de este recurso y de su gestión se ha traducido en políticas hídricas que han acabado con las culturas del agua tradicionales e indígenas o las han trastocado severamente, que han erosionado, cuando no eliminado, los modelos públicos y colectivos y los principios sobre los que se han asentado... Y ello es un claro ejemplo de lo que los antropólogos llaman "asimilación cultural", que puede ser dirigida o forzada, o un proceso de adaptación de los actores sociales ante nuevas oportunidades o circunstancias. Sea de una forma o de otra, lo cierto es que la extensión de la concepción moderna y neoliberal no solo está introduciendo (o tratando de introducir dadas las fuertes resistencias) otra visión del agua, otra forma de gestionarla, con resultados variables (y muchas veces negativos), sino que, lo que es peor, está destruyendo o cambiando severamente sistemas que han funcionado

[1] La concepción neoliberal sería la que se desarrolla, especialmente, a partir de los años noventa del siglo XX. Nosotros entendemos que es una versión de la visión moderna (de hecho, a veces hablamos de esta únicamente), que es más general y que tiene una larga historia. Como resultado de ello, algunos elementos básicos son compartidos (p. ej., la concepción del agua como recurso externo, separado, dominable...; la tendencia a ignorar o despreciar las diferentes culturas del agua, la primacía de la ciencia y la tecnología occidentales...), otros, en cambio, son fruto de la implantación y avance de los planteamientos neoliberales (p. ej., la confianza en la propiedad privada, en el sector privado, en los mercados...).

correctamente (o que podrían hacerlo si son apoyados) bajo otra concepción del recurso hídrico y siguiendo fórmulas de gestión colectivas o híbridas.

Ahora bien, considerar el agua un recurso económico (en su sentido más estrecho) y abrazar las recetas neoliberales, ¿son la solución? ¿Son la única solución? Centrar el debate, como ha sido habitual, en torno al modelo privado *versus* público, ¿nos permite avanzar?

2. El agua como recurso *económico* y como mercancía.

La idea del agua como recurso económico no es novedosa. Sin embargo, es cierto que tras la Conferencia de Dublín (ICWE, 1992) toma fuerza a raíz de lo contenido en su punto 4: "*El agua* tiene un valor económico en todos sus diversos usos en competencia y *debería reconocerse como un bien económico*. [...] El no haber reconocido en el pasado el valor económico del agua ha llevado al derroche y a usos del recurso medioambientalmente dañinos. *La gestión del agua como bien económico es una manera importante de alcanzar un uso eficiente y equitativo y de favorecer la conservación y la protección de los recursos hídricos*" (cursiva nuestra). Lo expresado en este punto ha sido interpretado por numerosos autores, agencias, organizaciones, corporaciones, etc. en el sentido de que el agua es, dejando a un lado algunas características particulares, un elemento más (véase Gray, 1983), un *input* de un sistema económico, un "recurso" que no se diferencia, o no debe diferenciarse, de otros en su concepción, en su tratamiento y en su gestión. El agua, así, se considera un recurso *económico* en el sentido más formal del término, apareciendo en las concepciones más extremas vaciado de otros aspectos relevantes. Los problemas de esta visión surgen de la interpretación (a veces implícita) que se hace de *lo económico* y, sobre todo, de lo que implica en el diseño de políticas de agua. Partimos de que la concepción de este recurso conduce a formas concretas y congruentes con ella de valorarlo, gestionarlo y utilizarlo y, por lo tanto, fija las "herramientas" (y quiénes han de usarlas) que se consideran más apropiadas para ello.

En la interpretación más generalizada (la que podríamos llamar ortodoxa) del agua como *recurso* destacan los conceptos, los criterios, las herramientas, etc. tecno-económicos. El valor del agua es, básicamente, valor económico. Un valor, además, que se refleja o ha de reflejarse en los precios (véase Ward y

Michelsen, 2002: 443)[2]. El agua, como otros *inputs* de un sistema económico, ha de tener precios que reflejen su situación (oferta-demanda) en un momento determinado y, en su caso, los costes totales. Son los precios (ver, p. ej., Dinar, 2000; van der Zaag y Savenije, 2006; Rogers et al., 2002; World Bank, 2004: 22; Postel, 1997: 166) los que garantizarán, en principio, un uso eficiente, los que actuarán contra una utilización inadecuada o ineficiente (en términos principalmente económicos). Se parte de que la consideración del agua como un recurso "libre", gratuito, lleva al sobreconsumo, a la ineficiencia y a numerosos problemas medioambientales. Es decir, se considera, erróneamente, que la ausencia de precios y de mecanismos como el mercado se traduce en problemas económicos y ecológicos. No son raras, en este sentido, las alusiones a la "tragedia de los comunes" de Hardin (1968) para explicar algunos de los males del sector hídrico (ver Mitchell, 1984; Mercoullier y Coggins, 1999; Gray, 1983).

En este contexto, el mercado (los mercados de agua) se erige en el principal mecanismo (y considerado mejor frente a, por ejemplo, los precios fijados administrativamente)[3] para asignar el agua como recurso escaso entre fines y usuarios en competencia[4]. De este modo, se da un paso más y ya no es solo un recurso (un *input*), sino, además, una *mercancía* (ver MacDonnell, 2004; Serageldin, 2010; Mitchell, 1984; Kerschner y Peterson, 2011; Geman y Kanyinda, 2004). Y aquí está la clave de la interpretación economicista del cuarto principio de Dublín: la afirmación de que el agua es un recurso *económico* lleva a su consideración como un bien que ha de asignarse a través del mercado y que, por ello, acaba convertido en una *mercancía*. Y en este nivel, ya no nos encontramos únicamente ante una cuestión de eficiencia, de asignación a los usos más beneficiosos, más valiosos (en términos económicos), sino que, además, aparece como una oportunidad de negocio, una fuente de cuantiosos beneficios a la que miran grandes empresas e

[2] De este modo, prácticamente viene a igualarse el valor (económico) a los precios. Como dicen estos autores: "Cuando el sistema de mercado funciona eficientemente, el precio del agua es un indicador preciso de su valor económico" (Ward y Michelsen, 2002: 443).

[3] Se argumenta, en este sentido, que si bien los precios son un mecanismo aparentemente sencillo, su establecimiento y su funcionamiento son muy exigentes en condiciones técnicas e infraestructurales (mediciones volumétricas, conducciones cerradas...), jurídico-legales y administrativas. Aparte, se reconocen las dificultades "políticas" para su establecimiento (véase Dinar, 2000). Donde esos precios son fijados administrativamente, ni siquiera se puede hablar de mercado en sentido estricto (Dellapenna, 2000: 323-324, 359, 363-364; 2009: 380). Por ello, y sin ignorar su importancia y los casos en donde pueden funcionar bien (p. ej., en el caso del agua de consumo), se prefieren los precios de mercado (ver The Economist, 2009; Briscoe, 2011).

[4] Ver MacDonnell (2004), Glennon (2005), Adler (2008), Henderson y Akers (2008), Ward y Michelsen (2002), Zilberman y Schoengold (2005), Sunding (2000), Rogers et al. (2002), Anderson y Libecap (2011), Libecap (2009, 2010), Perry et al. (1997), Turner et al. (2004), Briscoe (2011), Rogers et al. (1998), Fonseca (1998), Rezaee (1999), World Bank (2004: 24, 25).

inversores conscientes de su importancia estratégica en el presente siglo[5]. En su conjunto, el sector hídrico (suministro de agua, tecnologías e infraestructuras hídricas...) aparece como uno de los más atractivos del presente y del futuro próximo[6], por lo que no debe extrañar que incluso vayan introduciéndose en tal sector corporaciones no inicialmente implicadas (al menos directamente) en él[7]. El agua, pues, se convierte así en una *mercancía global* (ver Kaufman, 2012; Shiva, 2002; Swyngedouw, 2005); se transforma en dinero, beneficios[8]...

Podríamos decir que la visión más estrecha del agua como recurso *económico* sirve como fundamento o argumento para su concepción como mercancía, como un elemento que "pertenece" (o ha de pertenecer) al ámbito del mercado, sometido a los principios de este y orientado, más allá de los argumentos de la eficiencia (técnica y económica), a la obtención de beneficios.

Como puede suponerse, son muy numerosos los defensores de los mercados de agua, encontrando, no obstante, variaciones entre los que hacen una defensa ciega, cuasi religiosa de ellos[9], hasta los que mantienen acercamientos o planteamientos más prudentes y realistas[10], argumentando que no funcionan bien en todos los casos, que requieren una clara y decidida intervención del Gobierno, etc.

Sea como fuere, lo que supone lo anterior es que la concepción del agua que se apoya y difunde a través de distintos medios y actores es una que reduce hasta límites extremos la multidimensionalidad de ese recurso y sus múltiples valores. En tal sentido, los diversos aspectos o dimensiones del agua (social,

[5] Ver, p. ej., Goldman Sachs (2008), Morgan Stanley (2012), Serageldin (2010), Ryan et al. (2013), McCullough (2012), McWhinney (2011)

[6] Como señala Goldman (2007: 790): "Tratar con el agua se ha convertido en uno de los mercados más lucrativos para los inversores de capital transnacionales". De acuerdo con Kaufman (2012: 470): "[...] la próxima gran mercancía del mundo no será el oro, o el grano, o el petróleo. Será el agua. El agua utilizable".

[7] Por ejemplo, Monsanto (Shiva, 2002: 88-89), General Electric (Geman y Kanyinda, 2007) o corporaciones petroleras (Gronewold, 2008).

[8] Como señalan Hall y Lobina (2007: 776), para las corporaciones suministrar agua a los poblaciones de los países en vías de desarrollo no es diferente de servir piezas para la industria aeronáutica francesa. Son oportunidades comerciales, mercados potenciales, expectativas de beneficios. Si no hay beneficios, no interesa.

[9] MacDonnell (2004), Adler (2008, 2008/2009, 2012), Ward y Michelsen (2002), Sunding (2000), The Economist (2009, 2010), Anderson y Libecap (2011), Libecap (2009, 2010), Fonseca (1998).

[10] Savenije (2002), Henderson y Akers (2008), Zilberman y Schoengold (2005), Bauer (1997), van der Zaag y Savenije (2006), Dellapenna (2000, 2009), Perry et al. (1997), Gleick et al. (2002), Postel (1997), Maliva y Missimer (2012).

religiosa, simbólica, histórica, identitaria...), como ha sido constante a lo largo de la historia y transculturalmente, se ignoran y se enfatiza su aspecto y valor económicos (ver también Shiva, 2002: 137, 138; Mehta, 2000: 11)[11]. Pero se va más allá, pues la consideración del agua como recurso *económico* toma la definición más estrecha o restringida de *lo económico*, la que se centra en aquellos bienes con precios (o que pueden tener precios que reflejen su valor). Se entiende así que se primen los mecanismos de asignación a través del mercado (en menor medida los basados en tarifas administrativas) y que, como veremos en el siguiente apartado, se dé prioridad al sector privado[12].

Sin embargo, hablar del recurso hídrico como *económico* tiene una interpretación menos extrema, que es la que enfatiza que se trata de un bien escaso que ha de gestionarse adecuadamente para lograr determinados fines[13]. En este caso, el carácter *económico* del agua no presupone el uso de herramientas concretas. Es decir, los precios y los mercados son posibles medios entre otros. Por su parte, los fines no están dados, sino que se definen socialmente, aunque pueda haber cierto acuerdo en determinados objetivos generales como su buen uso, su conservación..., tal y como se refleja en numerosos documentos y acuerdos internacionales (ver, p. ej., ICWE, 1992; GWP, 2000).

3. *Desterritorialización* y *desculturalización.*

La consideración del agua como *recurso económico* en su sentido más estrecho y su asignación a través del mercado de acuerdo con criterios de eficiencia económica suponen que el agua no aparece confinada espacialmente, no se limita a un espacio (en el sentido físico) concreto. El agua "moderna" es un recurso sin lugar de referencia, sin un territorio (véase también Boelens y Vos, 2012: 23). Puede, según el principio del mercado (o decisiones políticas), ir a cualquier sitio donde su uso sea más eficiente, donde

[11] Como señala esta autora (Shiva, 2002: 137): "La palabra *valor* deriva del término latino *valere* que significa 'tener fuerza o valor'. En las comunidades en donde el agua es sagrada, el valor del agua se basa en su papel y función como fuerza vital para los animales, las plantas y los ecosistemas. Sin embargo, la mercantilización del agua reduce su valor solo a su valor comercial".

[12] La idea del agua como *recurso económico*, en su sentido más restringido, sirve, pues, como argumento, justificador y legitimador de los procesos englobados bajo el concepto de *neoliberalización* del agua. Ver Robbins (2003: 1073-1074, 1077), Furlong (2010: 48), Bakker (2013: 254), Budds y McGranahan (2003: 95, 96), Rossotto (2012: 268), Gleick et al. (2002: i, vii), Mehta (2000: 9).

[13] Ver Savenije y van der Zaag (2002: 99), Savenije (2002: 741), Brown (1997: 3, 4), Hellegers y Perry (2006: 80), McNeill (1998: 254, 256, 257, 261), Ali (2011: 143).

haya compradores y sectores capaces de llevar a cabo una utilización más "rentable", más "beneficiosa". El recurso hídrico pierde así la ligazón con su entorno natural y social. Se rompe la tradicional vinculación a una cuenca, a una comunidad, a un espacio. Esto se entiende si tenemos en cuenta que el mercado requiere, para su funcionamiento a determinada escala, "desanclar" el agua de sus territorios, "liberarla" de sus ataduras espaciales y ambientales (véase también McCarthy y Prudhan, 2004: 277). La conversión del agua en mercancía supone moverla, trasladarla, llevarla de un lugar a otro. La movilidad de este recurso alcanza su máxima expresión gracias a los medios técnicos e infraestruturales actuales, que hacen posible que su uso tenga lugar a mucha distancia de su lugar de origen y, con mucha frecuencia, uso histórico. El recurso hídrico, así, se *desterritorializa* y, en gran medida por ello, se *desculturaliza*[14]. Y, en muchos casos, las consecuencias medioambientales y las socioeconómicas directas e indirectas son importantes, especialmente en los lugares de origen (véase WWF, 2007).

Y no deben pasarse por alto las consecuencias de las transferencias relacionadas con la percepción del agua: el origen de esta no se ve, no hay contacto de ningún tipo con los entornos en los que nace y por los que discurre, lo que, sin duda, tiene efectos (o puede tenerlos) negativos en su percepción y valoración. El agua que se consume en las ciudades sale del grifo y la que riega las grandes explotaciones agroindustriales llega en tuberías y se aplica automáticamente. Para un ciudadano de una gran urbe y para un agricultor industrial el agua es, en muchos casos, un mero recurso, un elemento sin un origen definido (o desconocido)[15], sin historia, sin cultura, sin ataduras territoriales... Se trata, por ello, de un agua *desculturizada*, *desacralizada*, *desubicada*.

Pero también es un agua *partida*, *sectorializada*, perdiendo así su unidad, los usos múltiples y simultáneos que tienen lugar en muchos casos. Tenemos, de esta manera, agua de uso agrícola, industrial, agua para consumo doméstico, aguas depuradas... Y ello tiene su reflejo lógico en la "sectorialización" de las técnicas y ciencias que abordan el agua (ver también Klaver, 2012: 5; Boelens,

[14] Como señala Islar (2012: 326): "[...] el proceso de privatización significa que el agua es desconectada de la gente y de la naturaleza, así como de sus relaciones culturales e históricas". Ahlers (2010), por su parte, mantiene que las reformas neoliberales no solo suponen la desposesión de la tierra y el agua, sino que también llevan al desmantelamiento de derechos colectivos sobre esos recursos y, por lo tanto, a la erosión de la identidad colectiva basada en ellos.

[15] Postel (1997: 184), haciendo referencia a lo que podríamos llamar bases filosóficas de la crisis del agua, señala que un problema de la sociedad moderna es la desconexión del agua. Para muchos, dice Postel, este recurso es lo que sale de un grifo, no pensando en lo que hay más allá.

2012: 69)[16], con un claro dominio de disciplinas técnicas y económicas, lo que guarda relación con la visión tecnoeconómica del propio recurso. No existe, pues, una concepción y una gestión realmente global (holística) del agua.

4. El agua como factor externo y la cuestión de la sostenibilidad.

Como heredera de una larga tradición de pensamiento occidental que considera la naturaleza como algo externo que nos suministra bienes bajo la forma de recursos naturales y que incluso está "ahí" para satisfacer las necesidades humanas (visión instrumental)[17] (véase Barry, 1999), el agua en nuestra sociedad tiende a concebirse como un elemento individualizado (no formando parte de un todo) que está "ahí fuera" a disposición de las sociedades para su sostenimiento y para el desarrollo de actividades económicas. Se trata de un bien apropiable, dominable, controlable, con una existencia dependiente de los usos humanos. En 1928, John Widtsoe, un técnico de riegos del *Bureau of Reclamation* del gobierno estadounidense, resumía perfectamente esta concepción: "El destino del hombre es poseer la totalidad de la tierra; y el destino de la tierra es estar sujeta al hombre. No puede haber una conquista completa de la tierra, ni una auténtica satisfacción para la humanidad, si grandes porciones del planeta permanecen más allá de su más elevado control. Solo si todas las partes de la tierra son desarrolladas de acuerdo con el mejor conocimiento existente, y sometidas al control humano, el hombre puede decir que posee la tierra" (cit. en von Winterfeld, 2010: 176). En esta posición, no utilizar el agua, no ponerla en algún uso productivo, se considera una actitud despilfarradora, derrochadora, una pérdida. Y, por supuesto, no se concibe el agua para las funciones ambientales (véase también Shiva, 2002: 28). El hombre (occidental), "armado" con los conocimientos tecno-científicos y los avances tecnológicos, ha de controlar o dominar las masas de agua mediante embalses, canalizaciones, etc. Así ocurrió en la que podríamos llamar etapa de las grandes infraestructuras hidráulicas. En la actualidad, esta visión se concreta más bien en establecer cuáles han de ser los usos que han de ser priorizados de acuerdo con objetivos

[16] Hoy se reconoce que el acercamiento segmentado o sectorializado en las políticas de gestión del agua es problemático, por lo que se apuesta por enfoques holísticos, integrados (véase GWP, 2000: 12-14).

[17] Podríamos citar a Aristóteles (2001: 59): "[...] en la naturaleza, las plantas existen para los animales, y los demás animales, en beneficio del hombre: los domésticos para su utilización y su alimentación, y los salvajes -si no todos, al menos la mayor parte de ellos-, con vistas a la alimentación y a otras ayudas, para ofrecer tanto vestidos como otros utensilios. Por consiguiente, si la naturaleza no hace nada imperfecto ni en vano, es necesario que todos esos seres existan naturalmente para utilidad del hombre".

económicos[18]. Y, por lo general, los usos tradicionales y las funciones ambientales salen perdiendo.

En línea con lo que acabamos de apuntar, hemos de decir que en este esquema economicista, utilitarista, "separado" y atomicista del agua, las consideraciones ambientales han estado, por lo general, ausentes de la agenda de los propietarios o gestores. Es más, los objetivos y criterios económicos han ido, con mucha frecuencia, muy por delante de planteamientos conservacionistas o sostenibles[19]. Y los resultados han sido desastrosos (ver, p. ej., Postel, 1997; Pearce, 2006; De Villiers, 2001). Es cierto que ahora hay un reconocimiento de ello, es decir, de la necesidad de integrar los aspectos medioambientales en las políticas hídricas (Gleick, 2000), lo que se concreta en la explicitación de la sostenibilidad como objetivo irrenunciable (ver, p. ej., WBSCD, 2006; GWP, 2000; Cosgrove y Rijsberman, 2000). Pero se basa, y aquí está el problema, en un diagnóstico no siempre certero (p. ej., la supuesta ineficiencia de lo colectivo-público), cuando no completamente erróneo (p. ej., la "tragedia de los comunes"), que plantea medidas que pasan fundamentalmente por defender los mercados y la propiedad privada para resolver los problemas ambientales (véase Anderson y Leal, 1991) o socioambientales (pues van juntos) desde más o menos localizados (p. ej., en una cuenca) hasta globales como la llamada "crisis del agua"[20]. A ello podríamos añadir una dosis elevada de "optimismo tecnológico": confiar en los avances técnicos (y tecnológicos) para resolver los problemas que van surgiendo (p. ej., si agotamos las reservas naturales, desalamos; si desecamos una cuenca, traemos el agua de otra; si agotamos los acuíferos, los recargamos...) (véase, por ejemplo, Kerschner y Peterson, 2011). En tal caso, los problemas del recurso hídrico también se convierten en una oportunidad de negocio, en un mercado. McWhinney (2011) lo expresa con claridad: "Como cualquier otra *escasez*, la carestía de agua crea oportunidades de inversión"[21]. Y, de hecho, la *retórica de la escasez* es un elemento clave en los procesos de mercantilización-privatización (ver, p. ej., Page, 2005; Ahlers, 2010).

[18] Islar (2012) analiza la política hídrica del Gobierno turco basada en destinar los ríos a la producción de energía eléctrica. Se considera que los ríos son recursos gobernables, controlables, y que han de ponerse en un uso productivo, que genere beneficios para la economía del país. Los usos tradicionales y las comunidades son obviados, considerándose además estas como ignorantes y obstáculos al desarrollo de la nación.

[19] Glennon (2005: 1894), que defiende el papel de los mercados, reconoce que las corporaciones privadas tienen, *per se*, pocos incentivos para preocuparse por el impacto ambiental de suministrar agua.

[20] Ver Adler (2008, 2008/09, 2012), Sunding (2000), Rogers et al. (2002), Anderson y Libecap (2011), Rogers et al. (1998).

[21] Kaufman (2012: 470) nos dice que los inversores adoran el tono apocalíptico que rodea al agua, pues entre los intersticios de la violencia y el caos hay dinero.

Esta visión contrasta profundamente con la mantenida en comunidades agrícolas tradicionales e indígenas. En estas, el agua se concibe, en general, como parte de un "todo", de una totalidad a la que también pertenecen los propios humanos. El recurso hídrico, especialmente en comunidades nativas, no es algo externo, separado, dominable, meramente útil. Antes bien, está integrado en una totalidad socioambiental e incluso llega a tener un rol activo (domina, no es dominada, es sujeto, no objeto) y de ahí que aparezca estrechamente vinculada a creencias y prácticas religiosas, códigos morales, etc. El agua no es solo fundamental para la existencia, sino que forma parte de la existencia misma, junto con los demás seres vivos y plantas. Preservarla, pues, es garantizar la supervivencia de las comunidades humanas y de sus entornos naturales. De ahí que se haya comprobado y afirmado (sin caer en un trasnochado romanticismo) que los sistemas tradicionales e indígenas son, por lo general, bastante sostenibles gracias no solo a prácticas concretas, sino a concepciones del agua que, dejando a un lado ahora las especificidades, no son unidimensionales (un *input*, un recurso económico) ni parten de su carácter externo y "separado".

Sin embargo, no hay que ir a sistemas con larga historia o propios de nativos más o menos aislados y alejados de la "modernidad". Incluso en sociedades desarrolladas o en vías de desarrollo existen numerosos casos en los que se mantiene esta visión o una muy similar. Por ejemplo, en diversos países (España, Francia, Estados Unidos, Italia, México...) hay en funcionamiento sistemas de riego en los que el agua no es un recurso aparte, independiente, sino unido a la tierra (a las fincas) y a un territorio específico. Se dice, así, que "el agua es de la tierra" (véase, p. ej., Batista, 2001). Y con una afirmación de este tipo no se plantea solo que el recurso hídrico aparece (y ha de aparecer) ligado a los terrenos que lo requieren; no es solamente la "fusión" de dos elementos interdependientes, sino la expresión de una concepción del agua que reconoce que nos hallamos ante un recurso que no puede ser objeto de propiedad individual, ante una visión que, además, contiene ingredientes de una ética ambiental (véase también Barber y Jackson, 2011) que tiene en cuenta el presente (los actuales usuarios) y el futuro, su disponibilidad para las próximas generaciones[22]. Y en estas comunidades el futuro se garantiza, en gran medida, manteniendo el agua atada a la tierra y fuera de los mercados ("el agua no es una mercancía").

[22] Como señalan Ingram y Brown (1998: 124), en los sistemas tradicionales el individuo no aparece como un propietario del agua sino como "un guardián temporal de un recurso que ha sido entregado por las generaciones anteriores y que debería ser entregado a las futuras generaciones, sin ser degradado, ni disminuido".

5. El individuo y la empresa frente a lo colectivo: el énfasis en lo privado.

En la visión que llamamos "moderna" del agua se destaca el individuo frente a lo colectivo/público (véase también Ingram y Brown, 1998: 123-124). Como heredera del individualismo y el liberalismo occidentales, las formas de propiedad, control, gestión y uso colectivas y/o públicas son, si no ignoradas (véase también Shiva, 2002)[23], minusvaloradas, lo que se basa, por lo general, en su desconocimiento y en la falta de reconocimiento del papel que han jugado (y continúan jugando) en muchas sociedades y grupos del presente y del pasado. En este sentido, lo colectivo y lo público se asocian, en los enfoques ortodoxos del agua, a ineficiencia económica (y financiera, cuando entra en escena el sector público) y a prácticas insostenibles[24]. Un buen ejemplo de esto es Hardin (1968) y su tristemente célebre "tragedia de los comunes". La concepción negativa de lo colectivo/público[25] en el sector hídrico ha llevado a no considerar el papel que pueden jugar las fórmulas no-privadas en la gestión del recurso hídrico y en la solución de sus problemas. Es decir, se apoya la propiedad privada (véase, p. ej., Libecap, 2009)[26] frente a otras opciones o combinaciones de sistemas de propiedad y la participación privada frente a la pública o colectiva. En la formulación ortodoxa de este modelo, los niveles supraindividuales, en todo caso, no deben interferir o deben interferir lo mínimo en las decisiones individuales posibles sobre el uso y la asignación del recurso. El Estado (o el Gobierno, para ser más precisos) ha de limitarse a regular y supervisar los aspectos indispensables para el funcionamiento de los mercados y, en general, de la actividad privada (véase, p. ej., Glennon, 2005).

El individuo, pues, se eleva un lugar central; el individualismo y lo privado (el sector privado) se imponen frente al colectivismo y lo común-público. Priman, por lo tanto, los fines u objetivos individuales (y empresariales). El interés individual gana frente al interés general o social, aunque este último aparezca

[23] El debate internacional sobre el agua gira, por lo general, sobre la oposición privado-público, apoyándose principalmente las fórmulas privadas frente a las públicas, administrativas o gubernamentales. En algunos casos se llega a emplear incluso propiedad como sinónimo de propiedad privada (Adler, 2012), con lo cual se ignoran otras formas y sus posibles combinaciones.

[24] Esto, como señala Laimé (2008), funciona como un "dogma", como un principio de fe, más que como algo con una sólida base empírica. Sea como fuere, cumple perfectamente su función de justificador-legitimador de la intervención del sector privado, de la mercantilización del agua... (ver también Swyngedouw, 2005: 82; Robbins, 2003: 1074; Furlong, 2010: 49; Goldman, 2007: 793, 799; Budds y McGranahan, 2003: 87, 97, 98; Hall y Lobina, 2007: 773; Laimé, 2007).

[25] La gestión pública, mediante organismos gubernamentales, se considera plagada de fallos, por lo que tampoco se contempla como opción, al menos como opción única (ver Libecap, 2009, 2010; Anderson y Libecap, 2011; Perry et al., 1997; Glennon, 2005; Adler, 2012).

[26] Libecap (2009: 130, 131), desde una perspectiva ortodoxa, reconoce la alternativa de la propiedad común, pero solo la ve viable bajo condiciones muy concretas.

con muchísima frecuencia como argumento de ciertas decisiones que apoyan los mercados de agua, la propiedad privada... Continúa, pues, la vieja idea de que la acción económica individual generará beneficios colectivos. Como dice Glennon (2005: 1887; véase también Adler, 2012: 101), en las transferencias libres de derechos de agua "los vendedores y compradores hacen beneficios, y la sociedad se beneficia del incremento de la eficiencia".

En el caso específico del agua de consumo doméstico, el actor priorizado es la empresa (o la corporación). Sobre los manidos argumentos de la supuesta ineficiencia del sector público en la gestión y el suministro del recurso hídrico y de la supuesta mayor eficiencia y capacidades financieras del sector privado, entre otros factores, cada vez más personas[27] en el mundo desarrollado y en vías de desarrollo[28] acceden al agua que controlan empresas y grandes corporaciones transnacionales[29], cuyo avance se ha producido, en muchos casos, a costa de desmantelar sistemas públicos (municipales) o colectivos. Y en esta situación, los criterios y objetivos económicos (no los sociales o ambientales, como se argumenta con frecuencia) son los prioritarios.

En el caso de los sistemas de riego, la recomendación (cuando no imposición) es la creación de Asociaciones de Usuarios del Agua (World Bank, 2005, 2004: 15), que se convierten así en el modelo de organización universal

[27] En términos globales, la tendencia ha sido, especialmente desde la década de los noventa del siglo XX, hacia el crecimiento del número de personas que acceden al agua suministrada por empresas o corporaciones privadas (Roche, 2000; Laimé, 2008; Furlong, 2010). Bakker (2013: 253) habla de un 10% de la población mundial. Budds y McGranahan (2003: 88) bajan ese valor hasta el 5%. En valores absolutos, en 2002 eran más de 460 millones de personas las que consumían agua suministrada por el sector privado (Goldman, 2007: 795). En cifras de mercado, el suministro (y el saneamiento) liberalizado a nivel mundial se sitúa en torno al 7-8% (Laimé, 2008). Ello significa que aún es extremadamente importante la participación del sector público, que, a nivel global, es el principal suministrador de agua. Por ejemplo, Furlong (2010: 54) señala que el 90% de las infraestructuras hídricas de las 400 ciudades más grandes del mundo son propiedad de (y son gestionadas por) entidades públicas.

[28] Se observa aquí un cambio de tendencia en el sentido de que a partir de finales de los noventa del siglo XX, tras el importante avance de los años anteriores de esa década, se produce una desaceleración de la inversión y participación privadas en los países del Sur (Bakker, 2013: 254, 258; Goldman, 2007: 788; Budds y McGranahan, 2003: 98, 102, 111) debido a los riesgos, a la fuerte contestación social, a beneficios menores de los esperados... Sin embargo, esto no ha supuesto retirarse de esas naciones, sino simplemente seleccionar las áreas de actuación, que son los países de rentas medias y las mayores ciudades, es decir, las zonas más lucrativas y con menos riegos (Furlong, 2010: 59; Bakker, 2013: 254, 258; Budds y McGranahan, 2003: 88), dejando para el sector público el resto.

[29] A mediados de los noventa del pasado siglo había unas doce empresas relevantes, cifra que se sitúa en torno a 150 en 2012 (Bakker, 2013: 256). Sin embargo, se produce un proceso de concentración (Robbins, 2003: 1075), con un clarísimo dominio de corporaciones francesas como Suez y Vivendi (hoy Veolia Water) (ver Goldman, 2007: 790; Hall y Lobina, 2007: 774; Barlow y Clarke, 2005: 106-116; Shiva, 2002: 97). Ambas empresas servían en 2002 al 60% de las personas que accedían privadamente al agua, lo que suponía el 70% de la facturación mundial (Hall y Lobina, 2007: 774).

estandarizado[30]. Y como tal, plantea fórmulas de gestión del agua basadas en principios económicos (incluidos aquí los mercados de agua), técnicos (ingeniería hidráulica y agronómica) occidentales y en la formalización de los procedimientos. Aunque se hable de "asociaciones", la base siempre es el *individuo*. De hecho, son organizaciones que se establecen para suministrar el agua de riego a los agricultores concebidos como "actores económicos", no como miembros de comunidades locales. Se ha demostrado que las AUA han sido positivas, en general, en aquellos casos en los que la gestión era centralizada (véase, p. ej., Sing, Ed., 1991). Pero la situación es muy diferente cuando se plantean y ponen en marcha en lugares en los que ya hay comunidades de regantes tradicionales, algunas con siglos de antigüedad, generando problemas y conflictos diversos entre aquellas y las entidades y los agentes "externos" que conceptúan el agua, los propios sistemas de riego y sus objetivos (y criterios para su evaluación) de formas distintas y no siempre combinables[31].

Podría pensarse, y así se ha expresado a veces, que el avance del sector privado en el agua (y, en general, en otros bajo dominio público y/o colectivo) supone (o es paralelo a) la retirada del sector público o la minimización del papel del Estado. Y, ciertamente, las formulaciones más extremas del neoliberalismo *parecen* plantear eso. Sin embargo, lo que vienen a demostrar diversas investigaciones sobre el proceso de neoliberalización del agua es que el Estado sigue jugando un papel clave, central, esencial, en ese proceso[32]. Los gobiernos (al menos los coincidentes ideológicamente con las posturas neoliberales o los "ajustados" para ello) son los que han facilitado, apoyado, incentivado y protegido con sus leyes, con su sistema jurídico, con su "aparato", la mercantilización del recurso hídrico y la actuación del sector privado.

A ello hay que añadir que, tras los problemas de la privatización-mercantilización en muchos lugares del *Tercer Mundo* (elevados riesgos en la inversión, menos beneficios de los esperados, protestas y movimientos de resistencia...) (ver, p. ej., Robbins, 2003; Budds y McGranahan, 2003) las políticas neoliberales han mutado, adoptando fórmulas en las que se busca la

[30] Ver también Ruf y Valony (2007: 298), Valony (2006), Riaux (2009, 2011), Boelens et al. (2007: 103), Trawick (2003: 985), Boelens y Vos (2012), Boelens y Gelles (2005), Boelens y Zwarteveen (2005), Boelens (2009, 2012).
[31] Ver, por ejemplo, Riaux (2009, 2011), Brown (1997), Ingram y Brown (1998: 126-127), Boelens et al. (2007), Trawick (2003: 985), Boelens y Gelles (2005), Boelens y Zwarteveen (2005), Boelens (2012).
[32] Ver Islar (2012: 320), Swyngedouw (2005: 89, 90), Furlong (2010: 48, 52, 63-64, 65), Bakker (2013: 258), Sangameswaran (2009: 236), Budds y McGranahan (2003), Rossotto (2012), McCarthy y Prudhan (2004: 276), Ahlers (2010), Shiva (2002: 87).

implicación más directa de las comunidades (la sociedad civil) y de los gobiernos. Se enfatizan así los enfoques participativos y los acuerdos con los Estados (p. ej., los partenariados público-privados [World Bank, 2004: 12]). Ello, como muy bien ha planteado Sangameswaran (2009: 228), tiene una doble lectura. Por un lado, puede pensarse que tales cambios suponen un avance con respecto a los modelos más puramente privados y que traen resultados sociales, económicos e incluso ecológicos más positivos. Al fin y al cabo, se adoptan fórmulas participativas y se cuenta más con los gobiernos. Pero, por otro lado, sería plausible considerar que esas transformaciones son parte de las estrategias diseñadas por las grandes corporaciones y empresas para seguir obteniendo beneficios y/o extender su actividad (p. ej., a través de la reducción de los costes de ampliar las redes de suministro a áreas en principio poco atractivas o rentables bien con fondos públicos o labor comunal)[33]. En tal caso, el proyecto neoliberal del agua pasa de basarse casi exclusivamente en el sector privado (la empresa) a adoptar formas en las que da entrada a otros actores y cambia algunos modos, aunque los objetivos sean los mismos[34].

[33] Ver Loftus (2009: 956, 957), Furlong (2010: 56, 61, 62), Bakker (2013: 257), Goldman (2007: 796), Budds y McGranahan (2003: 109-110), Hall y Lobina (2007: 777), Sangameswaran (2009: 229), Rossotto (2012: 268), McCarthy y Prudhan (2004: 275), Shiva (2002: 89, 90).

[34] El Banco Mundial reconoce (World Bank, 2004: 12) que uno de los objetivos de los partenariados público-privados es "[a]traer la inversión privada a países de bajos ingresos [...]".

6. De propietarios colectivos a propietarios, usuarios y clientes.

La concepción "moderna" del agua rompe con la tradicional relación entre esta y las personas que la usan. O, en otros términos, reconfigura radicalmente la relación de la sociedad con la naturaleza (véase también McCarthy y Prudhan, 2004: 275). Pero también transforma las relaciones entre los sujetos que dependen de tal recurso. Debemos tener en cuenta que el agua, dada su extrema importancia, incorpora ("archiva") y expresa relaciones sociales y políticas entre todos los vinculados de un modo u otro a ella (ver también Loftus, 2009: 954, 958; Sangameswaran, 2009: 232).

En los sistemas tradicionales e indígenas el agua no se considera, como se ha visto, una propiedad en el sentido privado o individual del término. No se trata de un bien "apropiable" privadamente. Si acudimos a la teoría de los derechos de propiedad, encajaría en la "común" o "colectiva". Es decir, en muchos de esos casos nos hallamos ante un recurso de propiedad común (no obviamente en el sentido erróneo de no-propiedad o "libre acceso"), lo que significa que no hay posesión individual. El agua, de este modo, es de todos los miembros de la comunidad, de los propietarios de terrenos en una zona determinada, etc. Son estos los que, además, se encargan de su gestión (con o sin apoyo externo). Es decir, los que comparten el recurso son los que determinan sus usos, los procedimientos para su distribución, los que financian (o contribuyen de otra manera) el mantenimiento de los sistemas de riego y/o de suministro público, los que nombran y controlan a los que se eligen para cargos ejecutivos en las organizaciones, los que toman las decisiones, los que establecen las reglas y los mecanismos para la sanción de quienes las incumplen... Es decir, son sistemas en los que los miembros participan en las tareas de gestión y control. Se trata, pues, de sistemas participativos[35].

Con la privatización del agua o de los servicios de suministro la situación se transforma radicalmente. Hay casos, los más graves, en los que los originales "propietarios" (p. ej., comunidades campesinas o indígenas) pierden sus recursos hídricos y pasan a ser meros usuarios o incluso, en el peor de los casos, a no tener acceso. En esta misma situación, otros (individuos, empresas, corporaciones) logran derechos privados sobre el agua. Es decir, unos son desposeídos (véase también Swyngedouw, 2005: 82), mientras que

[35] Los trabajos de Tang (1992) y Ostrom (1992) constituyen una excelente introducción a la gestión colectiva de los sistemas de riego.

otros logran adquirir (de una manera u otra) derechos sobre el recurso hídrico y orientar su uso a la obtención de beneficios. Se produce lo que se ha venido a llamar "acumulación por desposesión" (Harvey, 2003). En el caso de la privatización de los servicios de suministro doméstico los consumidores (los ciudadanos) se conviertan en "clientes", es decir, sujetos que, efectivamente, tienen derecho al agua, pero siempre y cuando cumplan las condiciones estipuladas, y especialmente el pago de las tarifas. Es verdad que no es raro que los servicios de suministro público se basen en sistemas tarifarios, pero en este caso hablamos de ciudadanos que son beneficiarios de un servicio público (generalmente de ámbito municipal) que presta una entidad cercana (el Ayuntamiento u otra administración similar; una empresa de carácter público-municipal...). Pero la privatización de los servicios tiene importantes implicaciones en la participación de los consumidores finales y en el control que pueden ejercer[36]. Téngase en cuenta que cuando el suministro lo lleva una empresa y ya no directamente una administración pública, generalmente próxima, o una organización local, se introduce un nuevo actor (la empresa o la corporación) más alejado de los ciudadanos, y, por supuesto, con intereses y objetivos que no tienen por qué coincidir con los de estos. Y la lejanía también llega a ser física (las sedes y los centros de decisión pueden estar ya no en otra ciudad o en otro municipio, sino en otro país). Se reconfiguran así las relaciones espaciales (se alejan y/o se hacen más complejas) y sociopolíticas (cambio de los centros de poder y control). Se genera, como dice Swyngedouw (2005: 90, 93), una nueva geometría en las relaciones de poder en torno al agua[37].

Es decir, la paradoja de la concepción y gestión "modernas", y específicamente neoliberal, del agua es que la "aleja" de quienes la usan y necesitan (para actividades económicas o el consumo doméstico) en el sentido específico de su control o participación más allá de ser meros "clientes" o "usuarios". En otros casos, como se dijo, la situación es más grave, pues una de las herramientas de la gestión moderna, la privatización del recurso, ha dado lugar a la ruptura de las anteriores relaciones de propiedad basadas en lo público o

[36] Y como dice Swyngedouw (2005: 92), no es solo que cambie el lugar del poder y de la toma de decisiones, sino que se limita el acceso a datos e información relevante para los ciudadanos. En sus palabras: "La privatización *de facto* significa sustraer algún control del sector público y transferirlo al sector privado. Esto no solo cambia el procedimiento de toma de decisiones, y los desarrollos estratégicos, sino que también afecta a elementos menos tangibles como el acceso a la información y a datos". Se dice, en este sentido, que la privatización-mercantilización-neoliberalización del agua supone menos democracia, o al menos la limitación o redefinición de los procedimientos de participación (ver Swyngedouw, 2005: 92; Shiva, 2002)

[37] El cambio de esas relaciones se produce en distintos niveles: entre los ciudadanos y los suministradores, entre aquellos y el Estado, pero también en la dinámica global Norte-Sur (Goldman, 2007: 797), lo que se entiende si tenemos en cuenta que hablamos de la entrada en el sector hídrico de corporaciones transnacionales.

en lo colectivo-comunal. Y con ello cambian igualmente las relaciones entre los individuos y entre estos y las organizaciones vinculadas al agua, que pasan a ser fundamentalmente económicas, rompiéndose, de esta manera, las basadas en otro tipo de lazos (p. ej., sociales), principios (p. ej., éticos, ambientales...) y objetivos (socioeconómicos, ecológicos...). Pero se va más allá y se llega al nivel individual. Y, en este sentido, el modelo de actor es, básicamente, el del consumidor racional o el agente económico racional (*homo economicus*) (véase también McCarthy y Prudhan, 2004: 276). Esto supone que cambian los valores, las expectativas, los modelos de comportamiento, etc. (véase Goldman, 2007: 797).

Pero también, como se ha visto en este trabajo, cambia el papel del Estado, que pasa de tener un papel clave en el suministro del agua y, en general, en el sector hídrico a convertirse en "auxiliar" del sector privado, facilitando, como se vio en un apartado anterior, su entrada, su extensión y el desarrollo de sus actividades[38].

7. La concepción "moderna" del agua como proceso de asimilación cultural global.

En Antropología Social se denomina asimilación a aquel proceso por el que un grupo étnico o cultural determinado "adopta" los rasgos culturales del grupo dominante. La asimilación puede ser de tal grado que el grupo minoritario pierde buena parte (o la totalidad) de su cultura, sumándose a la de la mayoría (produce, pues, pérdida de diversidad)[39]. Se trata, no obstante, de un proceso complejo que comprende, en un extremo, las políticas asimiliacionistas forzadas o dirigidas y en otro la adopción más o menos voluntaria por los actores sociales de rasgos culturales a los que dan más valor y que pueden ser más beneficiosos en diversos sentidos. En este último caso, la asimilación podría considerarse parte de las estrategias de los individuos ante las oportunidades (sociales, económicas...) que ofrece el nuevo contexto cultural.

[38] Como dice Goldman (2007: 797): "En este escenario [el neoliberal], el Estado debería regular pero no hacer funcionar el servicio público".

[39] En palabras de Kottak (2011: 158): "La asimilación describe el proceso de cambio que puede experimentar un grupo étnico minoritario cuando se mueve a un país donde domina otra cultura. Al asimilarse, la minoría adopta los patrones y normas de la cultura anfitriona. Se incorpora en la cultura dominante hasta el punto en que ya no existe más como unidad cultural separada".

Pues bien, lo que planteamos en este trabajo es que la visión "moderna" del agua, con su reflejo en leyes y políticas (y herramientas para alcanzar sus objetivos) concretas puede entenderse claramente como un proceso de asimilación a escala global. Es decir, nos hallamos ante una concepción del recurso hídrico y de su gestión que se pretende universalizar o globalizar.

Tal concepción, si bien tiene unas raíces culturales e históricas concretas, trata de ser convertida en *la* visión *dominante* de este recurso, pasando por encima de las diferentes formas de entenderlo, usarlo y relacionarse con él. Para ello una de las estrategias centrales es *reducir* el agua a un simple factor de producción o a un bien de consumo (igualarla transculturalmente)[40]. Todas las demás dimensiones se ignoran o se consideran secundarias, poco relevantes y, en todo caso, fruto de la historia, de tradiciones culturales determinadas. Y si se tienen en cuenta, suele ser en sentido negativo. Es decir, se considera que esos elementos interfieren negativamente en los objetivos de lograr una gestión y uso eficientes y sostenibles del agua[41]. En otros términos, la no-concepción de este recurso como *económico* es perjudicial social, económica y ecológicamente (véase ICWE, 1992, punto 4). Nos hallamos, pues, ante una visión fuertemente etnocéntrica y normativa, pese a su pretendida neutralidad. Sin embargo, tal percepción no soporta la más mínima crítica antropológica, entre otras cosas porque esta disciplina y la Historia nos enseñan que muchas comunidades indígenas y tradicionales sí han manejado el agua como *recurso económico* (y con otras dimensiones formando una visión holística) al menos en el sentido de un bien escaso que hay que gestionar cuidadosamente para conseguir fines socialmente establecidos.

Paralelo a esta concepción del agua aparece el uso de herramientas también válidas (supuestamente) a escala global para lograr, además, objetivos también universales y sobre los que se transmite la idea de "consenso" (eficiencia económica, sostenibilidad, afrontar el cambio climático, suministrar agua al mayor número de personas en el mundo, etc.). Y aquí incluimos, entre otras, las formas de propiedad (la privada, fundamentalmente), los mecanismos de intercambio (el mercado) o las formas de organización para la gestión y el suministro (p. ej., las Asociaciones de Usuarios del Agua). Todo ello da una apariencia de neutralidad, de objetividad. Viene a mantenerse que con esa

[40] Obviamente, esto facilita el proceso de privatización-mercantilización. Como señala Mehta (2000: 11): "Siguiendo los pasos de la creciente privatización, los aspectos no-materiales del agua son en gran medida descartados como esotéricos o carentes de sentido".

[41] Y aquí también entran los usuarios o propietarios tradicionales del agua, que no es raro que sean considerados desconocedores de la importancia de este recurso, de lo costoso que es el suministro (ver, p. ej., Page, 2005: 298), de lo vital de hacer un buen uso de él; obstaculizadores del desarrollo económico y de la modernización (ver, p. ej., Islar, 2012: 324), despilfarradores del agua... Hay, pues, que "modernizarlos", educarlos...

visión del agua y con las herramientas propuestas para su gestión se persiguen unos fines beneficiosos para la sociedad y el medio ambiente sobre los que hay acuerdo (es así una cuestión meramente técnica). Como señala Goldman (2007: 793, 795), los defensores del modelo neoliberal se presentan a sí mismos como solucionadores neutrales de un problema global (la crisis del agua), como responsables de una misión ética (luchar contra la pobreza y a favor de la sostenibilidad y la justicia social). Sin embargo, se trata de *una concepción más* del agua y de su gestión para alcanzar unas metas concretas y no otras (beneficios por encima de otros objetivos). Es una *construcción cultural* con sus componentes ideológicos, simbólicos, etc. No es, pues, un modelo neutral[42].

Sin embargo, la variedad de formas de propiedad, relación, intercambio y organización es muy amplia y, sin caer en generalizaciones fáciles, han funcionado correctamente al haber estado adaptadas a las condiciones ambientales, sociales, económicas, culturales y políticas locales. Por ello, una de las situaciones posiblemente más paradójicas se ha dado cuando la política "moderna" del agua se ha impuesto en comunidades, regiones, ciudades, etc. en donde han operado relativamente bien otras fórmulas que, como consecuencia de la asimilación, han sido eliminadas o trastocadas severamente.

Otro rasgo de este proceso asimilador es la *formalización*, que aparece estrechamente ligada a la idea de estandarización. Con ello queremos decir que se observa una marcada tendencia hacia el establecimiento de instituciones formales (leyes, contratos, convenios, reglas..., escritos y bajo control del Estado) en el sector hídrico (véase World Bank, 2004: 12-13). Esto es fundamental en el proceso de modernización y neoliberalización del agua, pues no solo ofrece seguridad (en su sentido normativo, legislativo y jurídico), fundamental para la introducción y funcionamiento de su modelo de uso y gestión del recurso hídrico, sino que además iguala o uniformiza el marco institucional, lo que hace mucho más sencillo el control, el dominio. Sin duda, la diversidad normativa, el "pluralismo legal", es un serio inconveniente para el proyecto hídrico neoliberal que, en todos los aspectos del agua, se basa en igualar, en obviar o erradicar las diferencias. Y aquí encontramos otra fuente de conflictos, pues en los sistemas ya existentes hay normas, acuerdos, costumbres..., que funcionan como instituciones informales que gobiernan la

[42] Como señala Furlong (2010: 56), los mercados de agua, por ejemplo, son un *hecho político* y un *resultado político*, por ello la supuesta despolitización de la gestión del agua y su pretendida tecnocratización no son tales. Y precisamente lo que plantean los movimientos contra la neoliberalización del agua es su re-politización (Uhel, 2008: 66), es decir, situar la política en el centro del debate.

conducta de los usuarios o co-propietarios y, en general, la operación de los sistemas. Eliminarlas o simplemente pasarlas por alto genera tensiones con las comunidades que interpretan la formalización como una forma de romper con sus tradiciones normativas, con su autonomía y con sus derechos. Y, desde luego, combinar las leyes y normas "modernas" con las tradicionales no es sencillo.

Nos hallamos ante una visión del agua (con todo lo que ello incluye en los ámbitos legislativos, políticos, ideológicos, administrativos...) muy potente, principalmente porque es la apoyada por infinidad de administraciones y organizaciones de diferente naturaleza (financieras, científicas, ecologistas, vinculadas al desarrollo...) de carácter transnacional, pero también nacional. Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Gobiernos, ONG, foros científicos y políticos, grandes corporaciones, *think-tanks*... Estamos, obviamente, ante "actores" económica, política e ideológicamente muy poderosos e influyentes. Son los que disponen de fondos para el desarrollo y para ayudar a las economías nacionales fuertemente endeudadas, los que marcan las líneas económicas y comerciales estratégicas a escala global, los que generan posicionamientos teóricos e ideológicos acerca de la economía y el medio ambiente, etc.

Los mecanismos de asimilación empleados se basan tanto en la orientación/dirección como en la imposición, más o menos directa. Dentro del primer caso tenemos todos aquellos[43] que difunden (e implementan, según los casos), a través de medios diversos (foros, conferencias, medios de comunicación, discursos políticos...), la concepción "moderna" (y neoliberal) del agua, creando así "estados de opinión" determinados, adhesiones ideológicas concretas, discursos, valoraciones, imágenes, objetivos... que subrayan sus aspectos positivos y que ponen de manifiesto los negativos de la pública, común o colectiva, generando así un discurso *único* (ver también Sangameswaran, 2009: 228-230, 237; Islar, 2012: 329)[44]. Estos componentes

[43] Que forman lo que denomina Goldman (2007) *red transnacional*, constituida por empresas, cámaras de comercio, consultores del desarrollo, expertos en medio ambiente, organizaciones empresariales y políticas, *think-tanks*, ONG..., que no solo difunden globalmente la política de aguas neoliberal, sino que además generan una apariencia de consenso (Goldman, 2007: 793). Aquí tenemos organizaciones como *World Commision on Water for 21st Century* (donde hay relevantes figuras políticas), *World Water Council*, *Global Water Partnership*, *World Business Council for Sustainable Development* (corporaciones transnacionales) o ONG como la británica *WaterAid*. El Banco Mundial, además, se ha encargado de formar a técnicos para implementar su modelo y su política hídrica: más de 9.000 desde 1994, que trabajan en unos 90 países (Goldman, 2007: 789). Sobre esta cuestión, ver también Barlow (2007b: 41-58), Barlow y Clarke (2005).

[44] Como dice Sangameswaran (2009: 229): "[...] las políticas neoliberales dan lugar a cambios en las prácticas y estructuras institucionales, y lo hace de una manera que cambia las

menos tangibles son extremadamente importantes en el proyecto modernizador y neoliberalizador del agua al ser los que eliminan ciertas resistencias y, por lo tanto, facilitan su implantación. Son, parafraseando a Rossotto (2012: 268), el "lubricante" que emplea la maquinaria neoliberal para introducirse y funcionar. Los segundos son los más perversos, pues son los que imponen la privatización-mercantilización del recurso hídrico (y/o de su suministro) y otros servicios a través de mecanismos como, por ejemplo, condiciones en las ayudas al desarrollo y a la refinanciación de la deuda externa que ahoga a muchos de los países más pobres o con más dificultades financieras. Y aquí los actores principales son el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, sin dejar de prestar atención a la Organización Mundial del Comercio[45].

No obstante, no debemos caer en el error de pensar que la concepción "moderna" del agua y su extensión o globalización son el resultado solo de acciones "externas" que usan los mecanismos que acabamos de exponer. La consideración del recurso hídrico como un bien económico, como un *input*, y los movimientos hacia la privatización-mercantilización (bien del agua misma o de los servicios-sistemas de suministro) también pueden ser apoyados, adoptados y/o aceptados voluntariamente por determinados actores sociales, políticos y económicos "internos" (Gobiernos, empresas nacionales, élites locales, etc.). Ha de tenerse en cuenta que esa visión y todo lo que supone abre nuevas oportunidades (económicas, fundamentalmente) que pueden ser aprovechadas internamente (ver, p. ej., Page, 2003).

A esto hay que añadir, aunque es una cuestión insuficientemente estudiada en el caso del agua, que en los niveles locales las medidas vinculadas a la modernización-neoliberalización del sector hídrico no tienen por qué ser adoptadas "automáticamente". Como han planteado los antropólogos, los procesos de globalización pueden llevar asociadas adaptaciones, reinterpretaciones, relecturas, etc. de las medidas implantadas de forma dirigida o forzada[46]. En otros casos, los menos, la respuesta puede ser

subjetividades de la gente, excluye alternativas y presenta una posición ideológica particular como la única viable".

[45] Ver Loftus (2009: 956), Kaufman (2012: 470), Goldman (2007: 790, 793, 795), Sangameswaran (2009: 231), Budds y McGranahan (2003: 91), Rossotto (2012: 268), Olleta (2007), Shiva (2002: 92-95), Coleman (2012: 4), Barlow (2007b), Barlow y Clarke (2005).

[46] Para el caso de las asociaciones de regantes, ver Bekkari y Yépez (2011: 76-77), Boelens (2009: 328; 2012: 73, 74).

simplemente ignorar las medidas y seguir gestionando el agua tal y como se hacía[47].

Lo expuesto hasta ahora quiere decir que la globalización de la visión "moderna" del agua es un proceso muy complejo y diverso en sus líneas y actuaciones que necesita la intervención de numerosos actores operando en distintos ámbitos (económico, financiero, político, tecno-científico, medios de comunicación...) y en diferentes niveles (internacional, nacional, regional, local). Asimismo, puede entenderse como un proceso de asimilación también complejo en el que se combinan mecanismos que varían desde la imposición/dirección/orientación hasta la adopción voluntaria de sus componentes.

Pero como es habitual en los procesos de asimilación, cuando son forzados o dirigidos, hay respuestas, contestación por todos aquellos[48] que no quieren dejar de ser diferentes, que no quieren ser *igualados*, por todos los que entienden que la diversidad es buena y debe preservarse, por todos los que, en definitiva, tienen otra forma de ver el mundo, las relaciones sociedad-naturaleza, etc. Y precisamente el caso del agua está siendo uno de los más activos en esta defensa de otras concepciones de los bienes naturales, de otras formas de resolver los desafíos socioambientales y económicos. Frente a la visión más estrecha y descarnada del agua como *recurso económico* se plantea otra basada en su carácter de *bien común* o "público", en su multidimensionalidad y en sus profundas raíces culturales, sociales e históricas[49]. Frente a la idea del agua como mercancía, sometida a la lógica del mercado y a los intereses de empresarios y corporaciones transnacionales, se pone la de "derecho humano". Frente a la gestión privada y, en su caso, tecnocientífica, se reivindica el papel de las comunidades, de los colectivos

[47] Ver, por ejemplo, Bauer (1997: 648), Trawick (2003: 979, 981), Riaux (2009: 188), Brown y Rivera (2000: 11, 14), Valony (2006: 5). Obviamente, esto es más fácil en lugares en los que hay menos presencia del Estado en el día a día.

[48] En este "todos aquellos" tenemos comunidades campesinas e indígenas, ONG, defensores de derechos humanos, ecologistas, partidos políticos y sindicatos, colectivos de ciudadanos, expertos y científicos al margen de la ortodoxia económica y científica...

[49] En este sentido, se han conseguido posicionamientos muy importantes. Otra cosa es llevarlos a la práctica. Por ejemplo, la Organización Mundial de la Salud, en su declaración de marzo de 2003, sostiene: "*Debido a su rol fundamental en la vida de la sociedad, el agua posee una fuerte dimensión cultural. Sin entender ni considerar los aspectos culturales de nuestros problemas relacionados con el agua no podrá encontrarse ninguna solución sostenible*" (OMS, 2006). Por su parte, el European Water Partnership (EWP, 2008) señala en su punto 1: "Nosotros tratamos el agua como nuestro patrimonio común con un valor económico, social, medioambiental y cultural para nuestras sociedades. El agua no es una mercancía como cualquier otra - es un recurso frágil que no puede ser reemplazado y que protegemos y preservamos para que las futuras generaciones puedan sostener nuestras sociedades, nuestras economías y el medio ambiente. La sostenibilidad del agua es crucial para nosotros". Y en el 2: "El agua es una necesidad humana esencial y reconocemos el acceso a un suministro básico de agua y al saneamiento como un derecho humano".

ciudadanos, de los "expertos", saberes y tecnologías tradicionales. Frente a un Estado débil, plegado a los intereses económicos de actores privados, se pide uno fuerte, activo, orientado al interés público y a su defensa. En suma, se defiende todo lo que se ha perdido en las últimas décadas o se halla en serio riesgo por el potente avance de la concepción "moderna" y neoliberal del agua[50]. Ahora bien, las "luchas" (ver Barlow, 2007b: 103-124; Barlow y Clarke, 2005: 183-204; Coleman, 2012; Uhel, 2008; Bond, 2004), aunque con triunfos notables, no son sencillas dado la potencia del entramado neoliberal del agua. Por otro lado, no siempre los argumentos constituyen una alternativa viable (problemas para llevar a la práctica algunas ideas o posiciones), aparte de que algunos pueden encajar perfectamente en el modelo neoliberal y, de hecho, han sido incorporados a este (p. ej., la participación o la sostenibilidad) (véase el análisis crítico de Bakker, 2007).

8. Reflexión final.

La concepción moderna y específicamente neoliberal del agua avanza a pasos agigantados en el marco de un proceso complejo de asimilación cultural a gran escala (global). Se extiende, pues, la idea de que el agua es (y debe tratarse como) un *recurso económico,* que en su interpretación más estrecha supone considerarla un mero *input*, un recurso más, y llevar a cabo la gestión haciendo uso de "herramientas" principalmente económicas (precios, mercados, sector privado...), a las que habría que añadir las ofrecidas por la tecnociencia occidental. Nos hallamos ante una cuestión instrumental, supuestamente técnica, para alcanzar fines de interés general (la humanidad) sobre los que no hay aparente discusión (un uso responsable de este vital recurso, suministrar agua a los millones de personas sin un acceso seguro y de calidad, garantizar la producción agrícola...).

Pero ante esa visión del agua y de su gestión surgen al menos dos cuestiones relevantes: ¿es su consideración como mero recurso la mejor forma de procurar su protección y la de los entornos hídricos? ¿Son las recetas neoliberales (la propiedad privada y los mercados, específicamente) las que, como se mantiene, resolverán los problemas del agua?

[50] La producción científica sobre lo contenido en este párrafo es, de unos años a esta parte, inmensa. Pero para introducirla recomendamos los trabajos de Barlow (2007a, 2007b), Barlow y Clarke (2005), Shiva (2002), Petrella (2004).

Con respecto a la primera cuestión, hemos de señalar que los estudios antropológicos e históricos nos han enseñado que muchas comunidades humanas, del presente y del pasado, han protegido sus recursos hídricos (fuentes, manantiales, ríos...) precisamente porque han entendido que son vitales para los humanos y el resto de los integrantes de los entornos en los que habitan. Su carácter "sagrado" deriva, posiblemente, de su extrema necesidad y por ello funciona como protección, como seguro, ante prácticas, comportamientos, etc., que pueden suponer un daño irreversible al agua y a sus entornos y, por consiguiente, poner en serio peligro a los que dependen de ellos. El agua, además, no forma parte de un mundo externo, dominable, conquistable, controlable, reducible, sino de una totalidad socioambiental, de un "nosotros". Esta concepción, ausente en nuestro mundo occidental, refuerza el cuidado de los recursos hídricos, pues dañarlos es perjudicarse a uno mismo. Añadamos, por último, que se trata de un bien multidimensional, no solo económico (en el sentido de *recurso escaso*, no de mercancía), sino también social, cultural, histórico, político... Y todas esas dimensiones se complementan y refuerzan, y no son, como se viene a sostener desde los planteamientos modernos y neoliberales, obstáculos, elementos problemáticos para la implantación de las soluciones que, supuestamente, salvarán al planeta[51]. Creemos que al menos parte de la solución pasa por mantener (o rescatar, en su caso) esa concepción holística, integradora y multidimensional del agua (véase también Postel, 1997: 184)[52], no en separarla de la totalidad socioambiental y reducirla a recurso *económico*. Y aquí tenemos mucho que aprender de esas "otras" sociedades y comunidades que tanto hemos ignorado y hasta menospreciado.

La respuesta a la primera duda o cuestión ya responde parcialmente a la segunda. Si el agua no es, por sus características, un recurso más (véase Savenije, 2002); si es, además, un elemento que cumple múltiples funciones y tiene diferentes dimensiones y valores, ¿por qué van a ser la propiedad privada y los mercados los que garantizarán, siempre y en todos los casos, su mejor uso en términos económicos, sociales y ambientales? ¿No estaremos más ante una cuestión ideológica y política orientada a la consecución de fines económicos particulares que ante el problema práctico o empírico de determinar qué soluciones específicas sirven para resolver problemas concretos? Debemos tener presente que el debate en torno al agua se ha

[51] Sí lo son, sin duda, al objetivo, basado en la idea del agua como mercancía, de obtener beneficios.

[52] Como dice esta autora: "Nuestras granjas, fábricas y casas no son solo competidores por un recurso, son miembros de una comunidad abrazada y apoyada por los ecosistemas que la rodean. Gestionar el agua como si estuviese separada y aparte de nosotros es como interrumpir el flujo de sangre a una parte de nuestro cuerpo para enviarlo a otra - el ser vivo sufre, y dependiendo de dónde tenga lugar la derivación, puede no sobrevivir" (Postel, 1997: 184).

movido, con demasiada frecuencia, por la estrecha senda de lo privado *versus* lo público y sobre argumentos muchas veces teóricos e incluso ideológicos (lo privado es bueno, lo público-colectivo es malo) (véase también Mehta, 2000: 1-2). Sin duda, nos hallamos ante una simplificación insostenible y contraproducente, pues pasa por alto la enorme variedad de formas de propiedad y organización, modelos de gestión, etc. existente (véase también Budds y McGranahan, 2003: 112). Si a ello le sumamos su carácter teórico-ideológico, el resultado es aún peor. Al reducir las alternativas (y con frecuencia las causas de los problemas), perdemos la oportunidad que nos dan las diferentes soluciones ya en funcionamiento (hay numerosos sistemas en los que la gestión pública y/o colectiva funciona correctamente) o las que derivan de combinar distintas herramientas o recetas según las circunstancias ambientales, económicas, sociales, políticas e históricas de cada caso. Con ello queremos decir que las opciones (1) propiedad privada-mercados, (2) propiedad pública-Estado, (3) propiedad común-comunidades nos llevan a un callejón sin salida y a debates poco fructíferos. El agua no puede quedar solo en manos de los mercados (Gleick et al., 2002: viii)[53], pero la alternativa tampoco es un Estado fuertemente centralizado y tecnocrático, ni quizás tampoco las comunidades a veces excesivamente idealizadas (ver también Mehta, 2000: 14-16; Bakker, 2007: 444) y, por lo general, muy *localistas*. Con mucha probabilidad, las soluciones a los problemas del agua pasarán por combinar las fórmulas disponibles (pero, en todo caso, otorgando al Estado un papel protagonista [véase también Gleick et al., 2002]), lo que significa potenciar las diferencias (no en asimilar, en igualar), pero también por tener en cuenta su multidimensionalidad. Ahora bien, si el problema a resolver es cómo extender la actividad privada en el sector hídrico, crear nuevos mercados y generar beneficios, parece claro que la diversidad en el agua es un serio obstáculo.

9. Referencias.

Adler, J.H. 2008. "Water Marketing as an Adaptive Response to the Threat of Climate Change". *Hamline Law Review*, 31(3): 730-754.

----- 2008/2009. "'Warming Up' to Water Markets". *Regulation*, Winter, pp. 14-17.

----- 2012. "Water Rights, Markets, and Changing Ecological Conditions". *Environmental Law*, 42: 93-113.

Ahlers, R. 2010. "Fixing and Nixing: The Politics of Water Privatization". *Review of Radical Political Economics*, 42(2): 213-230.

[53] Como señalan estos autores: "El agua es un bien económico y social. Como resultado, las fuerzas del mercado no reguladas nunca pueden satisfacer completamente y equitativamente objetivos sociales [...]. El agua es demasiado importante para el bienestar de los humanos y de nuestro entorno como para ser situada completamente en el sector privado" (Gleick et al., 2002: viii).

Ali, M.H. 2011. *Practices of Irrigation & On-Farm Water Management. Volume 2.* Nueva York: Springer.
Anderson, T. y D.R. Leal. 1991. *Free-Market Environmentalism*. Boulder: Westview Press.
Anderson, T. y G.D. Libecap. 2011. "A Market Solution for Our Water Wars". *Defining Ideas* (Hoover Institution), January 12, 2011.
Aristóteles. 2001. *Política*. Madrid: Alianza.
Bakker, K. 2007. "The 'Commons' Versus the 'Commodity': Alter-globalization, Anti-privatization and the Human Right to Water in the Global South". *Antipode*, 39(3): 430-455.
----- 2013. "Neoliberal Versus Postneoliberal Water: Geographies of Privatization and Resistance". *Annals of the Association of American Geographers*, 103(2): 253-260.
Barber, M. y S. Jackson. 2011. *Indigenous Water Values and Water Planning in the Upper Roper River, Northern Territory*. Australian Government. Department of Sustainability, Environment, Water, Population and Communities. National Water Commission.
Barlow, M. 2007a. *El agua nuestro bien común. Hacia una nueva narrativa del agua*. Our Water Commons, The Council of Canadians.
----- 2007b. *Blue Covenant. The Global Water Crisis and the Coming Battle for the Right to Water*. Nueva York: The New Press.
Barlow, M. y T. Clarke. 2005. *Blue Gold. The Fight to Stop the Corporate Theft of the World's Water*. Nueva York: The New Press.
Barry, J. 1999. *Environment and Social Theory*. Londres: Routledge.
Batista Medina, J.A. 2001. *El agua es de la tierra. La gestión comunal de un sistema de riego del nordeste de La Palma (Los Sauces)*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
Bauer, C.J. 1997. "Bringing Water Markets Down to Earth: The Political Economy of Water Rights in Chile, 1976-1995". *World Development*, 25(5): 639-656.
Bekkari, L. e I. Yépez del Castillo. 2011. "L'appropriation du modèle d'association d'usagers de l'eau par une communauté villageoise du Moyen Atlas au Maroc". *Ch. Agric.*, 20(1-2): 73-77.
Boelens, R. 2009. "The Politics of Disciplining Water Rights". *Development and Change*, 40(2): 307-331.
----- 2012. "Local Water Management in the Andes: Interplay of Domination, Power and Collective Participation". En Johnston, B.R. (Ed.), pp. 65-75.
Boelens, R. y P.H. Gelles. 2005. "Cultural Politics, Communal Resistance and Identity in Andean Irrigation Development". *Bulletin of Latin American Research*, 24(3): 311-327.
Boelens, R. y J. Vos. 2012. "The Danger of Naturalizing Water Policy Concepts: Water Productivity and Efficiency Discourse from Field Irrigation to Virtual Water Trade". *Agricultural Water Management*, 108: 16-26.
Boelens, R. y M. Zwarteveen. 2005. "Prices and Politics in Andean Water Reforms". *Development and Change*, 36(4): 735-758.
Boelens, R., R. Bustamante y H. de Vos. 2007. "Legal Pluralism and the Politics of Inclusion: Recognition and Constestation of Local Water Rights in the Andes". en van Koppen, B. et al. (Eds.), pp. 96-113.
Boelens, R. y G. Dávila. Eds. 1998. *Buscando la equidad. Concepciones sobre justicia y equidad en el riego campesino*. Assen: Van Gorcum.
Bond, P. 2004. "Water Commodification and Decommodification Narratives: Pricing and Policy Debates From Johannesburg to Kyoto to Cancun and Back". *Capitalism, Nature, Socialism*, 15(1): 7-25.
Briscoe, J. 2011. "Water as an Economic Good: Old and New Concepts and Implications for Analysis and Implementation". En Wilderer, P.A. (Ed.), pp. 61-65.
Brown, F.L. 1997. "Water Markets and Traditional Water Values: Merging Commodity and Community Perspectives". *Water International*, 22(1): 2-5.
Brown, J.R. y J.A. Rivera. 2000. "Acequias de Común: The Tension Between Collective Action and Private Property Rights". En *Constituting the Commons: Crafting Sustainable Commons in the New Millennium. Eighth Biennial Conference of the International Association for the Study of Common Property*. Bloomington, Indiana, May 31-June 4.
Budds, J. y G. McGranahan. 2003. "Are the Debates on Water Privatization Missing the Point? Experiences from Africa, Asia and Latin America". *Environment & Urbanization*, 15(2): 87-113.
Coleman, T. 2012. "Who Owns the Water? An Analysis of Water Conflicts in Latin American and Modern Water Law". *Intersections*, 12(2): 1-19.

Cosgrove, W.J. y F.R. Rijsberman. 2000. *Making Water Everybody's Business*. Londres: Earthscan Publications, World Water Vision, World Water Council.
Dellapenna, J.W. 2000. "The Importance of Getting Names Right: The Myth of Markets for Water". *William & Mary Environmental Law and Policy Review*, 25(2): 317-377.
----- 2009. "The Market Alternative". En Dellapenna, J.W. y J. Gupta (Eds.), pp. 373-388.
Dellapenna, J.W. y J. Gupta. Eds. 2009. *The Evolution of the Law and Politics of Water*. Berlín: Springer.
De Villiers, M. 2001. *Water. The Fate of Our Most Precious Resource*. Nueva York: Mariner Books.
Dinar, A. 2000. "Political Economy of Water Pricing Reforms". En Dinar, A. (Ed.), pp. 1-25.
Dinar, A. Ed. 2000. *The Political Economy of Water Pricing Reforms*. Washington: The World Bank, Oxford University Press.
EWP. 2008. *Water for a Sustainable Europe - Our Vision for 2030*. European Water Partnership.
Fonseca, C. 1998. "El valor económico del agua". *Contexto*, 1: 34-38.
Furlong, K. 2010. "Neoliberal Water Management: Trends, Limitations, Reformulations". *Environment and Society: Advances in Research*, 1: 46-75.
Geman, H. y A. Kanyinda. 2007. "Water as the Next Commodity". *The Journal of Alternative Investments*, Fall: 23-30.
Gleick, P.H. 2000. "The Changing Water Paradigm. A Look at Twenty-First Century Water Resources Development". *Water International*, 25(1): 127-138.
Gleick, P.H., G. Wolff, E.L. Chalecki y R. Reyes. 2002. *The New Economy of Water. The Risks and Benefits of Globalization and Privatization of Fresh Water*. Oakland: Pacific Institute for Studies in Development, Environment, and Security.
Glennon, R. 2005. "Water Scarcity, Marketing, and Privatization". *Texas Law Review*, 83: 1873-1902.
Goldman, M. 2007. "How 'Water for All' Policy Became Hegemonic: The Power of the World Bank and Its Transnational Policy Networks". *Geoforum*, 38: 786-800.
Goldman Sachs. 2008. *The Essentials of Investing in the Water Sector*. Goldman Sachs Global Investment Research.
Gottwald, F.-T. *et al*. Eds. 2010. *Food Ethics*. Springer Science - Business Media.
Gray, J.A. 1983. "Water: A Resource Like any Other?". *Canadian Water Resources Journal*, 8(4): 35-41.
Gronewold, N. 2008. "Water: Oil Companies See Opportunity in Another Precious Commodity". http://www.eenews.net/Greenwire/2008/07/28/1/
GWP. 2000. *Integrated Water Resources Management*. Estocolmo: Global Water Partnership. Technical Advisory Committee (TAC). Background Papers, 4.
Hall, D. y E. Lobina. 2007. "Profitability and the Poor: Corporate Strategies, Innovation and Sustainability". *Geoforum*, 38: 772-785.
Hardin, G. 1968. "The Tragedy of the Commons". *Science*, 162: 1243-1248.
Harvey, D. 2003. *The New Imperialism*. Oxford University Press.
Hellegers, P. y C.J. Perry. 2006. "Can Irrigation Water Use Be Guided by Market Forces?". *Water Resources Development*, 22(1): 79-86.
Henderson, J. y M. Akers. 2008. "Can Markets Improve Water Allocation in Rural America?". *Economic Review (Federal Reserve Bank of Kansas City)*, Fourth Quarter, pp. 97-117.
ICWE. 1992. *The Dublin Statement on Water and Sustainable Development*. International Conference on Water and the Environment, Dublín, Irlanda, enero 26-31, 1992.
Ingram, H. y F.L. Brown. 1998. "Valores mercantiles y comunitarios del agua: un estudio de caso en el suroeste de los Estados Unidos". En Boelens, R. y G. Dávila (Eds.), pp. 123-130.
Islar, M. 2012. "Struggles for Recognition: Privatisation of Water Use Rights of Turkish Rivers". *Local Environment*, 17(3): 317-329.
Johnston, B.R. Ed. 2012. *Water, Cultural Diversity and Global Environmental Change. Emerging Trends, Sustainable Futures?* Springer-UNESCO.
Kaufman, F. 2012. "Wall Street's Thirst for Water". *Nature*, 490: 469-471.
Kerschner, E.M. y M.W. Peterson. 2011. *Peak Water: The Preeminent 21st Century Commodity Story*. Morgan Stanley/Smith Barney.
Klaver, I.J. 2012. "Introduction: Water and Cultural Diversity". En Rose Johnston, B. (Ed.), pp. 3-7.
Kottak, C.P. 2011. *Antropología Cultural*. México: McGraw-Hill.

Laimé, M. 2007. "Marchandisation de l'eau: la nouvelle offensive du 'biocapital'". *Le Monde Diplomatique*, 7 de abril.
----- 2008. "La marchandisation de l'eau s'accélère". *Le Monde Diplomatique*, 19 de marzo.
Libecap, G.D. 2009. "The Tragedy of the Commons: Property Rights and Markets as Solutions to Resource and Environmental Problems". *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 53: 129-144.
----- 2010. "Water Woes. Using Markets to Quench the Thirst of the American West". *The Milken Institute Review*, Fourth Quarter: 59-68.
Loftus, A. 2009. "Rethinking Political Ecologies of Water". *Third World Quarterly*, 30(5): 953-968.
MacDonnell, L. 2004. "Water as Commodity". *Southwest Hydrology*, March/April: 16-18.
Maliva, R. y T. Missimer. 2012. *Arid Lands Water Evaluation and Management*. Berlín: Springer.
McCarthy, J. y S. Prudhan. 2004. "Neoliberal Nature and the Nature of Neoliberalism". *Geoforum*, 35: 275-283.
McCullough, M. 2012. *Banking on Scarcity: Risks and Opportunities for Investment Funds in the Water Sector*. University of Pennsylvania. Initiative for Global Environmental Leadership.
McNeill, D. 1998. "Water as an Economic Good". *Natural Resources Forum*, 22(4): 253-261.
McWhinney, J.E. 2011. "Water: The Ultimate Commodity". www.investopedia.com.
Mercouiller, D. y S. Coggins. 1999. "Water as a Public Good: Property Rights". *Water Issues in Wisconsin*, 3: 1-4.
Mehta, L. 2000. *Water for the Twenty-First Century: Challenges and Misconceptions*. Institute of Development Studies.
Mitchell, B. 1984. "The Value of Water as a Commodity". *Canadian Water Resources Journal*, 9(2): 30-37.
Morgan Stanley. 2012. *Water: The Next Big Commodity Wave?* Fidelity Investment Managers. November 2012.
Olleta, A. 2007. *The World Bank's Influence on Water Privatisation in Argentina. The Experience of the City of Buenos Aires*. Geneva: International Environmental Law Research Centre. Working Paper 2007-2.
OMS. 2006. *Agua y cultura. Decenio Internacional del Agua 2005-2015*. Organización Mundial de la Salud.
Ostrom, E. 1992. *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. San Francisco: ICS Press.
Page, B. 2003. "Communities as the Agents of Commodification: The Kumbo Water Authority in Northwest Cameroon". *Geoforum*, 34: 483-498.
----- 2005. "Paying for Water and the Geography of Commodities". *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30: 293-306.
Pearce, F. 2006. *When the Rivers Run Dry. Water - The Defining Crisis of the Twenty-First Century*. Boston: Beacon Press.
Perry, C.J., M. Rock y D. Seckler. 1997. *Water as an Economic Good: A Solution, or a Problem?* Colombo: International Irrigation Management Institute, Research Report, 14.
Petrella, R. 2004. *El manifiesto del agua*. Barcelona: Icaria.
Postel, S. 1997. *Last Oasis. Facing Water Scarcity*. Nueva York: Norton.
Rezaee, Z. 1999. "Water Resource Management". *Atlantic Economic Journal*, 27(3): 343-352.
Riaux, J. 2009. "Gouvernances locales de l'eau: regard croisé au nord et au sud de la Méditerranée". *Sécheresse*, 20(2): 183-189.
----- 2011. "Faut-il formaliser les règles de gestion de l'eau? Une expérience dans le Haut Atlas". *Cah. Agric.*, 20(1-2): 67-72.
Richard, A., P. Caron, J.Y. Jamin y T. Ruf. Eds. 2006. *Coordinations hydrauliques et justices sociales (actas du séminaire)*. Montpellier: CIRAD.
Robbins, P.T. 2003. "Transnational Corporations and the Discourse of Water Privatization". *Journal of International Development*, 15: 1073-1082.
Roche, P.-A. 2000. "L'eau au XXIe siècle: enjeux, conflits, marché". En *RAMSES 2001. Les Grandes Tendances du Monde*. París: Institut Français des Relations Internationales, pp. 79-94
Rogers, P., R. de Silva y R. Bathia. 2002. "Water is an Economic Good: How to Use Prices to Promote Equity, Efficiency, and Sustainability". *Water Policy*, 4: 1-17.

Rogers, P., R. Bathia y A. Huber. 1998. *Water as Social and Economic Good: How to Put the Principle into Practice*. Estocolmo: Global Water Partnership/Swedish International Development Cooperation Agency.
Rose Johnston, B. Ed. 2012. *Water, Cultural Diversity, and Global Environmental Change. Emerging Trends, Sustainable Future?* Springer-UNESCO.
Rossotto Ioris, A.A. 2012. "The Neoliberalization of Water in Lima, Peru". *Political Geography*, 31: 266-278.
Ruf, T. y M.-J. Valony. 2007. "Les contradictions de la gestion intégrée des ressources en eau dans l'agriculture irriguée méditerranéenne". *Cahiers Agriculture*, 16(4): 194-200.
Ryan, C., E. Kennedy y M. Sheldon. 2013. *Quenching the World's Thirst for Water*. Calvert Investments, May 2013.
Sangameswaran, P. 2009. "Neoliberalism and Water Reforms in Western India: Commercialization, Self-Sufficiency, and Regulatory Bodies". *Geoforum*, 40: 228-238.
Savenije, H. 2002. "Why Water is Not an Ordinary Economic Good, or Why the Girl is Special". *Physics and Chemistry of the Earth*, 27: 741-744.
Savenije, H. y P. van der Zaag. 2002. "Water as Economic Good and Demand Management. Paradigms with Pitfalls". *Water International*, 27(1): 98-104.
Serageldin, I. 2010. *Water - An Increasingly Hot 'Commodity'*. Fidelity Investment Managers. November 2010.
Shiva, V. 2002. *Water Wars. Privatization, Pollution and Profit*. Cambridge, MA: South End Press.
Sing, K.K. Ed. 1991. *Farmers in the Management of Irrigation Systems*. Nueva Delhi: Sterling Publishers.
Sunding, D. 2000. "Market-based Strategies are Needed to Cope with Scarcity". *California Agriculture*, 54(2): 56-63.
Swyngendouw, E. 2005. "Dispossessing H2O: The Contested Terrain of Water Privatization". *Capitalism, Nature, Socialism*, 16(1): 81-98.
Tang, S. Y. 1992. *Institutions and Collective Action. Self-Governance in Irrigation*. San Francisco: ICS Press.
The Economist. 2009. "Water Rights. A Wash in Waste". *The Economist*, April 8, 2009.
----- 2010. "Water. The World's Most Valuable Stuff". *The Economist*, May 20, 2010.
Trawick, P. 2003. "Against the Privatization of Water: An Indigenous Model for Improving Existing Laws and Successfully Governing the Commons". *World Development*, 31(6): 977-996.
Turner, K., S. Georgiou, R. Clark, R. Brouwer y J. Burke. 2004. *Economic Valuation of Water Resources in Agriculture. From the Sectoral to a Functional Perspective of Natural Resource Management*. Roma: FAO.
Uhel, M. 2008. "Résistances et alternatives à la marchandisation de l'eau. Les mouvements sociaux à l'épreuve des échelles du pouvoir". *Pandora: Revue d'Études Hispaniques*, 8: 53-68.
Valony, M.J. 2006. "Des communautés d'irrigants aux associations d'usagers de l'eau. Un modèle mondial face aux différentes configurations socio-territoriales". En Richard, A. et al. (Eds.), pp. 1-8.
van der Zaag, P. y H. Savenije. 2006. *Water as an Economic Good: The Value of Prices and the Failure of Markets*. Delft: UNESCO-IHE Institute for Water Education.
van Koppen, B., M. Giordano y J. Butterworth. Eds. 2007. *Community-based Water Law and Water Resource Management Reform in Developing Countries*. CAB International.
von Winterfeld, U. 2010. "Whose Nature - Whose Water? Some Remarks About the History of Ideas, Property and Democracy of Water". En Gottwald, F.-T. et al., (Eds.), pp. 167-183.
Ward, F.A. y A. Michelsen. 2002. "The Economic Value of Water in Agriculture: Concepts and Policy Applications". *Water Policy*, 4: 423-446.
WBCSD. 2005. *Water and Sustainable Development. A Business Perspective*. World Business Council for Sustainable Development.
Wilderer, P.A. Ed. 2011. *Treatise on Water Science (Vol. I)*. Elsevier.
World Bank, The. 2004. *Water Resources Sector Strategy. Strategic Directions for World Bank Engagement*. Washington, D.C.: The World Bank, International Bank for Reconstruction and Development.

----- 2005. *Shaping the Future of Water for Agriculture. A Sourcebook for Investment in Agricultural Water Management*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development - The World Bank.
WWF. 2007. *Pipedreams? Interbasin Water Transfers and Water Shortages*. Zeist: WWF Global Freshwater Programme.
Zilberman, D. y K. Schoengold. 2005. "The Use of Pricing and Markets for Water Allocation". *Canadian Water Resources Journal*, 30(1): 47-54.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Transiciones sociometabólicas, el caso de la comarca catalana del Vallés (1860-1999).

Inés Marco Lafuente y Roc Padró i Caminal

Universidad de Barcelona

TRANSICIONES SOCIOMETABÓLICAS, EL CASO DE LA COMARCA CATALANA DEL VALLÉS (1860-1999).

Inés Marco Lafuente, Becaria Predoc en el Departamento de Historia e Instituciones Económicas, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona. Email de contacto: ines.marco@ub.edu
Roc Padró i Caminal, Becario Predoc, Departamento de Historia e Instituciones Económicas, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona. Email de contacto: roc.padro@gmail.com

Resumen

La crisis ecológica global en la que nos encontramos sumidos puede considerarse la culminación de la transición sociometabólica que tuvo lugar a partir de mediados del siglo XIX. La evolución de una sociedad basada en las fuentes de energía orgánicas a una de base fósil fue el principio del actual modelo socioeconómico insostenible. Durante este proceso, como bien ha subrayado Naredo, tiene un papel relevante la supremacía de los principios mecanicistas de la economía clásica, en el que la naturaleza, en su concepción ricardiana, pasa a jugar el papel de mero escenario en el proceso económico.

La Economía Ecológica, a través de las aportaciones de autores como Podolinsky, Soddy y Georgescu-Roegen, introduce la perspectiva de las limitaciones biofísicas en el marco teórico de la economía, a partir de las hipótesis desarrolladas sobre el segundo principio de la termodinámica. De esta forma, el economista Georgescu-Roegen en consonancia con la teoría de Schröedinger expresó que la vida no es más que el intento organizado de hacer frente a la irrevocabilidad del aumento de la entropía en cualquier sistema.

En este trabajo presentaremos los resultados del análisis de la transición sociometabólica agraria del estudio de caso realizado en el Vallès (Cataluña, España 1860-1999), mediante la metodología del balance de los flujos energéticos entre la sociedad y la naturaleza. Así, describiremos las principales aportaciones distinguiendo las aplicables a un entorno concreto, en este caso el de la especialización vitivinícola de la región, a la vez que extraeremos algunas conclusiones relevantes para el estudio de las transiciones sociometabólicas.

Palabras clave: Agroecología, EROI, Perfiles Sociometabólicos, Sostenibilidad, Paisajes culturales.

Clasificación JEL: N53, N54, Q32, Q57

1. Introducción

Los balances de energía en los sistemas agrarios tienen una larga tradición (una revisión en Pelletier et al. 2011), y podríamos decir que actualmente es uno de los pilares fundamentales en el análisis de la sostenibilidad de la agricultura en el marco de la economía ecológica. El creciente uso de combustibles fósiles a partir de la industrialización de la agricultura ha transformado el único sector de la economía con capacidad de producir más energía que la requerida para el proceso productivo (a expensas de la aportación externa de energía solar), en un sector consumidor neto de energía. En este sentido, el análisis de los sistemas agrarios pre-industriales puede ofrecernos información relevante en cuanto a la eficiencia energética de éstos, derivados de una gestión integrada entre los diferentes usos del suelo, en el cierre de los ciclos energéticos a partir del uso intensivo de la biomasa generada en el propio agroecosistema, así como a través del cierre del ciclo de los nutrientes sin la necesidad de importar grandes cantidades de flujos externos al territorio. La crítica situación energética actual, que impone una mayor presión sobre los recursos energéticos existentes, pero que a la vez amenaza la viabilidad de todos los sectores dependientes de la oferta de combustibles fósiles baratos, entre ellos el sector agrario, exige un esfuerzo colectivo global para la propuesta de modelos alternativos, y la puesta en práctica de éstos (Arizpe et al., 2011; Deng and Tynan, 2011; Giampietro et al., 2013; Kessides and Wade, 2011). En este contexto, resulta relevante conocer cuáles eran los condicionantes y las potencialidades de los modelos agrícolas pre-industriales, así como cuáles fueron los motores de la transformación hacia el actual modelo agrícola industrial.

Una de las limitaciones históricas de los balances de energía como aproximación extendida en la academia es la falta de una metodología común. Algunos aspectos como los límites del sistema analizado o las normas de contabilidad energética aplicadas han sido enfrentados de forma distinta por cada uno de los análisis realizados en las últimas décadas. Así, consideramos que esta es una barrera considerable para la comparabilidad de los estudios, y por lo tanto para poder sacar conclusiones más allá de los aspectos comunes encontrados. En este sentido, nos gustaría destacar que esta pluralidad de enfoques no es tanto una consecuencia de un desorden generalizado, sino de los retos teóricos con los que se tiene que enfrentar la ciencia al aproximarse a una realidad caracterizada por su complejidad (Giampietro and Mayumi, 2000:141). Por otro lado, tanto dónde situemos los límites del sistema como las normas contables que utilicemos dependerán de las preguntas que nos planteemos, así como de los puntos que queramos destacar, por lo que las decisiones tomadas durante el proceso de investigación deben estar definidas y explicitadas.

Los flujos entre el medio ambiente y las sociedades no permanecen estables a lo largo del tiempo, ni son siempre del mismo tipo, sino que se suceden distintos regímenes a través de lo que llamamos transiciones socio-ecológicas. Estas son los lapsos de tiempo de cambio de un modelo a otro cualitativamente diferente (M. Fischer-Kowalski & Haberl, 2007). Indudablemente el proceso de

industrialización de la agricultura orgánica presente en el Estado Español que se desarrolló entre finales del siglo XIX y mediados del XX es propiamente una transición socio-ecológica. A pesar de ello, la historia económica convencional ha tendido a analizar este proceso sin tener en cuenta los aspectos ambientales del modelo de agricultura de la Península Ibérica.

En el presente artículo describiremos la primera aplicación teórica de la metodología acordada en el marco del proyecto *Sustainable Farm Systems: Long-Term Socio-Ecological Metabolism in Western Agriculture* (SFS), un proyecto financiado por la Social Sciences and Humanities Research Council de Canadá, y en el que colaboran grupos de investigación de las universidades de Saskatchewan (Canadá), Universidad Pablo de Olavide y Universidad de Barcelona (España), Alpen-Adria Klagenfurt de Viena (Austria), Michigan (USA), Nacional de Colombia en Bogotá y La Habana (Cuba). Para ello, hemos revisado el estudio de caso del Vallés (Cataluña) para 1860 y 1999, publicado en Cussó et al. (2006), a partir de nuevas fuentes disponibles y en base a la nueva metodología acordada. Éste caso de estudio corresponde a una zona del pre-litoral catalán en su transición des de la época posterior a la crisis finisecular del siglo XIX hasta los estragos de la Política Agraria Común europea en los cultivos catalanes. El primer período corresponde con la expansión de la vid en gran parte del territorio del Principado. Analizamos pues el paso de una agricultura orgánica tradicional, en los inicios del capitalismo agrario a otro modelo ya completamente integrado en la economía global de mercado atomizada y desvinculada del territorio.

En los primeros dos apartados del presente estudio nos centraremos en nuestro marco teórico de referencia, así como presentaremos las principales características de la metodología del SFS. En el apartado 3 describiremos los cambios derivados en los usos del suelo, producciones y rendimientos para los cinco municipios en ambos periodos. En el apartado 4 analizaremos la composición, producción y transformación de la cabaña ganadera, así como los aspectos nutritivos e implicaciones de su alimentación. En el apartado 5 nos aproximaremos al cálculo de la energía en forma de trabajo humano para ambos periodos, así como en los cambios sucedidos durante la transición sociometabólica, a la vez que introduciremos la información sobre la energía consumida en forma de maquinaria y combustibles fósiles. El apartado 6 corresponde a un ejercicio teórico de modelización, un test de estrés del sistema para ver cómo podrían responder los dos períodos a caídas en las cosechas. Por último, presentaremos los resultados obtenidos en forma de perfil sociometabólico, así como 4 aproximaciones diferentes al EROI, para 1860 y 1999 y apuntaremos las principales conclusiones al respecto.[1]

[1] En esta versión no mostramos todos los apartados mencionados, sino que se trata de un abstract extendido de la comunicación final.

2. Marco teórico

2.1 Economía ecológica y la ley de la entropía

La sacudida que supuso la postulación, por parte de Clausius, de los principios de la termodinámica, afectó a las bases teóricas de la mayoría de ciencias. No obstante, mantuvo intacta la base teórica de la económica ortodoxa. El cuestionamiento del mecanicismo no impidió, pues, que los economistas siguieran refugiados en el modelo neoclásico, considerando aún el medio ambiente como mero escenario del proceso económico (Georgescu-Roegen, 1971).

Aún así, este florecimiento científico de la termodinámica fue fundamental para las bases de la economía ecológica. Se recuperó la visión epicúrea de que la economía no es un subsistema aislado, y que funciona dentro de un sistema social y un más amplio sistema natural (Bellamy, 2004).

La comprensión de la vida como un proceso de generación de estructuras que difieren en el tiempo el efecto del proceso entrópico, desarrollado por Schrödinger (1944), establece que las estructuras vivas se mantienen en un estado semi-estacionario absorbiendo energía de baja entropía y transformándola en alta entropía. Como apunta Bergson, la vida es la lucha por evitar la tendencia natural a la degradación cualitativa de la materia inerte. Georgescu-Roegen adaptó estos conceptos a la economía asumiendo que, de hecho, *el proceso económico consiste materialmente en la transformación de baja entropía a alta entropía* (Georgescu-Roegen, 1971).

2.2 La base teórica del metabolismo social

El metabolismo social aparece como una metodología para comprender como las sociedades trabajan como un organismo, utilizando insumos de baja entropía y devolviendo al medio productos de alta entropía. En este proceso de transformación de la energía, los organismos se estructuran en forma de bucle, por lo que la complejidad del organismo y el número de bucles generados permiten retardar la expulsión de la energía, dándose tiempo a aprovechar el máximo de ésta durante el proceso y evitando, así, su propia degradación.

Marx introdujo este concepto gracias a Liebig, agroquímico padre de los principios esenciales de la nutrición vegetal, que generó la evidencia de que la urbanización había abierto la brecha sociometabólica entre la extracción y la reposición de los nutrientes en el suelo (Tanuro, 2006). En este sentido, Marx dijo que la solución radicaba en un manejo racional del intercambio de materia entre la humanidad y la naturaleza, proceso al que llamó *regulación del metabolismo social* (Bellamy, 2004). Estos conceptos han sido actualizados, y en el presente estudio utilizamos la definición de Fischer-Kowalski (1997) según la cual el metabolismo social es *la forma en que las sociedades humanas organizan sus intercambios de energía y materiales crecientes con el medio ambiente*.

2.3 Los balances de energía

Existen diversos enfoques para afrontar el estudio del metabolismo social. La mayoría coinciden o parten del análisis de flujos de energía y materiales (MEFA por sus siglas en inglés; Haberl et al., 2004). Su base teórica parte de las contribuciones de Podolinsky (1880) y Sacher (1881), entre otros, autores que destacaban la condición física de los procesos económicos, apuntando que todos los organismos necesitan transformar energía disponible de baja entropía (p.e. alimentos o combustible) en energía de alta entropía (p.e. calor, residuos o excreta) en su proceso vital. Así, ambos entendían el trabajo productivo como aquel que tiene como resultado el aumento de la cantidad de energía disponible para usos humanos en la superficie de la Tierra. Según Sacher, *esto dependería de su destreza, su instrumental, la fertilidad del suelo, la disponibilidad de saltos de agua y el clima* (Martínez Alier y Schlüpman, 1992: 87). Esta energía puede ser destinada al uso endosomático, cuando se utiliza para cubrir las necesidades biológicas, o bien al uso exosomático, si su función es satisfacer otras necesidades como vivienda, transporte o suministro de servicios (Martínez Alier & Roca, 2006). Ambos procesos, los dirigidos a cubrir las necesidades endosomáticas y exosomáticas, son la base de cualquier actividad económica.

Actualmente hay diversos grupos de investigadores utilizando aproximaciones metodológicas diferentes (Toledo, 2013). Por un lado se ha desarrollado el *Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism* (MUSIASEM) que trabaja utilizando un análisis multi-criterial y multi-escalar (Giampietro et al., 2008). Por otro lado el grupo al que pertenecemos ha ideado una propuesta de varias Tasa de Retorno Energético (TRE o EROI en sus siglas en inglés), en el que se representan los flujos internos y externos de energía en el agro-ecosistema valorándolos todos en términos de entalpía (Tello et al., 2013).

2.4 Flujos internos, la base de la estructura del agro-ecosistema

La representación de los flujos internos (o reutilizaciones) permite aplicar las contribuciones de Margalef, según el cual la sostenibilidad del desarrollo de los sistemas vivos es una función directa de la complejidad y es inversamente proporcional a la disipación de energía (Marull & Tello, 2010).

Este análisis se ve complementado con las tesis de Morowitz (2006), según el cuál es imposible disipar infinitamente una cantidad determinada de energía sin crear una estructura, pese a que sea efímera. Así pues, los agro-ecosistemas pueden ser entendidos como estructuras hechas por las sociedades humanas y con características concretas: la información organizada para mantenerla y la complejidad de sus flujos internos (Marull & Tello, 2010). La metodología del EROI desarrollada, permite pues el análisis de estos flujos responsables de la estructura del agro-ecosistema, abriendo por primera vez la caja negra en términos de metabolismo social.

3. Metodología

3.1 Estructura del *Energy Return On Investment* (EROI)

El EROI procura representar los flujos energéticos más importantes que suceden dentro de los sistemas agrarios, teniendo en cuenta los distintos elementos que participan en él. Tal y como se puede observar en la figura 1, existen 6 bioconversores o stocks diferentes: la sociedad, la comunidad agraria, la tierra, la producción primaria[2], el ganado y el resto de especies del agroecosistema[3]. Cada uno de ellos se interrelaciona con uno o más de los otros bioconversores a través de los flujos.

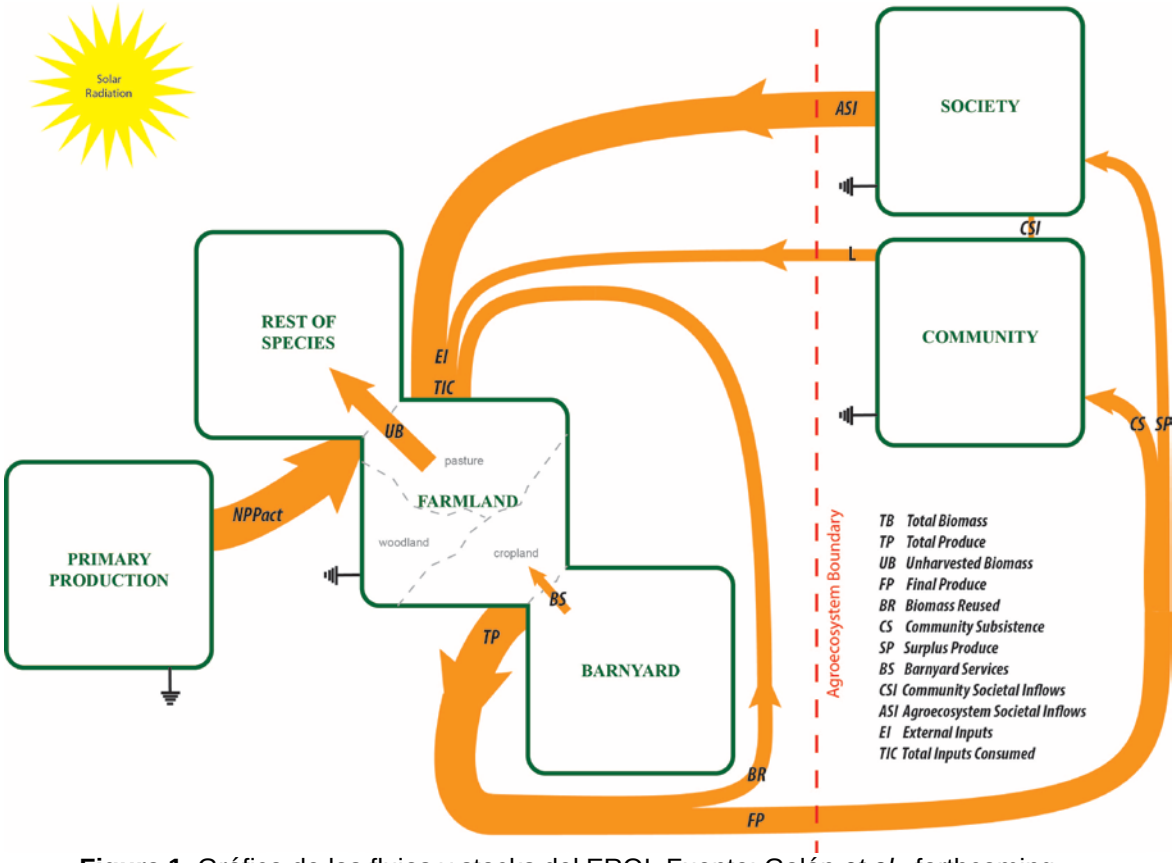


Figura 1. Gráfico de los flujos y stocks del EROI. Fuente: Galán *et al.*, forthcoming.

Por otro lado, la evaluación de éste se centra en la sustentabilidad del mismo, porque situamos los límites del sistema en el agroecosistema, es decir que adoptamos el punto de vista de las personas que los gestionan. A la vez, consideramos el espacio agrario como un agro-ecosistema ya que, en términos de Altieri (1999), se trata de un ecosistema colonizado por el hombre, la creación y mantenimiento del cual requiere reinversiones repetidas de energía e información por parte de la sociedad, además de la radiación solar

[2] Utilizamos el término "producción primaria" como sinónimo de fitomasa, la cuál refiere a toda la biomasa foto-autotrófica producida (organismos vivos que obtienen la energía de la fotosíntesis), con el objetivo de diferenciar éste concepto de la producción quimio-autotrófica y heterótrofa (Smil, 2011).
[3] Se entiende como "resto de especies" todas aquellas no domesticadas por el hombre.

que ocurre naturalmente. Así, como se observa en la figura, se establece un límite del agro-ecosistema del que la sociedad y la comunidad quedan fuera.

Hay tres consideraciones que cabe tener en cuenta para hacer una correcta interpretación del EROI. En primer lugar, la energía contenida en cada flujo de energía es calculada como entalpía (Gross Calorific Value) si éste se produce dentro del sistema. En segundo lugar, para los flujos incorporados desde el exterior, aparte del valor de entalpía del portador de energía se añade una energía incorporada por el traslado del portador desde su origen hasta el agro-ecosistema. Finalmente, el trabajo humano se calcula como la fracción de la ingesta diaria dedicada al trabajo agrario. En la Tabla 1 se pueden observar los diferentes flujos, su valorización energética y las equivalencias con otros portadores de energía.

La presente propuesta supone un paso adelante en el estudio de los EROI añadiendo elementos en el análisis que permiten una interpretación más precisa de los resultados. Partiendo del estudio desarrollado en la comarca del Vallès (Cussó et al., 2006), los EROIs se han recalculados teniendo en cuenta las siguientes mejoras: consideración de los flujos internos, adición de un nuevo flujo y control de la perdurabilidad de los flujos (que incluye la sostenibilidad del bosque, de la ganadería y del ciclo de nutrientes agrícola).

3.1.1 Los flujos internos

La mayoría de los métodos desarrollados para el análisis de los sistemas agrarios hasta el momento no han tenido en cuenta los flujos internos y consideraban el sistema como si fuera una caja negra en la que sólo se observan las entradas y salidas de los flujos (Marull & Tello, 2010). Es el caso de metodologías como el indicador Apropiación Humana de la Producción Primaria Neta (HANPP en sus siglas en inglés)[4], considerado la base de los estudios de flujos de energía y nutrientes (Vitousek et al., 1986). El desgrane, por primera vez, de estos intercambios de energía entre los distintos stocks que están dentro y fuera del agro-ecosistema permite comprender cuál es el grado de complejidad de éste y la importancia de cada uno de los bioconversores en el proceso de mantenimiento de la resiliencia del sistema.

3.1.2 El residuo (waste) como nuevo flujo

Otra aportación metodológica en la estructura del EROI es que el producto del agro-ecosistema pasa a tener tres direcciones: producto final, reutilización o residuo. Esto expande las posibilidades de análisis en los casos, como el actual, en que por motivos económicos no se utiliza el potencial de algún producto. Por ejemplo, la problemática con la gestión de los purines nace de la nueva concepción de éstos más como residuo que como producto reutilizable, debido a las condiciones del mercado que favorecen la aplicación de fertilizantes minerales.

[4] Éste es un indicador agregado que refleja el área utilizada por los humanos y la intensidad del uso del suelo en términos de extracción de fitomasa sobre toda la producción anual de las plantas.

Tabla 1. Terminología, valoración energética y equivalencias propuestas para los transportadores de energía en el agro-ecosistema. Fuente: Galán et al. (forthcoming)

Transportador de energía	**Forma de contabilización de la energía**	**Equivalencias**
Actual Net Primary Production (*NPP*)	Entalpía	*NPP= UB+LP*
Un-harvested Biomass (*UB*)	Entalpía	*UB = NPP–LP*
Total Produce (*TP*)		*TP = LP+BP*
Land Produce (*LP*)	Entalpía	*LP = BR+FP+FW*
Barnyard Produce (BP)		
Final Produce (*FP*)		*FP = CS+SP*
Community Subsistence (*CS*)	Entalpía	
Surplus Produce (*SP*)		
Biomass Reused (*BR*)		*BR = FBR+BBR*
Farmland Biomass Reused (*FBR*)	Entalpía	
Barnyard Biomass Reused (*BBR*)		
Farmland Waste (*FW*)	Entalpía	*TP = BR+FP+BP+FW*
Barnyard Services (*BS*)		
Draught Power (*DP*)	Entalpía	*BS = DP+M+BW*
Manure (*M*)		
Barnyard Waste (*BW*)	Entalpía	
Labour (*L*)	Entalpía*	*L = FL+BL*
Farm Labour (*FL*)		
Barnyard Labour (*BL*)		
Societal Inflows (*SI*)		
Community Societal Inflows (*CSI*)		
Agroecosystem Societal Inflows (*ASI*)	Energía aportada y entalpía	*SI = CSI+ASI*
Barnyard Societal Inflows (*BSI*)		*CSI = BSI+FSI*
Farmland Societal Inflows (*FSI*)		*ASI = BSI+FSI*
External Inputs (*EI*)	Energía aportada y entalpía	*EI = SI+L*
Total Inputs Consumed (*TIC*)		*TIC = SI+L+BR*

* El trabajo humano se contabiliza a partir de la GCV consumida en forma de alimentos, ajustado por las horas de trabajo sobre el total de diario, así como por la intensidad de las diferentes actividades realizadas durante el día. Por otro lado, en el caso de los alimentos importados, se tienen en cuenta el uso de energía para el proceso de transformación, distribución y consumo de éstos.

3.1.3 Perdurabilidad de los fondos

Éste último concepto introducido para el cierre del balance parte, por un lado, de la limitación de la información disponible, y por el otro dela complejidad que supondría calcular o estimar los flujos de los años anteriores, pues el agro-ecosistema analizado siempre está condicionado a las prácticas históricas en el suelo. Así, se considera el agro-ecosistema en un estadio semi-estacionario en el cual los flujos se repiten en las mismas condiciones por un período lo suficientemente largo, teórico, antes del año de estudio. No obstante, esto implica que los flujos tienen que ser sustentables y, por tanto, que no puede haber ni sobreexplotación del bosque, ni insatisfacción de las necesidades del ganado, ni un empobrecimiento del suelo. La interpretación que se confiere pues al EROI, al tener en cuenta estos aspectos, sería cuál es el esfuerzo energético que las personas tenían que ejercer en el propio agro-ecosistema para conseguir su sostenibilidad.

3.2 Los componentes del EROI

A partir del desarrollo teórico de la eficiencia del sistema en el uso de la energía incorporada, se presentan cuatro formas diferentes de analizar la eficiencia de los agro-ecosistemas en términos de flujos de energía (Tello et al., forthcoming). El *Final EROI* (FEROI) es la base sobre el que se desarrollan todos los otros. Éste aproxima la eficiencia global del agro-ecosistema en términos de producción final (FP) dividido por el total de insumos consumidos (TIC) tal y como se puede ver en la ecuación 1.

$$\mathrm{FEROI} = \frac{\mathrm{FP}}{\mathrm{TIC}} = \frac{\mathrm{FP}}{\mathrm{EI} + \mathrm{BR}} \qquad (1)$$

Dado que el TIC es la suma entre los insumos externos (EI) y la biomasa reutilizada (BR), el FEROI se puede dividir en dos diferentes que explican el esfuerzo hecho por el sistema, externo e interno, para conseguir la FP (llamados EFEROI e IFEROI respectivamente; ver ecuación 2).

$$\mathrm{EFEROI} = \frac{\mathrm{FP}}{\mathrm{EI}}; \mathrm{IFEROI} = \frac{\mathrm{FP}}{\mathrm{BR}} \qquad (2)$$

El cuarto punto de mira vincula el EROI con la metodología del HANPP (Haberl et al., 2007). El NPP_{act}EROI expresa el retorno de energía invertida en términos de Producción Primaria Neta Actual (NPP_{act})[5] obtenida de la fotosíntesis dentro del agro-ecosistema. La propuesta, indicada en la fórmula 3, supone dividir la NPP_{act} entre el TIC.

[5] Producción Primaria Neta hace referencia al balance entre todo el producto de la fotosíntesis y aquella parte que es utilizada por el propio organismo a modo de respiración. El cálculo de la NPP_{act} se realiza según a propuesta de Schwartzlmüller (2008) para los cultivos agrícolas, añadiendo a la producción extraída ($NPP_{harvested}$) los consumos por herviboría y la biomasa acompañante (Guzman et al., 2014; Oerke et al., 1994). En los bosques ésta es estimada a partir de los datos de l'IEFC (CREAF, 2007).

$$NPP_{act}EROI = \frac{NPP_{act}}{TIC} \qquad (3)$$

El uso de estas 4 propuestas de enfoque diferentes para el análisis histórico de la transición socio-ecológica en la comarca del Vallès puede resultar muy útil para interpretar las motivaciones ambientales y sociales de éstos cambios.

4. Resultados

La disminución de la superficie cultivada de más de 3.000 hectáreas se ve compensada por los aumentos de los rendimientos lo que implica una energía en forma de biomasa extraída similar en ambos períodos. En cambio, la reducción del *Land Produce* se debe al abandono del bosque pese a su ligero incremento en 294 ha y a la práctica desaparición de la superficie considerada de pasto. Esto tiene sentido si consideramos el cambio en el modelo de alimentación del ganado que pasa a estar en un régimen de ganadería intensiva.

La desvinculación del ganado con el paisaje se explica con la masiva importación de piensos y compuestos, lo que permite soportar una densidad ganadera muy superior que se traduce en una producción animal 63 veces superior en 1999 que en 1860. Como resultado de todo lo anterior la producción total, que incluye toda la producción agraria, se mantiene estable.

Parte de esta producción sale de la frontera del agro-ecosistema para consumo. Pero mientras a mediados del siglo XIX la mayor parte era madera para combustible doméstico, en 1999 la práctica totalidad son alimentos de consumo humano o bien animal.

Una de las principales diferencias entre los dos modelos es el volumen de insumos utilizados así como su composición y origen. Así como para la obtención del producto agrario en 1860 se requieren 23,500 GJ, a finales del siglo XX se utilizan 1,518,820 GJ. En cuanto a la naturaleza de estos flujos en el primer período domina la biomasa reutilizada con un 90% de los TIC. El resto corresponde a los residuos domésticos y el trabajo humano. Cabe tener en cuenta que este trabajo humano se considera externo debido a los límites establecidos de éste.

A pesar de que la energía en forma de BR y trabajo no varía en términos absolutos entre ambos períodos, para 1999 estos suponen menos del 10%. La estrategia pues, se fundamenta en una masiva entrada de energía ajena al agro-ecosistema. Los flujos que más peso tienen dentro de los ASI son la alimentación animal (73%), la maquinaria (16%) y la energía consumida en la industria ganadera (9%).

5. Bibliografía

Altieri, M. a. (1999). The ecological role of biodiversity in agroecosystems. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, *74*(1-3), 19–31.

Arizpe, N., Giampietro, M., Ramos-Martin, J., 2011. Food Security and Fossil Fuel 21 Dependence: An International Comparison of the Use of Fossil Energy in Agriculture 22 (1991-2003). *Crit. Rev. Plant. Sci.* 30, 45-63.

Bellamy, J. (2004). *Marx's ecology* (p. 446). Barcelona: Ediciones de Intervencion Cultural.

Cussó, X., Garrabou, R., Olarieta, J. R., & Tello, E. (2006). Balances energéticos y usos del suelo en la agricultura catalana : una comparación entre mediados del siglo XIX y finales del siglo XX. *Historia Agraria*, (40), 471–500.

Deng, S., Tynan, G.R., 2011. Implications of Energy Return on Energy Invested on Future 18 Total Energy Demand. Sustainability 3, 2433-2442.

Fischer-Kowalski, M. (1997). Society's metabolism: on the childhood and adolescence of a rising conceptual star. In M. Redclift & G. Woodgate (Eds.), *The International Handbook of Environmental Sociology* (1st ed., pp. 119–137). Cheltenham: Edward Elgar.

Fischer-Kowalski, M., & Haberl, H. (Eds.). (2007). *Socioecological Transitions and Global Change. Trajectories of Social Metabolism and Land Use* (p. 263). Cheltenham: Edward Elgar.

Galán, E., Tello, E., Cunfer, G., Guzman, G. I., González de Molina, M., Krausmann, F., … Moreno-Delgado, D. (Forthcoming). The Energy Return On Investment (EROI) in agroecosystems : An analytical proposal to study socioecological transitions to industrialized farm systems (The Vallès County, Catalonia, in 1860 and 1999). 1–33.

Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process* (p. 236).

Giampietro, M., Mayumi, K. (2000). Multi-Scale Integrated Assessments of Societal 31 Metabolism: Introducing the Approach. Popul. Environ. 22(2), 109-153.

Giampietro, M., Mayumi, K., & Ramos-martin, J. (2008). *Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism (MUSIASEM): An outline of rationale and theory* (p. 15). Barcelona.

Giampietro, M., Mayumi, K., Sorman, A.H., 2013. Energy Analysis for Sustainable Future: 1 Multi-Scale Integrated Analysis of Societal and Ecosystem Metabolism. Routledge, 2 London.

Guzman, G. I., Aguilera, E., Soto, D., Cid, A., Infante, J., García Ruiz, R., … González de Molina, M. (2014). *Documento de Trabajo n^{o}2: Metodología y conversores para el cálculo de la biomasa total producida en los agroecosistemas* (pp. 1–49).

Haberl, H., Erb, K. H., Krausmann, F., Gaube, V., Bondeau, A., Plutzar, C., … Fischer-Kowalski, M. (2007). Quantifying and mapping the human appropriation of net primary production in earth's terrestrial ecosystems. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, *104*(31), 12942–7. doi:10.1073/pnas.0704243104

Haberl, H., Fischer-Kowalski, M., Krausmann, F., Weisz, H., & Winiwarter, V. (2004). Progress towards sustainability? What the conceptual framework of

material and energy flow accounting (MEFA) can offer. *Land Use Policy*, *21*(3), 199–213. doi:10.1016/j.landusepol.2003.10.013
Kessides, I.N., Wade, D.C., 2011. Deriving an Improved Dynamic EROI to Provide Better 15 Information for Energy Planners. Sustainability 3, 2339-2357.
Martínez Alier, J., & Roca, J. (2006). *Economia Ecológica y Política Ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.
Martínez Alier, J. y Schlüpman, K. (1992): *La ecología y la economía*, México, Fondo de Cultura Económica.
Marull, J., & Tello, E. (2010). Eficiència territorial: la sinèrgia entre energia i paisatge. *Ecosistemes I Energies Renovables*, (46), 28–36.
Morowitz, H. y Smith, E. (2006). Energy flow and the organization of life. Complexity 13 (1), p.51-59.
Oerke, E. C., Dehne, H. ., Schönbeck, F., & Weber, A. (1994). *Crop Production and Crop Protection – Estimated Losses in Major Food and Cash Crops*. Amsterdam: Elsevier Science.
Pelletier, N.; Audsley, E., Brodt, S., Garnett,T., Henriksson, P., Kendall, A., Kramer, K., Murphy, D., Nemecek, T., Troell, M., 2011. Energy Intensity of Agriculture and Food Systems. Annu. Rev. Environ. Resourc. 36, 223-246.
Podolinsky, S. A. (1880). El trabajo del ser humano y su relación con la distribución de la energía. In *Los principios de la Economia Ecológica (1995)* (pp. 63–142). Madrid: Fundacion Argentaria.
Sacher, E. (1881). Grundzüge einer Mechanik der Gesellshaft. In *La ecología y la economia (1991)*. México: Fondo de Cultura Económica.
Schrödinger, E. (1944). *What is life?* Cambridge: Cambridge University Press.
Schwarzlmüller, E. (2008). *Human Appropriation of Net Primary Production (HANPP) in Spain, 1955-2003: a socio-ecological analysis* (p. 88).
Smil, V. (2011). Harvesting the biosphere: the human impact. Population and development review (Vol. 37, pp. 613–36). Cambridge: MIT Press.
Tanuro, D. (2006). Marx's concept of social metabolism and ecosocialist responses to climate change. In S. Resistance (Ed.), *Ecosocialism or Barbarism* (p. 5). London.
Tello, E., Galán, E., Sacristán, V., Cunfer, G., Guzman, G. I., González de Molina, M., … Moreno-Delgado, D. (n.d.). Decomposing the EROI of agroecosystems into its internal and external returns : opening the black box of energy throughput in a Catalan case study (North-eastern Iberia) in 1860 and 1999. *Forthcoming*, 1–36.
Tello, E., Galán, E., Sacristán, V., Moreno, D., Cunfer, G., Guzman, G. I., … Gingrich, S. (2013). *A proposal for a workable analysis of Energy Return On Investment (EROI) in agroecosystems* (p. 89). Vienna.
Toledo, V. (2013). El metabolismo social: una nueva teoría socioecológica. *Relaciones*, *136*(3), 41–71.
Vitousek, P. M., Ehrlich, P. R., Ehrlich, A. H., & Matson, P. A. (1986). Human Appropriation of the Products of Photosynthesis. *BioScience*, *36*(6), 363–373

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Una propuesta de solución a la paradoja verde desde el punto de vista de la exergía

Guillermo David Hincapié Vélez y
Edison Alonso Hernández Gómez

Universidad Nacional de Colombia

UNA PROPUESTA DE SOLUCIÓN A LA PARADOJA VERDE DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA EXERGÍA

Guillermo David Hincapié Vélez

Edison Alonso Hernández Gómez

Resumen

El presente artículo pretende sentar las bases de una aproximación al problema planteado por la Paradoja Verde –en el trabajo de (Sinn, 2008) –a partir de la vinculación al análisis del concepto de Exergía. Utilizando un modelo dinámico de uso de energía con polución, se argumenta que la eficiencia en términos de exergía impone limitaciones y restricciones a la tasa de extracción de un combustible fósil de acuerdo a una necesaria reducción del daño ambiental derivado; como consecuencia, las tasas óptimas de extracción deben recalcularse en razón de la exergia del proceso productivo. Se concluye que dicha eficiencia tiene incidencia sobre las posibles anticipaciones que hagan los productores de combustibles fósiles y, con ello, se generan otras condiciones para que tenga cumplimiento o no la Paradoja Verde, condiciones que no han sido por ahora contempladas en la literatura.

1. Introducción.

La creciente preocupación por los efectos negativos de las actividades productivas sobre el medio ambiente, ha estimulado el surgimiento de un cuerpo de teorías y prácticas empíricas en la ciencia económica, reunidas bajo el nombre de Economía Ambiental, que a la fecha presentan un grado significativo de desarrollo. Preciso resulta indicar que tales planteamientos encuentran su base en el modelo de Equilibrio General Competitivo y en las distintas líneas de investigación que se generan una vez se relajan algunos de sus supuestos, por ejemplo, el de fallas de mercado existentes en los bienes ambientales. Estas teorías predicen que instrumentos como los impuestos y los permisos negociables de emisión, entre otros, permiten generar condiciones para que la economía con estas fallas y externalidades negativas al medio ambiente se aproxime lo máximo posible a un marco de eficiencia económica.

Si bien la literatura al respecto es amplia, la Economía Ambiental no constituye el único enfoque bajo el cual se han tratado las problemáticas ambientales ocasionadas por la producción. De hecho, a partir de 1970 con los trabajos de Georgescu-Roegen (1975), ha tomado lugar en el escenario académico una nueva corriente en economía que, a diferencia de la Economía Ambiental que parte del enfoque neoclásico estándar, se propone definir una crítica sobre la forma misma en que los economistas proceden: la Economía Ecológica o Termo-Economía, y más concretamente, la Exergo-Economía. Esta corriente plantea, apoyada en las leyes de la termodinámica, que la economía generalmente ha asumido como cierto que la energía se conserva en el proceso productivo y que, por tanto, es una máquina de movimiento perpetuo sin limitaciones claras, cuando lo que ocurre es todo lo contrario, es decir, existe una parte de la energía que se destruye y su consumo por parte de la economía se encuentra en proporción directa con la entropía y sus consabidas connotaciones de daño medio ambiental, (Rosen, Dincer y Kanoglu, 2008). El termino *Exergía* es acuñado entonces para referirse a la parte de la energía dedicada potencialmente a *trabajo útil,* la cual está en relación de equilibrio con el sistema natural. La Exergía implica, entonces, un tratamiento eficiente de la energía consumida por un sistema económico-Wal (1978) define la extensión del concepto para el caso de los sistemas sociales y económicos-.

La eficiencia económica es, por tanto, distinta a la eficiencia que se deriva de los planteamientos de la termo-economía, y en tal sentido pueden establecerse distancias entre estos campos aunque sean compartidas sus preocupaciones de fondo. Sin embargo, como expone Rosen (2008), estas distancias no son insalvables, pudiéndose retroalimentar ambos enfoques y enriquecer con ello el cuerpo teórico. Tal es uno de los propósitos de la presente investigación.

Existe un nuevo debate en Economía Ambiental donde la mencionada retroalimentación resulta especialmente fructífera: la llamada *Paradoja Verde.* Propuesta por Sinn (2008), plantea básicamente que la tendencia generalizada de

utilizar e inducir prácticas productivas de menores daños ambientales es anticipada por los productores de combustibles fósiles, aumentando sus procesos de extracción y con ello acelerando el calentamiento global; el carácter de paradoja viene entonces del hecho que incluso, el establecimiento de políticas ambientales termina generando un daño ambiental mayor por cuenta de esta anticipación que los economistas generalmente no consideran al centrarse más en un enfoque de demanda para basar sus análisis. La literatura ha mostrado la permanencia de esta paradoja en el contexto de impuestos a los productores de combustibles fósiles o, por otro lado, de subsidios a productores de recursos renovables y con efectos ambientales positivos, como los bio-combustibles. Así, ¿Cómo puede entonces un enfoque de exergía servir al análisis de un tema nuevo como dicha paradoja sugiere ser? Al considerar que la exergía constituye, como medida física, la puesta en marcha de un proceso productivo que hace un uso eficiente- medioambientalmente- de la energía utilizada, su consideración en el análisis económico de este caso podría, en el mejor de los eventos, llegar a replantear dicha paradoja o proponer otras condiciones para que esta se mantenga o no. Como se mostrará en la sección referente a la metodología, al considerar la exergía en un modelo sencillo de utilización de energía en un sistema económico, un nivel particular de esta puede conducir a una dinámica de extracción tal que no genere un agotamiento completo del combustible, dejando un remanente en la tierra; si esto ocurre, resulta posible que los productores de combustibles fósiles se muden a la producción de recursos renovables y de menor impacto ambiental, es decir, haciendo posible que el efecto ambiental global pueda ser menor. En suma, y haciendo énfasis en el hecho de que hasta ahora se está en un plano hipotético de la investigación, la paradoja verde podría llegar a no cumplirse. Tal es una de las conjeturas centrales del presente trabajo.

Por otro lado, el problema que plantea la Paradoja Verde resulta crucial para el análisis de la efectividad de medidas como el protocolo de Kyoto, e incluso de la efectividad de impuestos y subsidios. Precisamente, un número importante de investigadores en exergo-economía, han concluido que los impuestos basados en la perdida de exergía resultan generando de una manera más directa procesos productivos más eficientes en el uso de energía, y con resultados mucho más significativos en relación con el daño ambiental que los impuestos convencionales (Santarelli 2004) y (Borchiellini et al 2000).

El presente artículo está organizado en 4 secciones incluyendo la introducción. En la segunda, se presenta una revisión del estado del arte tanto de la Paradoja Verde como de la Exergia y su consideración como elemento del análisis económico. En la tercera, se plante al modelo dinámico de extracción de combustible con eficiencia exegética, y las conclusiones fundamentales a las que conduce se hacen extensivas para replantear el problema bajo el que ha sido tratado la paradoja verde. En la cuarta, por su parte, se presentan las conclusiones y se hace referencia a nuevos campos de investigación derivados de los anteriores planteamientos.

2. Estado del Arte.

La Exergía en los Procesos Productivos y su Inclusión en la Economía

A partir de las críticas de Georgescu-Roegen (1971) en las cuales empiezan a ser consideradas las leyes de la termodinámica como elementos de necesario estudio de los fenómenos económicos, inicia una corriente de pensamiento que postula a la energía como elemento central del funcionamiento de cualquier economía y punto de partida de cualquier análisis. Pero no solo la energía concentró el interés de estos investigadores, la segunda ley de la termodinámica condujo a estos a plantear el concepto de *Exergía* y su relación con la entropía y la entropía negativa. Wall (1986) establece que este interés investigativo es producto de la interacción entre la estadística mecánica y la teoría de la información en la física, en ultimas, la teoría de sistemas físicos, por medio de los cuales empezó a verse la economía.

El sistema social puede considerarse un sistema físico en la medida en que en él tiene lugar una pretendida conversión de recursos para su definición como sistema, y su interacción con otros incluyendo el sistema natural en el cual está inmerso, (Wall 1986). De acuerdo a esta concepción y a un nivel de abstracción propio de la Física, si se considera un sistema que está en desequilibrio termodinámico, su tendencia natural al equilibrio puede ser aprovechada para extraer o generar trabajo. De esta manera, se da la ecuación de balance energético, ecuación (1), la cual indica que la salida de trabajo de un sistema (w negativo) depende de que la energía del estado final (E(S)), sea cada vez menor que la del estado inicial E; dado que $\frac{dE}{dS} > 0$ siendo S la entropía generada, se colige que …*el trabajo máximo obtenible del sistema se logra mediante una evolución que no aumente la entropía del universo dado que debe cumplirse que* $dS \geq 0$*,* (es decir, la entropía no puede reducirse)*.* [1]

$$w = E(S) - E_0 \qquad [1]$$

Cuando se considera la inclusión de variables importantes en los procesos termodinámicos como la presión, la presencia de una atmosfera y composiciones químicas, la anterior definición de trabajo, ecuación (1) se amplía a la de *trabajo útil*. El trabajo útil de acuerdo Dincer (1997), se puede distribuir en cuatro partes, a. Aumentar la energía termodinámica disponible del sistema y de la atmosfera, b. Aumentar la energía química disponible del sistema y la atmosfera, c. bombear calor desde la atmosfera al sistema a una temperatura dada y c. energía degradada que da lugar a una generación neta de entropía en el sistema. Esta

[1] De acuerdo a Wall (1986), este problema es idéntico al de analizar el trabajo mínimo necesario para pasar de un estado inicial de equilibrio a un estado final de desequilibrio termodinámico.

energía degradada constituye la irreversibilidad propia del proceso ya que en la práctica se debe aportar más trabajo por cuenta de dicha irreversibilidad.

En este orden de ideas, La Exergía se define como una medida física de la acción potencial de un sistema para llevar a cabo trabajo *útil,* es decir, es la parte de energía destinada a la generación de trabajo útil mínimo necesario para lograr un estado del sistema con respecto a un referente de equilibrio del sistema – que sería el de equilibrio termodinámico- (Rosen, Dincer y Kanoglu 2008)[2]. La termodinámica plantea, entonces, que dicha medida física representa una dimensión de calidad de la energía utilizada en un sistema y a diferencia de esta, que puede conservarse, la exergía se destruye en el proceso. Esta situación muestra una de las condiciones más importantes de este concepto, su consumo o destrucción, irreversibilidad del proceso, implica la generación de entropía y, por lo tanto, el uso de la energía teniendo como referente la exergía plantea un concepto de eficiencia que, distinto al económico, pone el equilibrio del sistema natural en el primero de los planos, (Santarelli 2004). A este respecto, Gaggioli y Wepfer (1980) exponen: *"In order to accomplish any process, exergy is supplied in one or more forms of "fuel". Part of the supply is converted to other forms and delivered in desired products. A substantial portion, however, is consumed by the process in order to accomplish the conversion, and another generally smaller portion is lost in effluent wastes. The per cent efficiency of the process is the ratio of exergy in the products to that in the various supplies. The inevitable inefficiencies are the consumptions and losses."*

A partir de estas consideraciones, surge la llamada termo-economía o exergo-economía en el caso de la exergía como campo particular de investigación, (Rosen 2008). Un importante número de investigadores en este campo-Rosen (2002) Rosen, et al (2008), Tyagui, et al (2005), Rosen y Dincer (2003), Massardo et al (2003), Byriant J (2007) Aires et al (2003) ,Zhang et al (1980), entre otros, muestran como al considerar la exergía en los procesos productivos, la eficiencia tecnológica así incentivada no solo promueve la sostenibilidad de los recursos o insumos naturales empleados, sino que ayuda a mitigar los efectos nocivos de estas actividades sobre el medio ambiente, es decir, plantea una sostenibilidad ambiental de dichos recursos.

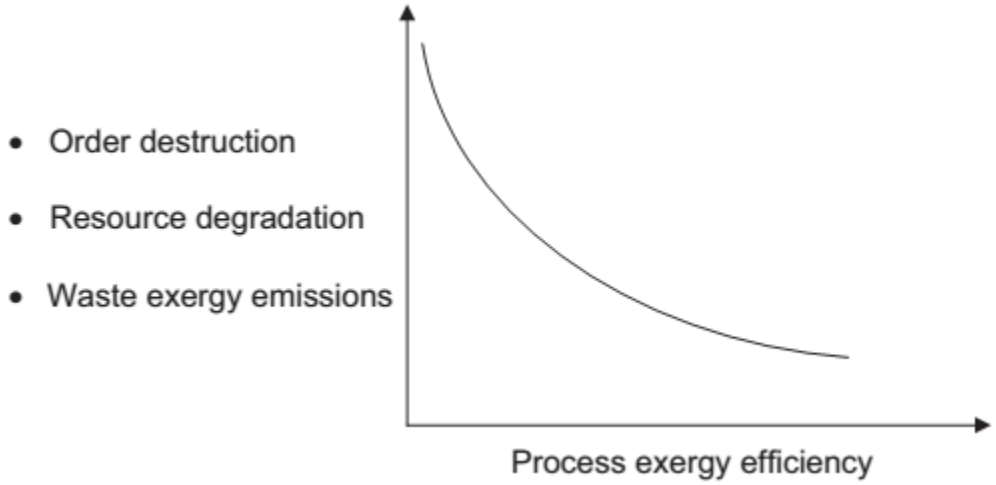
La Exergia y el medio ambiente

De acuerdo a Rosen, et al (2008*), "…The relations between exergy and the environment may reveal the underlying fundamental patterns and forces affecting environmental changes, and help researchers deal better with environmental damage… Within the scope of exergy methods, such activities lead to increased exergy efficiency and reduced exergy losses (both waste exergy emissions and internal exergy consumptions)".*

[2] ¿Qué ocurre con la exergía cuando el sistema está en equilibrio? Si esta es el trabajo útil mínimo necesario para un estado particular del sistema con base a un referente de equilibrio termodinámico, se concluye que la exergia será cero cuando se está en dicho equilibrio.

La reducción del impacto medioambiental asociado a un proceso que experimenta incrementos en la eficiencia de la exergía, se representa en la figura (1), basada en Rocen y Dincer (1997). En ella se destacan tres fases del daño ambiental correspondientes a niveles de eficiencia exergética, como el desorden ambiental dado que la exergia es también una medida del orden de un sistema; la degradación de los recursos, para la cual el análisis de exergia propone aumentos en la eficiencia o el uso de recursos externos de exergia (como la energía solar); y por último la emisión de residuos de exergia, la cual constituye en la literatura una de las más importantes amenazas al medio ambiente, para evitar de manera importante esta clase de daño los esfuerzos en procurar la eficiencia de exergía deben ser los mayores posibles.

Figura (1): Daño Ambiental vrs Eficiencia Exergética

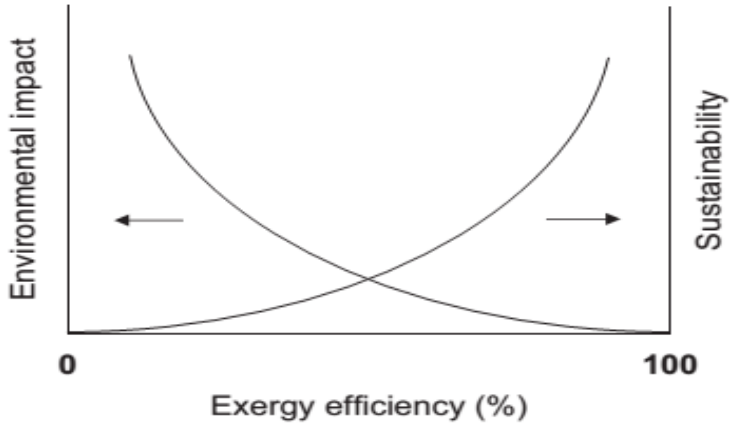


Fuente: Tomado de Rosen et al (2008)

Por otro lado, el desarrollo sostenible de un sistema económico depende con mucho de la sostenibilidad de los recursos y esta sostenibilidad, a su vez, depende de la eficiencia con la que son utilizados, (Rosen et al, 2008). Tal es el enlace entre la exergía y el uso de un sistema productivo lo menos afectante posible del sistema natural. Tal como expone este autor, ".. *Exergy methods are essential in improving efficiency, which allows society to maximize the benefits it derives from its resources while minimizing the negative impacts (such as environmental damage)..".* la consideración del impacto de la exergía sobre el medio ambiente y la sostenibilidad del mismo puede ser apreciado en la gráfica (2). En efecto, si la eficiencia exergética es del 100% tal enfoque sugiere que el impacto ambiental es nulo y la sostenibilidad es infinita (Cornelissen 1997); si, por

el contrario, no hay eficiencia exergética, el impacto ambiental es infinito y la sostenibilidad del recurso es nula. De lo anterior puede colegirse que existe un nivel de eficiencia exergética para el que se genera un equilibrio entre impacto ambiental y el nivel de sostenibilidad.

Figura (2): Impacto Ambiental y Eficiencia Exergetica



Fuente: Tomado de Rosen et al (2008)

La Exergía y la Economía

En Dincer (2003), se desarrolla una importante revisión de los distintos campos de investigación en los que la exergía, y con ella la termodinámica misma, resultan especialmente útiles. En el caso de la economía, se plantea, que este concepto se empieza a utilizar regularmente en la macroeconomía para considerar la depreciación de los recursos y los efectos medioambientales de procesos productivos, en donde resulta importante la ejecución de un impuesto basado en la perdida de exergía. En microeconomía, por su parte, dicho concepto complementa el análisis costo-beneficio con el propósito de mejorar las asignaciones de recursos; de hecho, lo que en microeconomía se conoce como proceso de minimización del costo en la teoría de la producción, en el caso de la exergia se transformaría el problema en la minimización de la perdida de exergía asociada al proceso productivo, lo que redunda necesariamente en un impacto medio ambiental menor. El autor enfatiza que la formación de impuestos basados en la pérdida de exergia es una de las maneras más adecuadas de vincular el concepto de exergia a la economía, y es ahí donde se encuentra la base de la llamada termo-economía, y su particularmente dinámico crecimiento en los últimos años. Por otro lado, hace mención a un elemento que sustenta la importancia de este concepto: según el autor, los mercados energéticos no generan condiciones para que los precios reflejen las verdaderas dinámicas de los recursos, y tal situación

hace que estos precios no sean referentes adecuados para la planificación política. Cuando la exergía es involucrada, los recursos pasan a ser considerados en su valor físico, y este método de fijación de los precios permite procurar tecnologías más eficientes.

Sobre el tema particular de los impuestos basados en la perdida de exergía, se destacan los trabajos de Santarelli (2004) en los que se llega a una representación matemática de los dichos impuestos con base en la exergía destruida de un proceso productivo. Resulta importante anotar que la forma del impuesto recae en buena medida según las consideraciones que se hagan sobre el proceso productivo y cómo en este es utilizado el recurso energético (Dincer 2003).

La Paradoja Verde y la Exergía

Propuesta en 2008 por el economista alemán Hans-Warner Sinn, la llamada desde entonces Paradoja Verde plantea básicamente que la tendencia política y económica de llevar a cabo prácticas ambientales induce a los productores de recursos no renovables contaminantes, como los combustibles fósiles, a anticiparse aumentando sus tasas de extracción de recursos y aumentado, con ello, las emisiones globales de contaminantes como CO2, el efecto por tanto sería el de un daño ambiental mayor (Sinn 2008). Desde entonces, distintos autores han dirigido su interés en el tratamiento de esta paradoja, ya sea desde el análisis de impuestos a los productores de combustibles fósiles (Ploeg y Withagen 2012), desde el examen de los efectos de subsidios a los productores de biocombustibles (Grafton et al 2012) y (Ploeg 2011).

Si bien la mayoría de trabajos desarrollados sobre esta paradoja son de naturaleza teórica, explicable en razón al carácter de novedad de la temática, puede destacarse el trabajo de Di Maria et al (2013), en el cual se propone el primer test empírico sobre la existencia de la paradoja verde. Usando datos de precios, imputs de calor de las plantas de EEUU y los contenidos de azufre del carbón, los autores encuentran un decrecimiento de los precios paralelo a un aumento de los niveles de azufre, indicativo del cumplimiento de la hipótesis de la paradoja verde.

La literatura sobre esta nueva temática en la economía ambiental no es muy amplia, pero hasta ahora no se ha llevado a cabo, según la revisión realizada hasta ahora de literatura, un estudio que parta de consideraciones de exergía para el tratamiento de la paradoja. Si la exergía impone como tal un uso eficiente de los recursos no renovables con arreglo a un impacto ambiental mínimo y, como exponen Rosen, et al (2008) la perdida de Exergía se refleja entre otras cosas en la emisión de CO2 al ambiente, un uso exergético de los combustibles fósiles podría llegar a mitigar y reducir tanto sus tasas de extracción como el nivel de emisiones generadas al ambiente. De hecho, si tales condiciones se contemplan resultad verosímil asumir que la paradoja verde misma no se mantendría, o que serían otras las condiciones para su mantenimiento. Tal es una de las hipótesis centrales del presente escrito.

3. Planteamiento del modelo.

El presente modelo se basa en los trabajos de Ploeg y Withagen (2012) en el caso de la paradoja Verde, y en Santarellin (2008), Rosen, Dincer et al (2008), y Connelly, y Koshland, C (1997) en el caso del concepto de exergía vinculado a modelos económicos. El propósito fundamental del planteamiento teórico consiste en exponer las condiciones en que puede ser vinculada la exergía con el fin de mostrar la permanencia de la paradoja verde.

El modelo se compone de dos bienes producidos, los de combustibles fósiles y, otro distinto, el de una tecnología menos agresiva con el medio ambiente y sustentada en un recurso renovable.

Premisas básicas del modelo

a. Ambos bienes generados, recursos fósiles no renovables y recursos renovables, son sustitutos perfectos. Cuando se agota el combustible fósil, los productores inician la producción del bien sustituto.
b. La energía extraída es la misma usada para la producción de bienes de consumo.
c. La tasa de extracción se encuentra ajustada por el nivel de sostenibilidad exergética del recurso.
d. Hay una sostenibilidad del consumo del recurso no renovable en el sentido de la exergía.
e. La exergía es una variable exógena y, por tanto, obedece a fuerzas que no pretende explicar el modelo.

La Exergía en el proceso productivo

De acuerdo a Connelly, y Koshland, C (1997), la eficiencia con respecto a la exergía de un proceso productivo de consumo de combustibles fósiles, debe considerar tanto la exergía que entra en el proceso como la que es destruida. De esta forma se define la tasa de agotamiento en el consumo del recurso mediante la expresión [2]

$$D_p = \frac{E_{xd}}{E_{in}} \qquad [2]$$

Donde E_{xd} indica la Exergía destruida en el proceso y E_{in} representa la exergía que es insumo. La eficiencia en términos de exergía se establece en relación con este nivel de agotamiento como en [3]

$$\varphi = 1 - D_p \qquad [3]$$

Resulta importante considerar así la sostenibilidad del recurso en términos de exergía, como se presenta en la ecuación [4].

$$SI = \frac{1}{D_p} \quad [4]$$

Tomando la ecuación (3) en términos de la eficiencia exergética se tiene la ecuación [5] para el nivel de sostenibilidad del consumo del recurso,

$$SI = \frac{1}{1-\varphi} \quad [5]$$

De manera tal que aumentos en el nivel de exergía generan una mayor sostenibilidad del recurso energético utilizado, en este caso como combustible fósil.

El uso de la energía y la Exergía en el modelo

Sea S el stock del combustible fósil y E la tasa de extracción de dicho combustible así como también el nivel de uso de dicho recurso energético. De esta manera, dado que el combustible es agotable, se tiene que

$$\dot{S} = -\frac{E}{SI} = -(1-\varphi)E \;\; ; 0 < \varphi < 1 \quad [6]$$

La ecuación (5) plantea que el cambio en el stock de combustible depende de manera inversa de la tasa de Extracción *ajustada* por el nivel de sostenibilidad del consumo del recurso. Si la exergía en el consumo de la energía crece, se espera que la sostenibilidad del recurso sea mayor y, con ello, la tasa de cambio del stock se reduzca, (Connelly, y Koshland, C 1997). Hay un aspecto interesante en la ecuación (5), si el nivel de exergia es del 100%, el nivel de sostenibilidad del recurso será tan alto que la tasa de cambio del stock del combustible será nula; por otro lado, si la exergía es nula, la tasa de cambio responderá de manera completa a la tasa de extracción del recurso sin ajuste exergético, siendo igual al modelo propuesto por Forester (1980).

La energía es utilizada para la producción de bienes y servicios que generan un nivel de utilidad, pero también estos generan un nivel de polución que genera por su parte una pérdidade utilidad en el agente consumidor. De esta manera se tienen las siguientes condiciones de partida,

$$C = C(\varphi E) \; ; \qquad (C' > 0 \;\; y \; C'' < 0) \quad [7]$$

$$P = P((1-\varphi)E) \; ; \;\; (P' > 0 \;\; y \; PP'' > 0) \quad [8]$$

De esta manera, la función de utilidad se expresa como

$$U = U(C,P) \quad ; \quad (U_C > 0, U_P < 0, U_{PP} < 0, U_{PC} = 0) \quad [9]$$

El Problema

El problema será representado como

$$\max \int_0^T U\left[C(\varphi E), P\left((1-\varphi)E\right)\right] \quad s.a\ \dot{S} = -(1-\varphi)E, \quad S(0) = S_0 \quad y\ S(T) \geq 0$$

El hamiltoniano asociado a este problema tendrá la forma

$$H = U\left[C(\varphi E), P\left((1-\varphi)E\right)\right] - (1-\varphi)\lambda E \qquad [10]$$

Al proceder a maximizar el hamiltoniano con respecto a E como la variable de control elegida, se tiene que

$$\frac{\partial H}{\partial E} = U_C \varphi C'(E) + U_P (1-\varphi) P'(E) - (1-\varphi)\lambda = 0 \qquad [11]$$

O $\quad \varphi U_C C'(E) + (1-\varphi) U_P P'(E) - (1-\varphi)\lambda = 0$

A menos que φ>1, en razón de las condiciones [7] [8] y [9] la derivada segunda del hamiltonianno indica que E maximiza el problema planteado.

Trayectorias Óptimas de Tiempo de las Variables

Puede notarse que de la ecuación [11], E se encuentra en función de λ, de manera que se necesita la condición de transversalidad y el Principio del Máximo, para generar el patrón de λ. De esta manera se tiene que,

$$\dot{\lambda} = -\frac{\partial H}{\partial S} = 0 \quad (por\ lo\ que\ \lambda(t) = c, una\ constante\ arbitraria)$$

Así, la condición de transversalidad, plantea que debe cumplirse

$$\lambda(T) \geq 0 \quad S(T) \geq 0 \quad \lambda(T)S(T) = 0 \qquad [12]$$

De acuerdo a Chang (1998), debe empezarse por solucionar para $\lambda(T) = 0$, de manera que se tienen las siguientes condición,

Si $\lambda(T) = 0$ y $\lambda(t) = c \rightarrow \lambda(t) = 0 \qquad dado\ que\ c = 0$ [13]

Reemplazando la condición [11] en [12], se tiene

$$\varphi U_C C'(E) + (1-\varphi) U_P P'(E) = 0 \qquad [14]$$

La cual tiene en principio solución para la trayectoria de tiempo de E. Dado que E^* es independiente del tiempo, de acuerdo a Forester (1980), este se toma constante[3] y, de esta manera, se tiene que

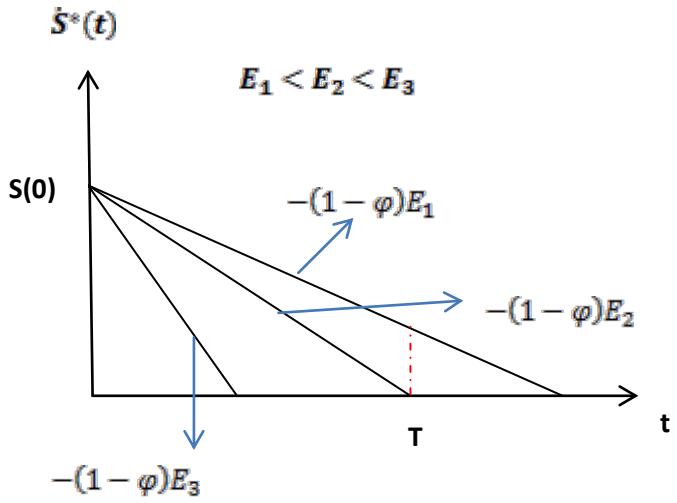
$$E^*(t) = (1-\varphi)E^* \qquad [15]$$

Integrando directamente y reemplazando la condición terminal de la trayectoria (S(0)=k) se tiene la ecuación [16], la cual puede ser analizada de una manera cualitativa mediante la figura (1).

Asi, $\dot{S} = -(1-\varphi)E \rightarrowtail S^{*}(t) = S_0 - (1-\varphi)E^*t$ [16]

En dicha figura se asumen tres niveles distintos de tasas de extracción de combustibles. A un nivel de $(1-\varphi)E_3$resulta posible que la condición de $S(T) \geq 0$ para el periodo de tiempo estipulado no se cumpla y sea, incluso, negativo. Al nivel$-(1-\varphi)E_2$, por su parte, el recurso esagotado completamente para el periodo de planificación; para el nivel $-(1-\varphi)E_1$, una parte del stock del combustible fósil se conserva para el periodo de planificación.

Figura (3): Tasas de Extracción Óptimas



El anterior análisis de la figura (3) muestra un hecho importante derivado de la inclusión de la exergía: existe un nivel de exergía φpara el cual la trayectoria del stock de combustible permanece una vez termina el proceso de planificación de la extracción. La exergia, por tanto, manteniendo fijo el nivel de consumo energético *E,* puede hacer que el recurso no se agote en un periodo determinado de planificación, además que puede reducir la tasa de extracción del combustible.

[3] Se asume de esta manera pues para el planteamiento del problema no es considerada tasa de descuento alguna. Sin embargo puede reformularse para tal propósito.

Esta misma grafica puede para niveles distintos de eficiencia en exergia φ dejando constante la tasa de extracción E; para dicha tasa entonces el análisis sigue siendo el mismo, existirá un nivel de eficiencia para el que el nivel de recurso no se agote completamente.

Si, por otro lado, se pretende un agotamiento completo del recurso durante el periodo de planificación, la tasa óptima de extracción tendrá la siguiente forma, a partir de la ecuación [16]. Al incrementarse la exergía del sistema productivo, el nivel de sostenibilidad del consumo de la energía se incrementa y, por lo tanto, la tasa de extracción puede ser más elevada para poder agotar más rápidamente el recurso dado el nivel de eficiencia exergética.

$$\boldsymbol{E^* = \left(\frac{1}{(1-\varphi)}\right)\frac{S_0}{T}} \qquad [17]$$

Si el nivel de exergía es tal que puede generarse un remanente en el stock de combustible, ¿cómo afecta esta condición la Paradoja Verde? ¿La exergía estimularía más fácilmente el cambio hacia tecnologías renovables, bajo consideraciones de costos, y en esa medida se agravaría o no el efecto nocivo sobre el medio ambiente que sugiere la paradoja?

Se pueden establecer, por lo menos, las siguientes consideraciones

- Existe un nivel de eficiencia Exergética φ para el que la trayectoria óptima de extracción del combustible fósil no redunda en su completo agotamiento.
- Si este nivel de eficiencia es comparado con algunas de las variables que pueden mediar en la decisión de los productores de combustibles fósiles, como precios y costos, la exergia se torna entonces en un criterio para las decisiones de extracción y, por lo tanto, de traspaso a la producción de otro tipo de bienes.
- En línea con la exergia como criterio, según la ecuación [17], si los productores de combustibles fósiles anticipan las tendencias verdes de la economía mundial, para pretender aumentar completamente el recurso tendrían, en principio dado el periodo de planificación, que aumentar sus niveles de eficiencia exergéica lo cual desde luego comporta consideraciones de costos. De esta manera, en un panorama de eficiencia exergetica, la anticipación que es clave para la Paradoja Verde no es tan expedita y tan fácil de llevar a cabo.

Replanteamiento de la paradoja Verde

De acuerdo a los planteamientos teóricos de Ploeg y Withagen (2012) para el problema de la paradoja verde, y asumiendo las mismas ecuaciones anteriores para la eficiencia en términos de exergia, el planteamiento del problema de la demostración de las condiciones de cumplimiento de la paradoja verde puede

ahora ser reformulada mediante la siguiente ecuación, de planificación de bienestar social.

$$\int_0^{\infty} e^{-\rho t}\left[u\left(\varphi q(t)+x(t)\right)-G\left(s(t)\right)q(t)-bx(t)-D\left(E_0+S_0-\left(\frac{1}{(1-\varphi)}\right)s(t)\right)\right]dt \quad [18]$$

En esta ecuación, la exergia entra en la función de daño ambiental de una manera distinta, en razón a que la variable s(t) representa para los autores el stock remanente del combustible fósil en la tierra. Los términos $q(t)$y $x(t)$ representaran las tasas de extracción del combustible fosil y del bio-combustible, respectivamente. D, representa la función de daño ambiental con las emisiones y el stock de combustible como argumentos principales. El hamiltoniano asociado corresponderá a

$$H(q,x,s,n) \equiv u(\varphi q+x)-G(s)q-bx-D\left(E_0+S_0-\left(\frac{1}{(1-\varphi)}\right)s\right)-nq \quad [19]$$

De esta manera, una exploración de las condiciones de primer orden y la determinación de las trayectorias óptimas de tiempo de las variables conducirían a establecer las condiciones de cumplimiento o no de la paradoja verde en términos de la exergía asociada al proceso económico.

4. Conclusiones y preguntas por responder.

En el anterior trabajo se desarrolló un modelo teórico de uso de energía con polución para, vinculando variables de eficiencia de Exergia, determinar la tasa de extracción óptima de combustible fosil. Se estableció que existe un nivel de eficiencia exergética que genera una tasa de extracción del recurso cuyo agotamiento no es completo, por lo que los productores de combustibles fósiles tienen mayores incentivos a pasar a la producción de no renovables.

De esta manera se establecieron las bases teóricas para definir la siguiente conjetura: “en un mundo con dinámicas productivas acordes con la Exergía, la paradoja verde no tiene lugar”. Así, se generarían las siguientes líneas de investigación, derivadas de una conjunción entre la Economía Ambiental y la Exergo-Economía con las siguientes preguntas.

- ¿Cuál es el efecto de impuestos basados en la exergía sobre el nivel de emisiones?
- ¿Hasta qué punto deben reformularse las teorías de fiscalización con base en la vinculación de este tipo de impuestos basados en la perdida de exergía?
- ¿Qué ocurre con los subsidios? ¿se cumple o no la paradoja verde en estos casos?

El modelo anteriormente desarrollado, en su versión simplificada, permite reformularse para responder a las anteriores preguntas.

5. Referencias.

A.F. Massardoa , M. Santarelli b , R. Borchiellini b (2003). Carbon exergy tax (CET): its impact on conventional energy system design and its contribution to advanced systems utilization. Energy, Energy 28. pp. 607–625

Ayres, R.U., Ayres, L.W., Martinas, K., (1998). Exergy, waste accounting, and life-cycle analysis. Energy 23, 355–363.

Borchiellini R, Massardo AF, Santarelli M. An analytical procedure for the carbon tax evaluation. Energy Conversion and Management Journal 2000;41:1509–31.

Bryant, J. A Thermodynamic theory of economics (2007). Int. J. Exergy, 4, 302-337.

Connelly, L., Koshland, C.P., 1997. Two aspects of consumption: using an exergy-based measure of degradation to advance the theory and implementation of industrial ecology. Resources, Conservation and Recycling 19, 199–217.

Cornelissen, R.L., (1997). Thermodynamics and sustainable development. Ph.D. Thesis, University of Twente, The Netherlands.

Corrado Di Maria Ian Lange Edwin van der Werfc (2013). Should we be worried about the green paradox? Announcement effects of the Acid Rain Program. European Economic Review 18 appril 20013.
Frederick van der Ploeg

Frederick van der Ploeg (2011). oeconomics of sustainability transitions: Second-best climate policy, Green Paradox, and renewables subsidies. Environmental Innovation and Societal Transitions 1. Pp. 130-134.

Frederick van der Ploeg y Cees Withagen (2012). Is there really a green paradox? Journal of Environmental Economics and Management. 64. Pp 342-363.

Georgescu-Roegen (1975). Energy and Economic Myths. Southern Economic Journal Vol. 41, No. 3, Jan., 1975.

Göran Wall (1986). Exergy – a Useful Concept. Physical Resource Theory Group. 3rd edition.

Hans-Werner Sinn (2008). Public policies against global warming: a supply side approach. Int Tax Public Finance. Numero 15:pp 360–394

Ibrahim Dincer (2002). The role of exergy in energy policy making. Energy Policy, Volume 30, Issue 2, January, pp 137–149.

Marc A. Rosena, Ibrahim Dincer y Mehmet Kanoglu (2008). Role of exergy in increasing efficiency and sustainability and reducing environmental impact. Energy Policy 36, pp. 128–137.

R. Quentin Grafton ,Tom Kompas y Ngo Van Long (2010). Biofuels Subsidies and the Green Paradox . ENERGY AND CLIMATE ECONOMICS. CESIFO WORKING PAPER NO. 2960.

Richard A. Gaggioli, y William J. Wepfer (1980). Exergy economics: I. Cost accounting applications. Energy Volume 5, Issues 8–9, August–September 1980, pp 823–837.

Robert U Ayres, Leslie W Ayres, Benjamin Warr (1998). Exergy, power and work in the US economy, 1900–1998. Energy, Volume 28, Issue 3, March 2003, Pages 219–273

Rosen, M.A., Dincer, I., (1997). On exergy and environmental impact. International Journal of Energy Research 21, 643–654.

Rosen, M.A., Dincer, I., 2003. Thermoeconomic analysis of power plants: an application to a coal-fired electrical generating station. Energy Conversion and Management 44, 2743–2761.

Rosen, M.A., Dincer, I., 2003. Thermoeconomic analysis of power plants: an application to a coal-fired electrical generating station. Energy Conversion and Management 44, 2743–2761.

S.C. Kaushik V. Siva Reddy S.K. Tyagi (2011). Energy and exergy analyses of thermal power plants: A review. Renewable and Sustainable Energy ReviewsVolume 15, Issue 4, May 2011, pp 1857–1872

Santarelli M (2004). Carbon exergy tax: a thermo-economic method to increase the efficient use of exergy resources. Energy Policy. Vol 32 February Pp 413–427

Santarelli M, Borchiellini R, Massardo AF(1999). Carbon tax vs CO2sequestration effects on environomic analysis of existing power plants. In: Ishida M, Tsatsaronis G, Moran MJ, Katoka H, editors. ECOS‘99. Tokyo: ECOS;. p. 287–93.

Wepfer, W.J., Gaggioli, R.A., (1980). Reference datums for available energy. In: Gaggioli, R.A. (Ed.), Thermodynamics: Second Law Analysis. ACS Symposium Series 122, Washington, DC, pp. 77–92.

Zhang, M., Reistad, G.M., (1998). Analysis of energy conversion systems, including material and global warming aspects. International Journal of Heating, Ventilating, Air-Conditioning and Refrigerating Research 1, 45–65.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Fractura hidráulica: un abordaje no convencional para una extracción muy ortodoxa Vaca Muerta (Neuquén, Argentina) en perspectiva de economía ecológica.

Sandra Bettina Ferrante, Adriana Giuliani y Esther Velázquez

Universidad Pablo de Olavide y Universidad Nacional del Comahue (Argentina).

FRACTURA HIDRÁULICA: UN ABORDAJE NO CONVENCIONAL PARA UNA EXTRACCIÓN MUY ORTODOXA. VACA MUERTA (NEUQUÉN, ARGENTINA) EN PERSPECTIVA DE ECONOMÍA ECOLÓGICA

Ferrante (*), Sandra Bettina, Giuliani (**), Adriana y Velázquez, Esther (*)[1]

Resumen

La extracción de hidrocarburos no convencionales (HCNC) mediante fractura hidráulica, se expande en un contexto de crisis multidimensional global. Desde el punto de vista ortodoxo, el *fracking* resulta viable en función de la rentabilidad monetaria y facilitaría contar con más energía para sostener el crecimiento económico. Sin embargo, promoviendo su expansión, no sólo se posterga la resolución de los problemas asociados con la dependencia respecto de los combustibles fósiles, sino que éstos podrían amplificarse. Ante la situación mencionada cabe considerar análisis alternativos para estudiar la extracción de HCNC. En este caso, se parte del marco de la economía ecológica, para estudiar la problemática asociada con la fractura hidráulica en la provincia de Neuquén (Argentina). Para cumplir con ese objetivo, i) se analiza el contexto de la explotación de hidrocarburos a escala provincial y nacional y ii) se estudian los principales flujos biofísicos, focalizando en el binomio agua y energía. Este trabajo es parte de una investigación en curso e implica un avance en el abordaje de la problemática del *fracking* desde una perspectiva transdisciplinar, capaz de trascender el reduccionismo monetario.

Palabras clave: fractura hidráulica, binomio agua-energía, Vaca Muerta

[1] (*) Universidad Pablo de Olavide (España), (**) Universidad Nacional del Comahue (Argentina).

1- Introducción

La extracción de hidrocarburos no convencionales (HCNC) mediante fractura hidráulica, se expande en un contexto de crisis multidimensional global. Un aspecto central del contexto mencionado, corresponde a la llamada “tercera crisis del petróleo” y las restricciones al crecimiento económico continuo que supondría un declive generalizado en el suministro energético (Durán, 2008, 40). En ese marco, los combustibles fósiles no convencionales, lejos de resolver los problemas asociados con la extrema dependencia de fuentes energéticas no renovables, se presentan como una oportunidad para postergarlos o incluso como alternativa de transición hacia energías “limpias” o renovables (Stephenson, Shaw, 2011).

Para la economía ortodoxa, el *fracking* resulta viable no sólo por los desarrollos tecnológicos que supondría sino principalmente en función de su rentabilidad monetaria (Friedmann, 2013). Al mismo tiempo, los HCNC facilitarían disponer de más energía para sostener el crecimiento económico (con independencia de los fines de acumulación o redistribución). En diferentes países del mundo, su extracción se promueve como promesa para alcanzar autoabastecimiento energético y trascender eventuales déficit en la balanza comercial relacionados con la importación de hidrocarburos.

En relación con la rentabilidad monetaria, cabe mencionar dos aspectos. Por un lado que tanto los precios de la energía como los aumentos recientes y su volatilidad, resultan de la especulación y la financiarización económica (Conferencia para las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [CNUCD], 2013). Por otro, recordar que la extracción de hidrocarburos ha tenido y tiene costos muy altos, que lejos de internalizarse (tal como propone la economía ambiental y neoclásica), “han sido socializados o directamente transferidos hacia los grupos más débiles o a la sociedad en su conjunto” (Falconi, 2013, 88). Ambos aspectos admiten cuestionar ¿qué quedaría de la alta rentabilidad sin eventuales burbujas financieras ni externalización de costos ambientales y sociales (Kapp, 1950)?

Como se menciona en párrafos anteriores, ante la crisis energética y los análisis que pronostican un cercano *peak oil* (Hubbert, 1956 en Bretcha, 2013), la extracción de HCNC permitiría alejar los fantasmas del agotamiento del petróleo y de la finitud de los recursos terrestres. En efecto, desde organismos como el Fondo Monetario Internacional, se habla de “la revolución no convencional” (Helbling, 2013). Tal revolución energética, no sólo estaría en marcha en EEUU, también podría incluir a países como Argentina, cuyos yacimientos no convencionales se ubican entre los primeros a nivel mundial (IEA, 2011).

En Argentina, la matriz energética es altamente dependiente de combustibles fósiles lo cuál ha contribuido en generar, especialmente en años recientes, un déficit creciente en balanza comercial (Giuliani, 2013). En función de ello, la extracción de HCNC es presentada como solución a la problemática mencionada y promesa de tránsito hacia el autoabastecimiento energético. Un aspecto que no suele estar presente en tales propuestas de solución es que si bien los flujos monetarios podrían ser útiles para cubrir el déficit de balanza comercial,

no necesariamente lo son para sustituir flujos biofísicos, como los que corresponden con la matriz energética de la economía. Esa incapacidad para dar visibilidad y procesar información más allá de lo crematística, caracteriza el enfoque de la economía neoclásica. A su vez, tal reduccionismo, muestra que esa perspectiva resulta incapaz, no sólo para atender la complejidad de la actual crisis, sino para evaluar en forma sistémica las consecuencias que en relación con ella tendrían la expansión de actividades como el *fracking*.

De lo anterior se desprende la pertinencia de considerar análisis alternativos para estudiar la extracción de HCNC. En este trabajo, se parte del marco de la economía ecológica y se estudia la problemática asociada con la fractura hidráulica en la provincia de Neuquén (Argentina). Para cumplir con ese objetivo, se analizan: i) el contexto de la explotación de hidrocarburos a escala provincial y nacional y ii) los principales flujos biofísicos, focalizando en el binomio agua y energía. La elección de Neuquén para el estudio de caso se fundamenta en los siguientes aspectos: a) allí se localizan las formaciones geológicas Vaca Muerta y Los Molles, de gran relevancia en términos de la magnitud de los yacimientos de HCNC, b) en esa provincia, el sector extractivo ocupa un lugar central, en términos de producto bruto geográfico (Giuliani, 2013), c) podría tratarse de la primera explotación, luego de las estadounidenses, dónde se extienda masivamente la extracción de gas de lutitas o *shale gas*[2].

Luego de esta introducción el trabajo consta de cinco secciones más. En la primera de ellas, se presentan breves referencias sobre los HCNC y la fracturación hidráulica. La siguiente sección incluye referencias conceptuales y metodológicas que corresponden con el abordaje desde el enfoque de la economía ecológica. Luego, se presenta el análisis del contexto nacional y provincial en torno al fracking en Neuquén. A continuación, se estudian los principales flujos biofísicos, focalizando en el binomio agua-energía según sus características en el contexto mencionado. Finalmente, se presentan las reflexiones generales que se desprenden del presente trabajo.

2- Los HCNC y la fractura hidráulica

En los párrafos que siguen se explicita brevemente a qué se refiere el conjunto heterogéneo de HCNC, para luego indicar cuáles de ellos son susceptibles de ser extraídos mediante la fracturación hidráulica. Responder claramente estos interrogantes es de utilidad para posteriormente definir el sistema socio-ecológico a estudiar. Además proporciona elementos clave para analizar los diferentes materiales que actualmente comienzan a proliferar sobre esta temática. Qué se nombra y qué se invisibiliza, o no, es una cuestión política (que también atraviesa el fracking) y conlleva consecuencias sobre los resultados de las investigaciones y las recomendaciones que, eventualmente, derivan de ellos. La polémica sobre las consecuencias de la fractura hidráulica, incluye en parte, estrategias sistemáticas de ocultamiento de información y tergiversación de la realidad. Tal es así que en algunas controversias actuales hay quien sos-

[2] Este gas ha pasado del 2 al 40% de la "producción" en EEUU y uno de los yacimientos más productivos allí, el de Haynesville, se suele comparar al de Vaca Muerta.

tiene que “la solución depende de a qué definición de ‘fractura hidráulica’ deseemos[3] acogernos” (Mooney, 2011, 84,).

2.1 ¿Qué se entiende por HCNC?

Cuando se considera la condición de “no convencional” en relación con el petróleo y el gas natural, es importante distinguir dos aspectos interrelacionados. El primero refiere que la localización física de los hidrocarburos (HC) es menos accesible que la habitual para yacimientos convencionales (aquellos explotados mayoritariamente hasta el presente). Esta menor accesibilidad puede denotar: mayor profundidad terrestre u oceánica, zonas lejanas de los centros urbanos o industriales (como el ártico), ubicación en rocas menos permeables o porosas. Adicionalmente el petróleo no convencional incluye diferencias en composición derivadas de las proporciones de las diferentes fracciones, sus pesos específicos, presencia de compuestos sulfurados, etc. (Portero, 2012). Para el gas NC, en cambio, la mezcla gaseosa es menos variable.

Tanto la localización física como las diferencias en composición, inciden directamente en dos características adicionales a considerar: el rendimiento energético de los HCNC es muy inferior al de los convencionales (Gupta, Hall, 2011) y el impacto territorial, es muy superior (Fernández Durán, 2008; Jackson et al, 2013, Howarth, Santoro, Ingraffea, 2011). Además de los distintos tipos de contaminación asociados con la extracción de HCNC, la ocupación territorial que implican es muy superior a la “convencional”. Aunque las superficies varían, en el estado de Nueva York, el tamaño medio de las plataformas alcanza las 2 hectáreas y cada una de ellas suele contar con entre 6 y 8 pozos que se perforan sucesivamente (Ramos, 2012).

Para el caso de la provincia de Neuquén, los reservorios no convencionales “son formaciones de baja a muy baja permeabilidad, tales como areniscas compactas, carbonatos, carbón, arcilla (*shale*) u otras litologías que producen gas y/o petróleo” y que se asocian con pozos o perforaciones tanto verticales como horizontales, dónde la estimulación hidráulica tiene por objeto “mejorar la permeabilidad y transmisibilidad de los fluidos” (Decreto 1483/12, Anexo XVI, página 5).

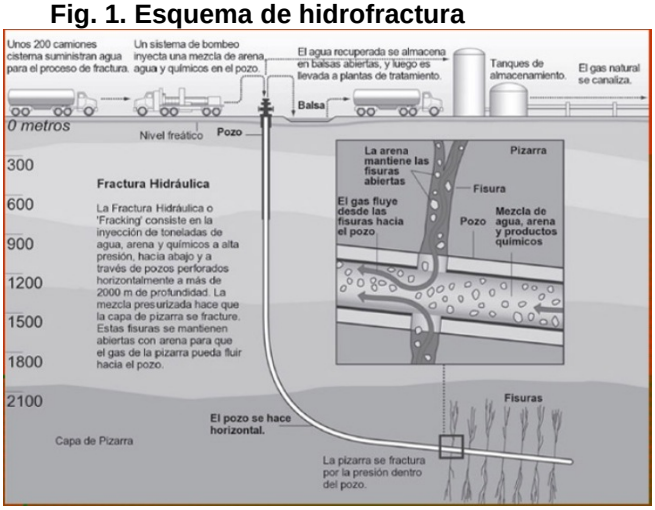
2.2 La fractura hidráulica

La fractura hidráulica o *fracking* integra un conjunto de técnicas empleadas con el objetivo de extraer HCNC, tanto petróleo como gas (Manuel, 2010). Ese conjunto de técnicas incluyen: perforación vertical (desde la superficie terrestre hasta unos 2 ó 3 kms. de profundidad) y horizontal (perpendicular a la anterior con una extensión de varios cientos de metros), empleo de cantidades de agua alrededor de dos órdenes de magnitud superiores a las de los hidrocarburos convencionales (Howarth, Ingraffea, Engelder, 2011). Aunque se trata de una actividad conocida desde hace décadas, su expansión es reciente y exponencial. Actualmente en EEUU se explotan más de 35.000 pozos por año (Schmidt, 2011). En la cuenca neuquina (Argentina), se prevé la perforación y

[3] El subrayado no aparece en el original.

fractura de unos 2500 nuevos pozos en los próximos cinco años (Decreto 1483/12).

Fig. 1. Esquema de hidrofractura



Fuente: Propublica (http://www.propublica.org/special/hydraulic-fracturing-national)

Una característica del *fracking* es la utilización de mayores cantidades de agua que las que involucra la extracción convencional de hidrocarburos. El agua se utiliza tanto para lubricar las perforaciones como para "estimular" los pozos y crear fracturas en las rocas que contienen los HC. Las perforaciones no convencionales suelen incluir una componente horizontal que se suma a la excavación vertical (Ramos, 2012). En las perforaciones habituales, el agua se utiliza junto con lodos que ayudan a enfriar motores, facilitan el uso de herramientas de navegación y proporcionan estabilidad al pozo (Ramos, 2012). En cambio, para la fracturación el agua se mezcla con productos químicos y arena. Según datos de EEUU, se emplean hasta 225.000 litros de aditivos de síntesis por cada pozo explotado (Money, 2012). La lista de aditivos es amplia (algunas investigaciones reportan más de 700 productos que obviamente no se emplean simultáneamente); se emplean para disolver minerales, mantener la viscosidad del fluido, prevenir la corrosión de los equipos, minimizar la fricción, etc. (Rahm *et al* 2013).

Tanto las cantidades como las calidades de la mezcla de fracturación dependen de las características del sistema extractivo. De igual manera, es variable la proporción de fluido que retorna a la superficie (entre un 10 y un 85%) y las cantidades que se desechan o reutilizan en el proceso. Luego de la fractura, el fluido puede incluir sustancias adicionales incorporadas durante el proceso, entre ellas elementos radioactivos o metano (Wood *et al*, 2011).

3- Enfocando desde la economía ecológica

En esta sección se presentan, breve y esquemáticamente, algunas limitaciones del enfoque neoclásico para abordar la problemática de la extracción de HCNC. Luego de ello se indican cuáles son los elementos conceptuales y metodológicos que se propone integrar en el abordaje de la economía ecológica.

Las principales limitaciones del enfoque económico ortodoxo para abordar la problemática del *fracking* se pueden sintetizar en las siguientes cuestiones: a) el objeto de estudio (sistema económico) se considera aislado y reducido a la cuantificación monetaria, b) la modelización de los procesos económicos es inadecuada (características como reversibilidad, sustitución de factores, infinitud de recursos y sumideros, etc., no se ajustan a la realidad empírica), c) la invisibilización de los conflictos socio-ambientales (o el supuesto de que pueden resolverse sólo con redistribución monetaria) y d) el determinismo tecnológico (Capra, 1992) asociado con la idea de lo ineludible del crecimiento sostenido.

Si se considera que el sistema económico se encuentra aislado de la biosfera, se evade el análisis del deterioro del entorno biofísico o se lo supone excepcional, antes que inherente al funcionamiento de la economía (Naredo, 2006). La excepcionalidad en los daños se recoge eventualmente desde la economía ambiental y la valoración monetaria de las externalidades. En cambio, desde la economía ecológica, se sostiene que las valoraciones deben realizarse con metodologías multicriterio ya que no es posible medir todos los daños y beneficios con la única medida que proporciona la moneda.

Adicionalmente, al contemplar sólo la valoración monetaria, la consideración de eficiencia queda sujeta y reducida a la rentabilidad. Lo cuál oculta dos aspectos fundamentales en el análisis de la extracción de HCNC. Por un lado, la posibilidad de que se estuviera inflando una burbuja energética (Carbonell, 2013; Urresti, Marcillesi, 2012). Por otro, el declive en la eficiencia energética o "ganancia" neta de energía de la extracción no convencional (Gupta, Hall, 2011). Esa pérdida de eficiencia en la obtención de energía podría ser una de las causas para los actuales problemas económicos (Hall, 2011).

En relación con la modelización, la propuesta de la economía ecológica es analizar el sistema socio-ecológico (partiendo de los desarrollos de Berkes y Folke, 1998) y analizar el sistema económico como un subsistema de la biosfera (Ramos, 2011). Ello permite focalizar en los aspectos materiales de la economía (la base biofísica y el metabolismo socio-ecológico) y hacer visibles los conflictos ecológicos distributivos y los diferentes lenguajes de valoración (Martínez-Alier, 2005). En esa dirección, la consideración de que la tecnología es una respuesta entre otras tantas, se asocia con las reflexiones enmarcadas en la crítica post-normal a la ciencia, particularmente cuando hay incertidumbre, confrontación de valores, mucho en juego y urgencia en las decisiones (Funtowicz y Ravetz 1991).

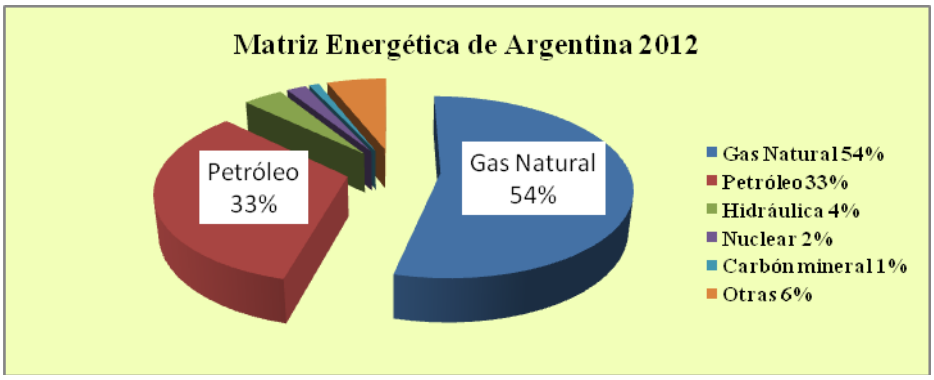
En contraste con la economía convencional, los desarrollos de economía ecológica consideran formas alternativas de comprender la realidad desde el ámbito científico. Lo que distingue el campo transdisciplinar de la economía ecológica son sus fundamentos, que en forma resumida incluyen: i) comprensión del sistema económico en términos abiertos y en función de su inserción en la biosfera, ii) enfoque eco-integrador y análisis sistémico -coevolutivo, iii) estudio de dimensiones físicas a través de variables cualitativas y cuantitativas,

iv) integración de los desarrollos conceptuales con la ecología política[4]. Desde ese enfoque, complejo y en construcción, un aspecto central del análisis de los procesos económicos es la consideración de los flujos de energía y materia (Ramos, 2003). En este trabajo, reflejando el estado de la investigación en curso, se presenta un estudio preliminar sobre ambos. Previo a ello se contextualiza la extracción de energía fósil, mediante referencias a escala nacional y provincial.

4. **La explotación de hidrocarburos en Argentina**

En Argentina, los hidrocarburos son los principales generadores de energía, con una incidencia altamente significativa en la oferta interna, cercana al 90%, como puede observarse en el siguiente gráfico que representa la matriz energética correspondiente al año 2012.

Gráfico 1

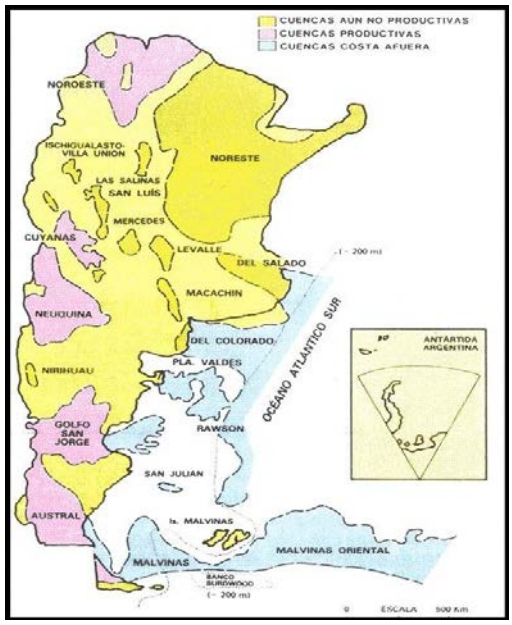


Fuente: Secretaría de Energía de la Nación

De allí que la explotación de HC constituye un eje central en la política energética nacional, convirtiendo al petróleo y al gas en recursos estratégicos cuyo manejo ha de ser prioritario, teniendo en cuenta además su futuro agotamiento. Se han identificado 19 cuencas sedimentarias en el país, 5 de las cuales se encuentran en producción en la plataforma continental: Golfo San Jorge, Neuquina, Cuyana, Noroeste y Austral (Mapa N° 1).

Mapa N° 1: Cuencas sedimentarias de Argentina

[4] Principios básicos de la economía ecológica según la Asociación de Economía Ecológica en España (acceso a través de http://www.ecoecoes.es/principios-de-la-ee/ en junio de 2012).



Fuente: Secretaría de Energía de la Nación

Hasta 1989 la explotación estuvo caracterizada por la presencia estatal a través de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Gas del Estado, empresas encargadas de materializar las políticas de Estado diseñadas para el sector. Al ser el autoabastecimiento uno de los objetivos específicos, en algunos períodos estuvo prohibida la exportación de crudo sin elaboración y se incentivó la exploración. La definición de los precios respondía a lineamientos generales, como puede observarse en el caso del gas, cuyos valores en este período estuvieron vinculados a las necesidades del proceso de industrialización.

También la reducción de las tarifas residenciales y la consecuente expansión del uso del gas natural estuvieron relacionadas con la ampliación del horizonte de reservas gasíferas tras la apertura de Loma de la Lata, en la cuenca Neuquina, en 1977.

Al asumir Carlos Menem la presidencia de la Nación en 1989, se instrumentó el cuerpo normativo que configuró la desregulación del sector energético, enmarcado en un profundo programa neoliberal. En particular, los decretos 1055/89, 1212/89 y 1589/89 explícitamente reflejaban la decisión de alejar al Estado de las decisiones inherentes a la actividad, a la vez que se concedió la libre disponibilidad de los volúmenes extraídos a las empresas concesionarias, admitiendo su comercialización tanto en el mercado interno como en el externo sin restricciones, con la posibilidad de disponer hasta el 70% de las divisas obtenidas en el comercio internacional. Paralelamente, se desreguló la instalación de refinerías y bocas de expendio, se liberaron los precios de todos los productos y se redujo el rol del Estado a tareas de fiscalización y control. En este contexto, se licitaron las áreas operadas por YPF, argumentando baja efectividad: las marginales por un plazo de 20 años y las centrales por 25 años, con la opción en ambos casos de prorrogar por 10 años más, que quedaron en manos de empresas concesionarias.

El proceso de privatización de YPF comenzó con su reestructuración en Sociedad Anónima mixta, a partir del Decreto 2778/90, ratificado por la Ley 24.145 de Federalización de Hidrocarburos, sancionada en 1992. Durante la presidencia de José Estensoro (1990-1995), designado por el Poder Ejecutivo, se ven-

dieron refinerías, equipos, otros activos considerados “no estratégicos” y se redujo drásticamente la plantilla de personal, ocasionando delicadas situaciones sociales en las regiones en las que la empresa tenía gran influencia. A través de diversas modalidades como retiros voluntarios, jubilaciones anticipadas y despidos propiamente dichos, entre 1989 y 1994 se produjo la desvinculación de 31.207 trabajadores (de 37.046 a 5.839). En la provincia de Neuquén, la denominada “comarca petrolera” conformada por las localidades de Cutral Có y Plaza Huincul fue especialmente afectada: de acuerdo a la Encuesta Permanente de Hogares de octubre de 1996, entre estas dos ciudades había 7.900 desocupados (el 35,7% de la Población Económicamente Activa) y 23.500 personas vivían debajo de la línea de pobreza.[5]

A lo largo de la década de 1990 el Estado se fue deshaciendo de las acciones hasta que en 1999 el grupo español Repsol adquirió el 98,23% del capital social, lo que le valió la posibilidad de asumir el control total de la compañía. Con la venta de Gas del Estado que había tenido lugar en 1992, la explotación de HC, recursos estratégicos para el país, pasó a regirse por la lógica de maximización de ganancias propia de inversores privados.

A partir de 2003, durante las respectivas presidencias de Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Fernández de Kirchner (continúa actualmente en funciones desde 2007) se pusieron en práctica disposiciones que incidieron en el funcionamiento del sector, aunque no produjeron modificaciones de fondo. Entre ellas, se destacan las retenciones a las exportaciones, cuyo actual sistema de cálculo fue establecido por la Resolución 394 de 2007; además del fin recaudatorio, el espíritu del gravamen es la separación del precio interno del internacional y la posibilidad de captación de una mayor porción de la renta por parte del Estado Nacional.

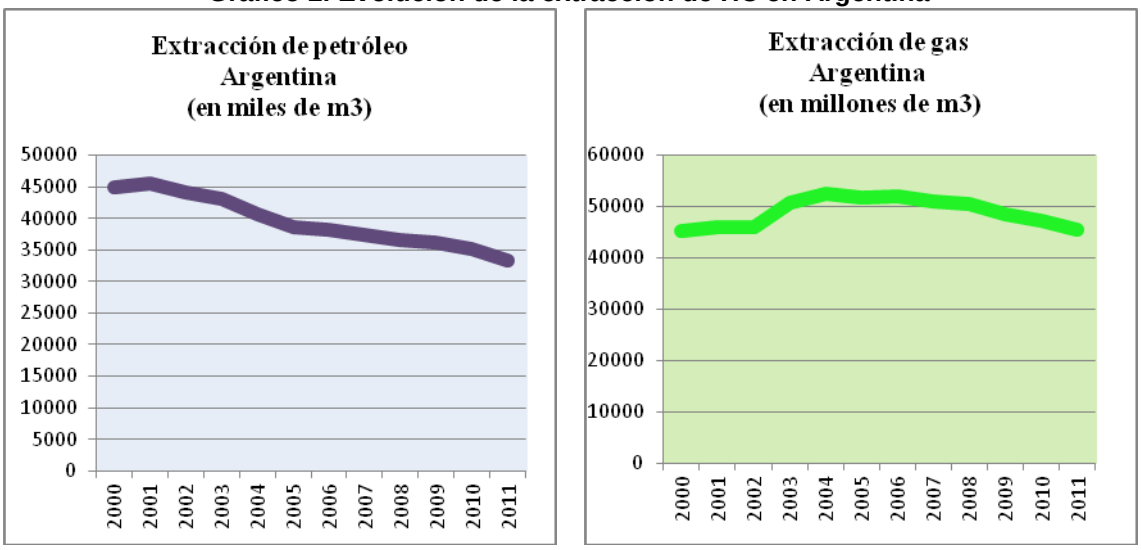
En 2006 se sancionó la Ley 26.197, denominada “Ley Corta” porque sólo reformó el artículo 1° de la Ley madre del sector, la 17.319/67, a fin de reglamentar la provincialización de los recursos del subsuelo dispuesta por la reforma constitucional de 1994. Otorgó a las provincias la potestad para actuar independientemente del poder central y de otros estados provinciales, circunstancia que fue determinante en la negociación de las prórrogas de los contratos de concesiones, al prevalecer los ahogos fiscales u otros condicionamientos. Entre ellas, la extensión en 2007 de la concesión de Cerro Dragón a Pan American, en la Cuenca del Golfo San Jorge, que es el yacimiento más importante del país en términos de petróleo. En la Cuenca Neuquina, durante 2008 y 2009 también se prorrogaron los contratos a las operadoras en el marco de la Ley provincial 2615, que fue aprobada para el caso de YPF y luego se aplicó al resto de los acuerdos. Las concesiones fueron renovadas con gran anticipación, teniendo en cuenta que vencían en 2016 – 2017.

La creación de Enarsa (Empresa de Energía Argentina S.A.) en 2004, bajo la figura de sociedad anónima con participación mayoritaria del Estado Nacional no logró los objetivos anunciados originalmente, como tampoco el accionar de organismos provinciales significaron un mejor posicionamiento estatal. El ingre-

[5] En los primeros años luego de la privatización, muchos de los “ex ypefeanos” se convirtieron en cuentapropistas incursionando en diversos rubros; al poco tiempo las experiencias fueron fracasando y las verdaderas consecuencias salieron a la luz; las recordadas “puebladas” de 1996-1997 fueron el reflejo de la decisión oficial de desprenderse de la empresa estatal.

so a la compañía del Grupo Petersen a partir de 2007 no cumplió con las expectativas del Poder Ejecutivo Nacional, que propició las negociaciones.
En definitiva, el abanico de instrumentos implementados en esta etapa no generó un verdadero cambio de rumbo en materia energética. El resultado fue la sobre-explotación de los yacimientos, declinación de la extracción, disminución de las inversiones en exploración y pérdida de reservas, como se observa en los gráficos siguientes:

Gráfico 2. Evolución de la extracción de HC en Argentina

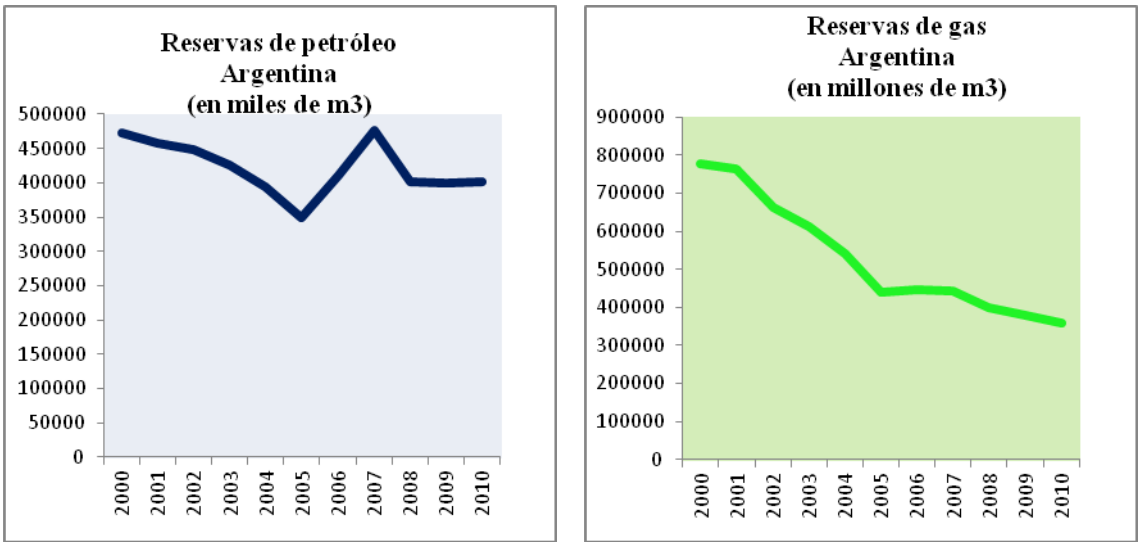


Fuente: Secretaría de Energía de Nación

La creciente demanda de una economía con altos índices de crecimiento[6] desembocó en la necesidad de importación de combustibles, que en 2011 alcanzó un valor superior a los 9.300 millones de dólares, provocando una inédita situación de déficit en el saldo comercial de tales bienes. Esta circunstancia derivó en la decisión de expropiar el 51% de las acciones de YPF, que pasaron a ser compartidas por el Estado Nacional y las provincias productoras, nucleadas en la Organización Federal de Estados Productores de Hidrocarburos (OFEPHI).

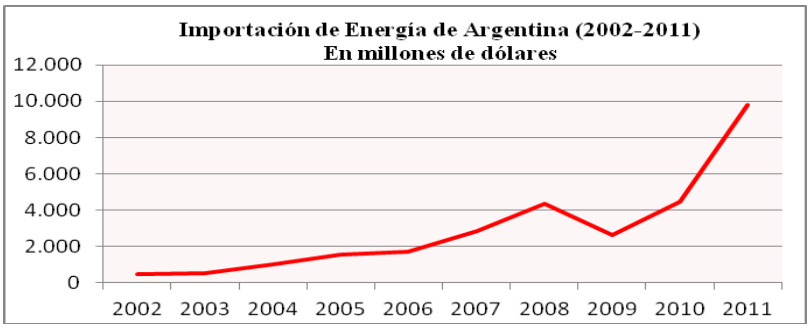
Gráfico 3. Evolución de las reservas de HC en Argentina

[6] Luego de la crisis del denominado modelo de "convertibilidad" en el año 2001, con la fuerte devaluación y declaración del "default" de la deuda pública, se da un período de fuerte crecimiento del Producto Bruto de Argentina. El período 2003-2010 se caracteriza por tasas de crecimiento en torno al 9% anual, salvo en el año 2009 debido a las consecuencias de la crisis internacional (López - Sevilla, 2010).



Fuente: Secretaría de Energía de Nación

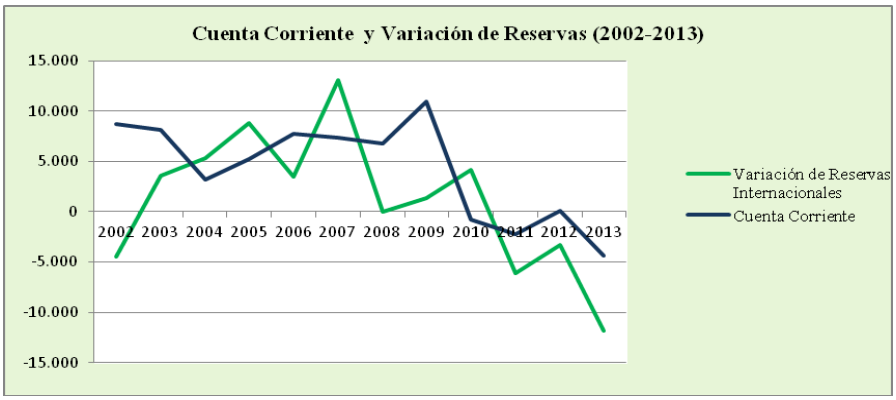
Gráfico 4. Evolución de la importación de energía en Argentina



Fuente: INDEC

En la actualidad, a dos años de la expropiación, el déficit energético se mantiene. En 2012 y 2013, las compras de energía al exterior ascendieron a 9.267 y 11.415 millones de dólares, respectivamente, con el consecuente impacto en la Balanza de Pagos del país.

Gráfico 5

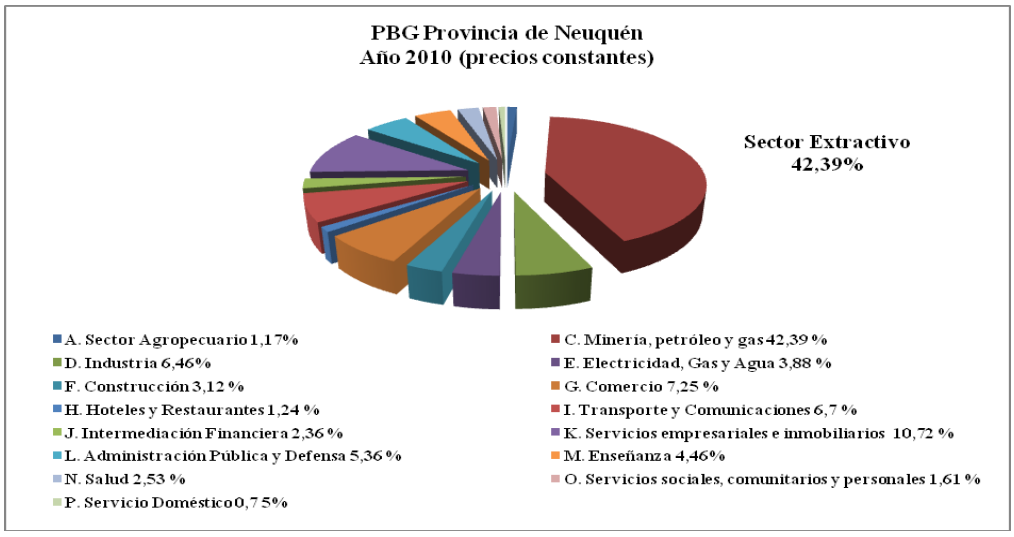


Fuente: INDEC

5.1 Impactos en Neuquén

La provincia de Neuquén forma parte de la Cuenca Neuquina, una de las más importantes del país desde el punto de vista de su actividad hidrocarburífera. La integran además, parte de las provincias de La Pampa, Río Negro y Mendoza. Es la primera en cuanto a generación de gas y segunda en cuanto al petróleo, luego de la Cuenca del Golfo de San Jorge, emplazada en Chubut y Santa Cruz.
Si bien en 1918 se descubrió petróleo en el actual territorio neuquino, la actividad en la provincia cobró intensidad con la apertura del yacimiento Puesto Hernández en 1967 y con el descubrimiento de Loma de la Lata en 1977. A partir de entonces, se fue delineando el perfil económico en torno a las actividades relacionadas con la explotación de HC, hasta alcanzar una estrecha vinculación: como se observa en el gráfico, de acuerdo a los últimos datos oficiales disponibles sobre la composición del Producto Bruto Geográfico, la participación del sector extractivo alcanza el 42,39%:

Gráfico 6.



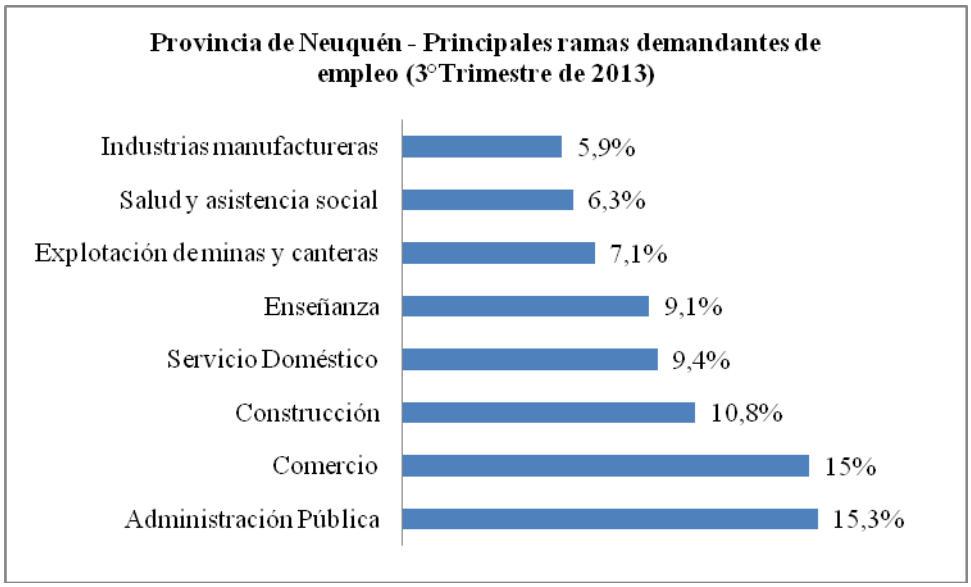
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DPEyC.

En la Cuenca Neuquina, al igual que en el resto del país, las actividades en el sector extractivo se desarrollan bajo la modalidad de enclave, que implica que

los vínculos económicos con otros sectores son mínimos, la demanda de empleo es escasa y los beneficios son altos, aunque fluyen fuera de la región, de acuerdo a la lógica de las concesionarias multinacionales.

El siguiente cuadro refleja un relevamiento de la Dirección Provincial de Estadística y Censos que describe la estructura de empleo de la provincia. Puede observarse que el sector de Minas y Canteras –que incluye básicamente a la Explotación de Hidrocarburos- ocupa el sexto lugar de la lista, con el 7,1% de los trabajadores de Neuquén. La principal fuente de empleo es la Administración Pública con el 15,3%, porcentaje que se acrecienta si se adicionan los empleos generados por los respectivos servicios públicos de salud y educación, reflejados por separado en este estudio. Puede percibirse la relevancia del empleo público en estos guarismos y la escasa relevancia de la actividad extractiva (7,1%), en relación a su participación en el PBG (42,39%).

Gráfico 7

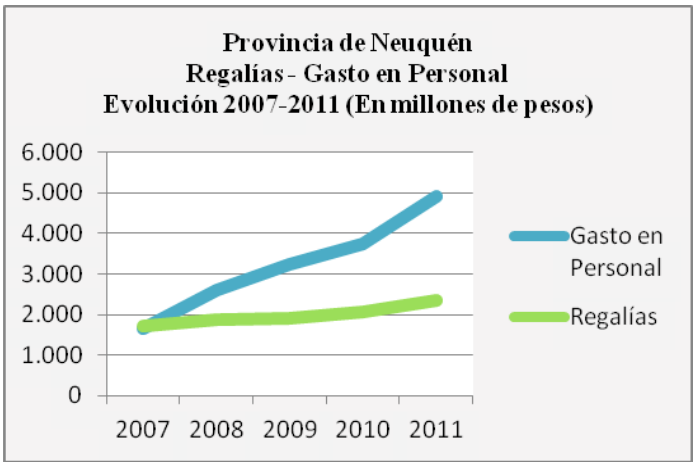


Fuente: Dirección Provincial de Estadística y Censos – Provincia de Neuquén

La necesidad de dar respuestas en un mercado laboral con insuficiente demanda y las recomposiciones del poder adquisitivo en etapas inflacionarias impulsan persistentemente la masa salarial, que paulatinamente se ha convertido en el principal componente del Gasto del Estado Neuquino.
Los ingresos presupuestarios con los que el Estado Provincial cuenta para hacer frente a sus compromisos se desagregan en Impuestos Nacionales que percibe a través de la Coparticipación Federal, Impuestos Provinciales, Regalías y otras fuentes agrupadas en la categoría Otros Ingresos. Las Regalías constituyen la contraprestación obtenida por la explotación del petróleo y el gas y representan el 12% del valor de los HC extraídos (sólo en el caso de las áreas renegociadas en la última ronda de tratativas, la provincia recibe un 3% extra en concepto de “canon extraordinario de producción”)..
La declinación de la extracción afectó al conjunto de Cuencas hidrocarburíferas de Argentina y de manera especial a la Cuenca Neuquina, con YPF -controlada por Repsol hasta 2012- como principal operadora. Las regalías en Neuquén pasaron de representar el 46% de los ingresos corrientes en 2007 a menos del

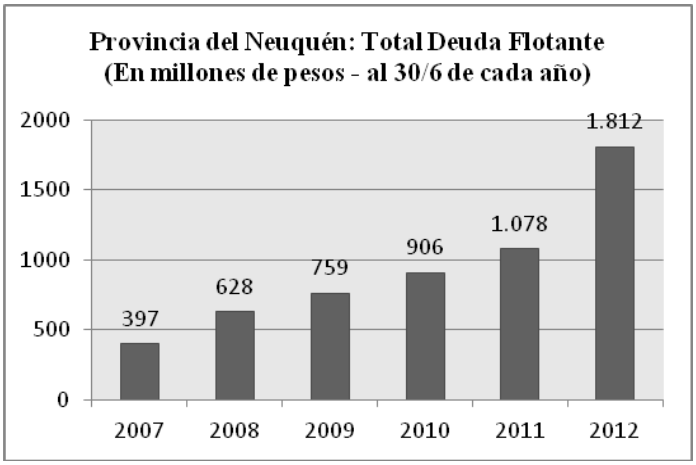
25% en la actualidad, circunstancia que impactó en las finanzas públicas ocasionando serias dificultades para cumplir con los compromisos del Estado y confluyó en la profundización del endeudamiento, que a esta altura se ha convertido en otra de las variables inherentes al modelo.

Gráfico 8



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Ministerio de Economía y Obras Públicas de Neuquén

Gráfico 9



Fuente: Elaboración Propia en base a datos del Ministerio de Economía y Obras Públicas de Neuquén

5.2 Perspectivas

La dirigencia política de Neuquén ha reconocido la necesidad de instrumentar un proceso de reconversión y ha anunciado proyectos de diversificación productiva, aunque en general en etapas pre-electorales o en períodos de bajos precios del petróleo. Algunos ejemplos son “Estrategias para el Desarrollo” (1991), “Neuquén 2020” (1996), el Plan Productivo Provincial (2009-2018). También se han creado instituciones que enunciaban el objetivo de la diversificación productiva, como el IADEP (Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo), el Cepyme (Centro de Promoción y Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa) o el propio Banco Provincia del Neuquén. Ninguna de estas propuestas ha logrado el objetivo enunciado, teniendo en cuenta la actual composición del PBG neuquino y la estrategia del gobierno, ejercido por el Movimiento Popular Neuquino desde hace más de 50 años, apunta a aumentar los ingresos por regalías, a partir de la explotación de los denominados HCNC, entrampados en el interior de las formaciones geológicas Vaca muerta y Los Molles, en la Cuenca Neuquina. No se trata de recursos nuevos; la existencia de los HCNC es ampliamente conocida aunque su extracción era inaccesible hasta que el avance tecnológico hizo posible la combinación de los métodos de fractura hidráulica y perforación horizontal.

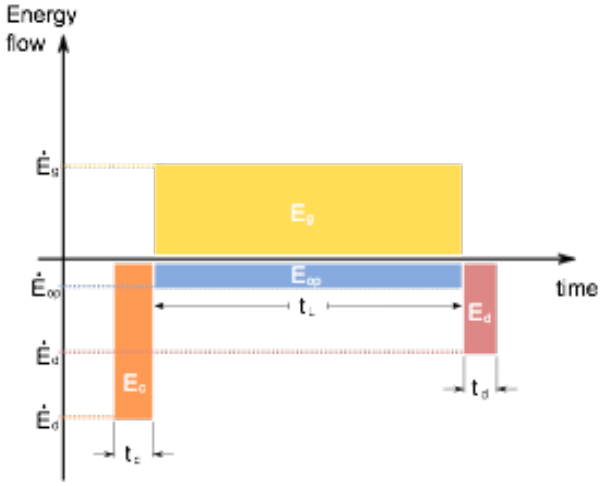
5. Flujos biofísicos principales

5.1 Energía

La idea generalmente aceptada de que la eficiencia es una relación entre "salidas" (“output”) y "entradas" (“input”) puede aplicarse tanto a procesos de extracción como de utilización energética (Fig. 2). Para analizar esa relación considerando la "ganancia" neta de energía desde el primero de estos puntos de vista, se han desarrollado un conjunto de índices (Murphy, Hall, 2010). Entre ellos, el más difundido es la Tasa de Retorno Energético (TRE) o EROI (por la sigla en inglés de “Energy Return on Energy Investment”). El EROI se define como la cantidad de energía obtenida en un determinado proceso de extracción, o “producción” de energía, en relación con cuanta energía fue empleada para ello y, tal definición, engloba varias posibilidades metodológicas cuyo desarrollo aun se está profundizando (Murphy, Hall,2010; Murphy et al, 2011).

A comienzos del siglo pasado, la TRE del petróleo estadounidense se estimaba en una relación de 100:1; en cambio, actualmente, ronda el 10% de ese valor (Gupta, Hall, 2011). Para el petróleo no convencional, las estimaciones de TRE se aproximan a 2:1 (Cleveland, O’Connor, 2011). Para los casos mencionados, esas relaciones de retorno energético indican que mientras que en los primeros emprendimientos extractivos se utilizaba un barril de petróleo para obtener 100 barriles, en algunos yacimientos no convencionales se estaría empleando la energía equivalente a un barril para obtener apenas el doble de esa cantidad.

Figura 2. Flujos energéticos



Fuente: Murphy *et al* 2011. Ec (energía empleada en construcción de infraestructuras para la extracción), Eop (energía asociada con la operación de los equipos tanto de extracción como de procesamiento), Ed (energía de distribución), Eg (energía "producida"); en el esquema se suponen flujos constantes.

De ser así, para extraer una misma cantidad de energía, se utilizaría una cantidad cinco veces mayor de combustible fósil, lo cual multiplicaría los impactos sobre la biosfera sin que ello represente una mayor disponibilidad de energía (de hecho, si se considerara generar algún posible empleo o tecnología de remediación, el sistema requeriría aumentar aún más el consumo de energía).

Un aspecto a considerar en relación con las estimaciones de rendimiento energético es que el EROI o la TRE son índices que agregan información, en referencia a un determinado sistema energético. Para cada sistema energético, independientemente de que la producción corresponda a uno o más tipos de energía, se emplea una combinación de cantidades y calidades de energía que para agregarse deben expresarse en una unidad común (Cleveland, 2005). Conocer en detalle cómo se compone la inversión energética, además de proveer información sobre eficiencia y sustentabilidad (Hall, Balogh, Murphy, 2009), permite evaluar en mejores condiciones las estimaciones de reservas y las posibilidades reales de desacoplamiento de los diferentes tipos de energía.

Para poder analizar los flujos de energía asociados con la extracción de HCNC en Neuquén, el paso previo es definir claramente cuál es el sistema a estudiar y en qué horizonte temporal se estudiará. En relación con la definición del sistema, un primer paso es identificar cada componente de la cadena energética. La obtención de HC incluye varios pasos que integran los procesos de *upstream* (trabajos de prospección y extracción) y *downstream* (integra actividades de transporte, elaboración, distribución y comercialización) (Giuliani, 2013). Luego de contabilizar los flujos de energía utilizados en cada paso, se estimaría la cantidad de energía obtenida en determinado horizonte temporal. Para esto último se podrían utilizar curvas de producción simuladas en función de diferentes parámetros (Clarkson, 2013). Una dificultad para el análisis energético deriva de que la información suele estar dispersa e incompleta y se presenta a di-

ferentes escalas. Aquí se presenta un ejemplo de estimación para el *upstream,* considerando sólo el combustible líquido que eventualmente se emplearía.

Consideremos un pozo no convencional en Loma de la Lata[7] (Neuquen). En ese caso la perforación completa toma entre 30 y 45 días, la roca generadora puede alcanzar unos 520 metros de espesor (Chiapussi, 2014). Para estimar la cantidad de energía empleada en la perforación cabe considerar dos flujos. Por un lado, y más fácil de calcular, está el "consumo" directo derivado de la construcción de la plataforma y la operación de los equipos de excavación vertical y perforación horizontal, lo cuál incluiría también la energía empleada para trasladar cada uno de los componentes de la estructura, máquinas, operarios e insumos a utilizar.

Entre los insumos más utilizados se destacan alrededor de mil metros cúbicos de agua para lodos de perforación y según el Decreto 1483/12 unos quince mil metros cúbicos de agua para la fracturación. Si se considera que la utilización de agua subterránea apta para uso domestico o irrigación, se prohibe mediante el Decreto mencionado la energía directa que se asocia con este insumo corresponde con el combustible empleado para captar desde aguas superficiales y trasladar el agua hasta el sitio de utilización.

Por otra parte, cabría contabilizar la cantidad de energía indirecta que podría asociarse con la perforación de ese pozo. Ejemplo de ella, serían: la energía del trabajo humano, la energía utilizada para fabricar cada una de las máquinas necesarias para construir y hacer funcionar la plataforma. En un nivel previo, se contabilizarían: los alimentos consumidos por los operarios, la energía usada para producir cada una de las piezas integradas en los equipo e incluso la que correspondiera a la extracción y transformación de los materiales necesarios para ello. Claro está que en cada caso corresponde ponderar en función de la vida útil y actividad total de la maquinaria (los equipos de perforación se trasladan de pozo en pozo).

De igual manera que para las fases mencionadas, se continuaría con i) la instalación de los revestimientos (entubado o casing), cementación y válvula de cierre, ii) el "punzado" (cañón con cargas y luego con cuñas-tapón, equipo para descenso y ascenso de ambos, cinco veces), iii) captación, traslado y disposición de agua, iv) traslado y disposición de unas 40 piletas de unos 80 m3 de capacidad, v) traslado de aditivos químicos y arenas (unos 750 m3, alrededor de 50 camiones[8]), vi) dos tambores para mezcla de aditivos, vii) diez equipos de bombeo trabajando simultáneamente, cada línea bombeando unos 20 barriles por minuto (Chiapussi, 2013) durante unas tres a cinco horas (Ramos, 2012). Los pasos ii a vii podrían repetirse al cabo de unos cinco años (Chiapussi, 2013).

[7] El desarrollo del área de Loma de La Lata norte-Loma Campana (formación Vaca Muerta, Neuquén), lleva perforados más de 100 pozos y prevé alcanzar 200 en unos 20 km2. Esto completaría una fase inicial con vistas a perforar un área mayor de 395 km con unos 1500-2500 pozos. YPF tiene un área asignada en esa formación de 12.075 km2 si se perforara con la intensidad del área piloto, ello supondría más de 45.000 pozos. Cifra de similar orden de magnitud que la que se perfora actualmente en EEUU.

[8] Suplemento de Energía, La mañana de Río Negro, 16/11/2013.

En cuanto a la metodología adecuada para realizar tales estimaciones, el trabajo de Murphy *et al* (2011) constituye una propuesta para unificar la cuantificación con vistas a poder comparar análisis y recomendaciones. Un interrogante clave (aún no contemplado en la presente investigación) corresponde con la conversión de unidades de energía para una adecuada homogeneización que permita su contabilidad. Ello no sólo arrojaría luz sobre la energía neta obtenida sino que facilitaría identificar eventuales desajustes en la sustitución.

Como primer esbozo del flujo de energía (Ec y Eop parciales) para el caso de Neuquén consideremos ¿cuánto gasoil se requeriría para extraer gas natural no convencional? Según una investigación reciente, la cantidad de combustible diesel empleada en la perforación de pozos de *shale gas* se aproximaría a los 2046 litros/día (Sell, Murphy, Hall, 2011). Si se tiene en cuenta que la cantidad de días empleados en esa etapa en Loma de La Lata es de unos 30 a 45 días (Chiapussi, 2013), el consumo de gasoil durante esa fase podría alcanzar entre 61.380 y 92.070 litros sólo para la perforación de cada pozo. Si el transporte de equipos fuera similar al estimado para Marcellus (Aucott, Melillo, 2013), podría suponer unos 22.304 litros de gasoil adicionales por cada pozo.

A ello se sumaría la cantidad de gasoil necesaria para transportar los 15.000 metros cúbicos de agua a través de 50 km, empleando camiones cisterna de 40 toneladas. Considerando 375 viajes y un consumo de combustible de 32 litros por cada 100 km (Marchese, Golato, 2011). Así, se agregarían unos 6000 litros de gasoil para el traslado de agua. Si se agrega el combustible líquido que se requiere para trasladar unas 750 toneladas de arena y aditivos de fractura mediante 50 camiones desde el puerto de Buenos Aires[9]. Lo mismo cabría hacer para las piletas, cañones de punzado y otros equipos que actualmente se importan[10]. En principio el transporte terrestre parecería ser el que incide en mayor medida, cabe verificar si ello es así dado que la actividad involucraría también el traslado de miles de toneladas de materiales desde sitios distantes a varias decenas de miles e kilómetros.

Consideremos tres escenarios. Uno de ellos surge del análisis realizado por Di Sbroiavacca (2013) y propone que para alcanzar el autoabastecimiento energético en Argentina (AEA1), habría que perforar unos 1500 pozos no convencionales por año. De esa manera se podría abastecer un consumo de gas natural que crecería desde casi 50 mil millones de metros cúbicos en 2012 hasta 126 mil millones de metros cúbicos en 2.050 (tasa de crecimiento anual de 2,4%, Di Sbroiavacca, 2013). El otro escenario, considera que para el año 2010 el consumo anual en EEUU era de alrededor de 650 mil millones de metros cúbicos de gas y que para obtener el 40% de esa cantidad (260 mil millones de m3) se perforaban unos 35.000 pozos por año (EPA, 2011). En función de ello, un consumo de gas como el que actualmente se verifica en Argentina podría obtenerse perforando unos 6.730 pozos no convencionales (AEA2). Esa cifra

[9] Actualmente, la arena utilizada proviene de Brasil, China y EEUU; no sólo es un insumo clave sino que representaría un 30% de los costos monetarios de la hidrofractura (http://www.rionegro.com.ar/diario/en-busca-de-arena-con-sello-nacional-2010117-10948-notas_energia.aspx). Sólo el trayecto desde Buenos Aires hasta Añelo implica una distancia en ruta de 1200 km.

[10] http://www.neuquen.com.ar/energia/13840-el-sector-petrolero-podria-sustituir-importaciones-por-us-475-millones.html

ascendería a 15.000 (AEA3) en 2.050 (usando la misma tasa de crecimiento en el consumo interanual argentino). En la Tabla 1 se estima el consumo correspondiente a cada escenario.

Los motivos para la magnitud de la divergencia en las estimaciones son numerosos. Tal como señala Di Sbroiavacca (2013), sólo se conoce cuánto hidrocarburo se puede extraer en el momento de abandonar un pozo. El escenario de AEA1 se corresponde con una estimación de tasas de recuperación y declive que combinan datos de pozos verticales y horizontales en Vaca Muerta y los cotejan con el desempeño de esos parámetros en otros pozos de EEUU. En cambio, para los AEA2 y 3 se asume que el desempeño de la extracción no convencional en Neuquén sería similar al promedio norteamericano. En el primer caso se destaca que el número de pozos evaluados es mínimo en comparación con la población que se proyecta perforar. En cambio en relación con el segundo y tercero, cabe mencionar que las características de los pozos no son homogéneas ni coinciden en su totalidad con las formaciones de *shale* argentinas. De hecho si se considera la profundidad de los yacimientos, la mayor accesibilidad en EEUU sugiere que la inversión energética sería menor para obtener el mismo retorno. Adicionalmente, la relación entre pozos perforados y consumo total podría resultar más acertada para considerar en forma indiscriminada parte del retorno energético[11].

Cuadro 1. Cantidad de litros de gasoil utilizados en la extracción de HCNC.

	Litros/pozo	AEA1 (1500pozos)	AEA2 (6730 pozos)	AEA3 (15.000pozos)
Perforación t30	61380	92070000	413087400	920700000
Perforación t45	92070	138105000	619631100	1381050000
Transporte equipos	22304	33456000	150105920	334560000
Transporte insumos	61380	92070000	413087400	920700000
Total t30	145064	217596000	976280720	2175960000
Total t45	175754	263631000	1182824420	2636310000

Fuente: elaboración propia

Considerando que el precio del gasoil en Argentina es de 1,44 dólares por litro (GlobalPetrolPrices.com, 2014), el escenario intermedio supondría un costo monetario de más de 1.400 millones de dólares. Si se tiene en cuenta que el país no se auto abastece de gasoil y que el deficit energético se aproximó a los u$s 6.000 millones durante 2013, las importaciones previstas podrían agravar la situación, al menos hasta que la balanza se compense debido a las menores

[11] Estudios recientes evidencian que cerca del 10% del gas natural extraído se utiliza *in-situ* sólo en el acondicionamiento del gas. Adicionalmente, las curvas de recuperación teóricas sobreestiman el rendimiento del pozo en función de las tasas de declive.

importaciones de gas natural. Perforar los 2500 pozos previstos en el acuerdo entre YPF y Chevron, podrían implicar que en el corto plazo el desbalance aumente un 10% adicional.

5.2 Agua

Para la extracción de petróleo no convencional en EEUU se utilizan, sólo en forma directa, entre uno y tres barriles de agua por cada barril de HC (Cleveland, O'Connor, 2011). En el Cuadro 2, además de presentar algunas características de los reservorios NC actualmente en explotación, se indican las cantidades de agua de fractura empleadas en cada caso. Para la extracción de HCNC en Neuquén, el Decreto 1483/12 prevé la utilización de 15.000 m3 por pozo fracturado. Ese volumen llama la atención por su precisión y por el límite que implica, ya que en experiencias previas, como la del pozo 570 de Loma de la Lata se habrían empleado 20.000 m3 en una multifractura y en una publicación reciente se indica que es previsible que los pozos de Vaca Muerta se fracturen una segunda vez al cabo de cinco años de producción (Chiapussi, 2013). En ese caso se utilizarían 30 millones de litros de agua, el doble de lo previsto en el Decreto pero la misma cantidad que ha usado Apache en el ACO.xp-2001h a 20 km de Zapala (Neuquén) (Scandizzo, 2013).

Cuadro 2. Características de diferentes reservorios de HCNC y agua utilizada en cada caso

	Barnett	Marcellus	Haynesville	Eagle Ford	Vaca Muerta
Superficie (km2)	13.000	250.000	23.000	5.000	30.000
Profundidad (km)	2,0-2,6	1,2-2,6	3,2-4,2	1,2-4,2	2,0-3,5
Porosidad (%)	4,0-5,0	10,0-11,0	8,0-9,0	4,0-15	4,0-12,0
Espesor (m)	60-90	30-120	60-90	20-150	30-550
Agua para fracturación (m3)	10.456	17.275	12.275	¿?	¿15.000?

Fuente: Elaboración propia en base a datos publicados por Askenazi (2013) y EPA (2011).

En una investigación reciente (Scatizza *et al*, 2013), se indica que la cantidad mencionada en el Decreto incluiría requerimientos para perforación y fracturación pero no se justifica la afirmación. En base a ello, el escenario AEA1, implicaría el uso directo de unos 22.500.000 m3/año (22,5 hm3 anuales) y un requerimiento de 0,71 m3/s. En el Cuadro 3, se presentan las estimaciones correspondientes a los tres escenarios mencionados anteriormente y se comparan con los caudales de los ríos Limay, Neuquén y Colorado en función de la información presentada por Scatizza *et al* (2013).

Cuadro 3. Caudales versus requerimiento hídrico directo para posibles escenarios de autoabastecimiento energético.

	Limay	Neuquén	Colorado
Módulo anual (m3/s)	650	280	140
Volumen anual (hm3)	20.498	8.830	4.415
Volumen diario (hm3)	56,1	24,1	12
% respecto a una requerimiento del AEA1	0,11	0,26	0,51
% respecto a una requerimiento del AEA2	0,49	1,14	2,29
% respecto a una requerimiento del AEA3	1,1	2,6	5,1

Fuente: elaboración propia en base a datos publicados por (Scatizza, 2013)

Si se suman los caudales de los tres ríos mencionados, se alcanzarían anualmente unos 33.743 hm3. Al estimar los requerimientos hídricos directos en función de ese caudal conjunto, el porcentaje afectado sería del 0.067% para el AEA1. Es llamativo que esa cifra coincida con la que se indica en el Decreto 1483/12 para la estimación del requerimiento de perforación, dado que en ese caso se consideran 2500 pozos en cinco años.

De todas maneras, las estimaciones de los requerimientos en función de caudales medios pueden considerarse en términos muy preliminares ya que se trata de aguas superficiales con importante variabilidad estacional. Ello se evidencia, por ejemplo, para el río Neuquén y los caudales medidos en la localidad de Paso de Indios (cercana a Añelo y los pozos no convencionales). En ese caso la media anual, se establece en 314 m3/s, cifra algo superior a la mencionada en el trabajo de Scatizza (2013) pero con una desviación típica de 296 m3/s para la serie 1969-2006 (Giovanardi, 2010). Con lo cuál extracciones de agua que representan muy bajos porcentajes en el total anual podrían constituir proporciones significativas cuando el río alcanza caudales mínimos.

Para contabilizar los flujos hídricos indirectos, podrían emplearse los indicadores de Agua Virtual (AV) y Huella Hídrica (HH). El concepto de AV (Allan, 1993) estima la cantidad de agua contenida en cualquier producto o servicio, incluyendo aquella utilizada en producirlo. La metodología de cuantificación para el AV fue desarrollada por Hoekstra (2003) y suele asimilarse con la de HH (aunque ésta última se supone integra el requerimiento hídrico de transporte de bienes). El presente trabajo excede contabilizar el AV o la HH de la extracción de HCNC pero es de interés mencionar que en investigaciones posteriores ello podría estimarse en función del conocimiento de las cantidades de agua reque-

ridas tanto en *upstream* (para la construcción de todos los equipos e infraestructuras utilizadas en la perforación, fractura, disposición, tratamiento, inyección, reutilización, etc.) como en *downstream* (materiales y equipos de acondicionamiento/transporte, disposición, etc.).

Adicionalmente, el conocimiento de la tasa de retorno energético de la extracción no convencional también permitiría considerar la cantidad de agua tanto en relación con la energía obtenida como considerando los volúmenes necesarios para extraer la energía empleada para ello. Huelga mencionar que tales estimaciones no se tienen en cuenta actualmente y que considerando los eventuales bajos EROI asociados con los HCNC ello supondría requerimientos hídricos muy superiores a los que se están difundiendo. En función de anterior, para un EROI de 2:1, los flujos hídricos directos se incrementarían un 50%. En ese caso, también es posible que ocurran "trasvases virtuales" entre cuencas eventualmente distantes.

En Neuquén, el agua se considera "un insumo barato" para las petroleras, ya que éstas pagarían un peso por cada 1000 litros utilizados[12]. Para los 15.000 m3 de agua, utilizados en cada pozo, se pagarían unos 15000 pesos argentinos. Actualmente, la captación de agua estaría localizada a unos 50-60 km de la zona dónde se está perforando. Sólo considerando el costo de los 6.000 litros de gasoil necesarios para trasladar el agua en camiones se gastarían alrededor de 60.000 pesos, cifra cuatro veces superior a la eventualmente pagada por el agua utilizada.

6- Reflexiones finales

La extracción de HCNC no es una alternativa para resolver la dependencia de fuentes energéticas no renovables. Lejos de constituir parte de una estrategia de transición energética podría agravar los problemas de contaminación, especialmente en relación con los recursos hídricos. Este aspecto, se suma a la magnitud de la inversión energética asociada con la actividad. Cabe mencionar que la energía así utilizada queda indisponible tanto para realizar las actividades que requiere la ineludible transición hacia fuentes renovables como para poner en marcha acciones de mitigación de daños sociales y ambientales. Así, actividades como depuración de aguas, remediación de contaminación y restricción de emisiones, quedarían sujetas tanto a los límites ortodoxos en función de costos y rentabilidad, como a límites físicos en términos de energía neta disponible.

Para el caso de Argentina, cabe profundizar el análisis a diferentes escalas e incluyendo expresamente aquellos componentes de los flujos que aquí se omitieron y mejorando las estimaciones en función de información más ajustada al contexto. Aún así, nuestro trabajo muestra con claridad la importancia de abordar el *fracking* desde una perspectiva sistémica ya que la problemática que la

[12] http://www.rionegro.com.ar/diario/un-insumo-barato-para-las-petroleras-1399200-10948-notas_energia.aspx

aplicación tecnológica pretende solucionar no se circunscribe a una única dimensión. Quizás de forma más notoria que en otros ámbitos económicos, las cuestiones de soberanía energética permiten dar visibilidad a las interconexiones entre los flujos monetarios y sus equivalentes energéticos-materiales.

7- Referencias bibliográficas.

Aguilera F, Alcántara V. (Comp.). 1994. “De la economía ambiental a la economía ecológica”. Madrid: Icaria-Fuhem.

Askenazi, A, Biscayart, P, Cáneva, M, Montenegro, S, Moreno, M. 2013. Analogía entre la Formación Vaca Muerta y Shale Gas/Oil Plays de EEUU.

Aucott, M, Melillo, J. 2013. A preliminary energy return on investment analysis of natural gas from the Marcellus shale. Journal of Indutrial Ecology. 1-12.

Berkes, F., & Folke, C. 1998. Linking social and ecological systems for resilience and sustainability. Linking social and ecological systems: management practices and social mechanisms for building resilience, 1-25.

Brantley, S, Yoxtheimer, D, Arjmand, S, Grieve, P, Vidic, R, Pollack, J, Llewellyn, G, Abad, J, Simon, C. 2014. Water Resource Impacts during Unconventional Shale Gas Development: the Pennsylvania Experience, International Journal of Coal Geology, doi: 10.1016/j.coal.2013.12.017

Capra, F. 1992. El punto crucial: ciencia, sociedad y cultura naciente. Editorial Pax México.

Carbonell, E. M. 2012. Marco jurídico de la extracción de hidrocarburos mediante fractura hidráulica (Fracking). Revista Catalana de Dret Ambiental, 3(2): 1-43.

Clarkson, C. 2013. Production data analysis of unconventional gas wells: Review of theory and best practices. International Journal of Coal Geology 109-110: 101-146.

Cleveland, C.J. 2005. Net energy from the extraction of oil and gas in the United States. Energy, 2005, vol. 30, no 5, p. 769-782.

Cleveland, C. J., O’Connor, P. A. 2011. Energy return on investment (EROI) of oil shale. Sustainability, 3(11), 2307-2322.

Conferencia para las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD). 2013. Don’t blame the physical markets: Financialization is the root cause of oil and commodity price volatility. Policy Brief Nro. 25.

Cotarelo, P (Coord). 2012. Agrietando el futuro. La amenaza de la fractura hidráulica en la era del cambio climático. Libros en Acción. Madrid.

Decreto 1483/12 (Neuquén, Argentina). Disponible en: http://fracking.cedha.net/wp-content/uploads/2013/09/D1483-12_uso-agua-yac.-no-conv..pdf (Acceso 16/06/2014)

Durán, R. F. 2008. El crepúsculo de la era trágica del petróleo: pico de oro negro y colapso financiero (y ecológico) mundial. Virus Editorial. Madrid.

Friedmann, J. 2013. Fracking: Formulation of Appropriate State Regulation Of Waste Disposal. Thesis Master of Science in Geology, department of Earth and Environmental Sciences, The University of Michigan. Disponible en: http://pocarisweat.umdl.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/97755/Friedmann_Joey_MS_2013.pdf?sequence=1 Acceso el 22 de marzo de 2014.

Funtowicz, S, Ravetz, J. 1991. “A new scientific methodology for global environmental issues”. In: R. Costanza (Ed), Ecological Economics: the Science and Management of Sustainability. New York: Columbia University Press.

Giovanardi, F. 2010. Caudal ecológico del río Neuquén: un enfoque hidrológico. VI Congreso argentino de presas y aprovechamientos hidroeléctricos. Neuquén, 3 al 6 de noviembre de 2010.
Giuliani Adriana. 2013. Gas y Petróleo en la economía neuquina, Educo, Neuquén.
Gupta, A., Hall, C. 2011. A review of the past and current state of EROI data. Sustainability, 3(10), 1796-1809.
International Energy Agency (IEA). 2011. Are we entering a golden age of gas? World Energy Outlook 2011 | Special Report.
http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebsite/2011/WEO2011_GoldenAgeofGasReport.pdf
Helbling, T. 2013. En alza: los altos precios y las nuevas tecnologías han propiciado un fuerte aumento de la producción de petróleo y gas en Estados Unidos que podría cambiar radicalmente los mercados energéticos mundiales. Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, 50(1), 34-37.
Howarth, R. W., Ingraffea, A., Engelder, T. 2011a. Natural gas: Should fracking stop? Nature, 477(7364), 271-275.
Howarth, R. W., Santoro, R., Ingraffea, A. 2011b. Methane and the greenhouse-gas footprint of natural gas from shale formations. Climatic Change, 106(4), 679-690.
Hubbert, M.K. 1956. Nuclear Energy and the Fossil Fuels; Presented at the American Petroleum Institute, Spring meeting of the Southern District, Division of Production; Shell Development Co.: San Antonio, TX, USA, en: Brecha, R. J. (2013). Ten Reasons to Take Peak Oil Seriously. Sustainability, 5(2), 664-694.
Jackson, R. B., Vengosh, A., Darrah, T. H., Warner, N. R., Down, A., Poreda, R. J., Karr, J. D. 2013. Increased stray gas abundance in a subset of drinking water wells near Marcellus shale gas extraction. Proceedings of the National Academy of Sciences, 110(28), 11250-11255.
Kapp, K.W. 1950. Los costes sociales de la empresa privada (antología). Los libros de la catarata, Madrid (Ed. 2006).
López R, Sevilla E. 2010. “Los desafíos para sostener el crecimiento: el balance de pagos a través de los enfoques de restricción externa”, Documento de trabajo N°32, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina (CEFIDAR), Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Mansilla D, Perrone G. 2010 *Energía en Argentina, Evolución reciente, actualidad y perspectivas*, Documento Técnico N° 1, Centro de Estudios Económicos y Monitoreo de las Políticas Públicas, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Marchese, R, Golato, M. 2011. “El consumo de combustible y energía en el transporte”. Extensión 33. Revista de la Fac. de Cs. Exactas y Tecnología, Universidad Nacional de Tucumán, Argentina. Acceso el 30/5/2014:
http://www.herrera.unt.edu.ar/revistacet/ultimonro/nro33/pdf/n33ext02.pdf.
Martínez-Alier, J. 2005. “El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración”. Barcelona: Icaria.
Mooney, C. 2011. The truth about fracking. Scientific American, 305(5), 80-85.
Murphy, D, Hall, Ch, Dale, M, Cleveland, C. 2011. Order from Chaos: A preliminary protcol for determining the EROI of fuels. Sustainability, 3(11), 1888-1907.
Naredo, J. M. 2006. Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas. Siglo XXI de España Editores.

Portero, J. G. 2012. Hidrocarburos no convencionales (I): Conceptos básicos, historia, potencialidad y situación actual. Tierra y tecnología: revista de información geológica, (41), 28-32.
Ramos, P. 2012. En qué consiste la Fractura hidráulica. En Cotarelo (2012).
Rahm, B, Bates, J, Bertoia, L, Galford, A, Yoxtheimer, D, Riha, S. 2013. Wastewater management and Marcellus shale gas Developemnt: Trenes, drivers and planning implications. Journal of Environmental Management 120: 105-113.
Ramos, J. 2003 “La perspectiva biofísica del proceso económico: Economía Ecológica” en F Falconi, M. Hercowitz, R. Muradian (Eds.) (2004): Globalización y Desarrollo en América Latina. FLACSO, Quito, Ecuador, pp. 19/47.
Scandizzo, H. 2013. Fracking para el modelo. Fractura expuesta 2: Invasión fracking. Observatorio Petrolero Sur, Buenos Aires. 44 p.
Stephenson, E, Shaw, K. 2013. A dilema of abundance: governance challenges of reconciling shale gas development and climate change mitigation. Sustainability, (5), 2210-2232.
Urresti, A., Marcellesi, F. 2012. Fracking: una fractura que pasará factura. Ecología Política, nº43.

•

8- Sitios web

Sitio oficial de la Dirección de Estadísticas y Censos de Neuquén: www.**estadisticaneuquen**.gob.ar
Sitio oficial del Ministerio de Economía y Obras Públicas de Neuquén: *http://w2.neuquen.gov.ar*
Sitio oficial de la Provincia de Neuquén: www.**neuquen**.gov.ar/
Sitio oficial de la Secretaría de Energía de la Nación: www.**energia**.gov.ar/
Sitio oficial del Instituto Nacional de Estadísticas y censos c): http://www.indec.mecon.ar/

Área:

Economía Feminista

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Reflexiones feministas en torno al proceso de integración europeo y su impacto sobre la economía española (1986-2013).

Astrid Agenjo Calderón

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

REFLEXIONES FEMINISTAS EN TORNO AL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO Y SU IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1986-2013).

Astrid Agenjo Calderón

Universidad Pablo de Olavide, Sevilla

astridagenjo@gmail.com

RESUMEN

El Proceso de Integración Europeo suele evaluarse, de manera convencional, obviando las consideraciones humanas, sociales y ambientales que conllevan las políticas implementadas, así como la importancia de las estructuras de desigualdad de género para sostenerlas. De ahí que el interés radique en avanzar en el estudio de la *Unión Europea realmente existente* a partir de una cuestión clave: ¿Ha supuesto realmente un avance en las condiciones de vida del conjunto de la población? ¿Cuál es el efecto último que tiene sobre el bienestar cotidiano de las personas? Si los mercados, en connivencia con los estados, se han situado en el centro de la organización social, y salvaguardar sus intereses se ha convertido en una responsabilidad social, colectiva y política ¿dónde recae, por tanto, la responsabilidad de garantizar unas condiciones de vida adecuadas? Para abordarlo, es necesario abrir nuevas preguntas en torno a la conexión desde la política económica comunitaria, pasando por los resultados en los indicadores macroeconómicos habituales, para llegar, al final, a cómo se establecen las *condiciones de posibilidad de una vida digna* para el conjunto de la población. Se trata, en última instancia, de establecer un punto de vista estratégico desde el que desvelar los procesos de *sostenibilidad de la vida*, definiendo qué esferas económicas y agentes son relevantes para la satisfacción social de necesidades de las personas en el marco del Sistema Económico Capitalista y en un contexto concreto: el Estado español desde su entrada en la CEE y hasta la actualidad.

Palabras clave: economía feminista, sostenibilidad de la vida, Unión Europea

Clasificación JEL: B54 Economía Feminista

1. INTRODUCCIÓN

En términos generales, la expresión más importante de una integración de economías nacionales no es otra que el crecimiento conjunto de los mercados de mercancías, servicios y factores de producción, de forma que la eliminación de las barreras para su libre circulación se convierte en el principal objetivo a conseguir. Abarca, por tanto, el libre comercio de bienes y servicios, el flujo de capitales y el flujo de personas (o fuerza de trabajo), y son éstos los índices que se valoran para medir los resultados del proceso a largo plazo. En palabras de Jan Tinbergen, se trata de "la creación de la estructura más deseable de la economía internacional, mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación" (Tinbergen, 1970: 160-161). Pero aquí surge una cuestión fundamental: el hecho de que se expandan los mercados, ¿es un criterio objetivo, "neutro", para medir los resultados económicos? Obviamente no. Se trata de un criterio político en base a unos intereses y relaciones de poder determinados, es decir, se toma la opción política de pensar que es positivo que se pongan en marcha flujos de valorización y acumulación de capital y que éstos se sitúen en el centro de la organización social, entendiéndose que la mejora en las condiciones de vida de las personas vendrá dada a partir de ello ¿Pero es realmente así? ¿Existe una relación directa entre la expansión mercantil y el bien-estar efectivo de las personas?

Estas preguntas son claves en el conjunto de este trabajo, y para darles respuesta nos aproximaremos al estudio del proceso concreto de integración en Europa y de su influencia sobre la economía española, analizándolo desde una óptica feminista particular: aquélla que cuestiona la centralidad de los mercados en el análisis económico, y sitúa la atención en los procesos de *sostenibilidad de la vida*, haciendo referencia no solo a la posibilidad real de que la vida continúe –en términos humanos, sociales y ecológicos–, sino también a que dicho proceso signifique desarrollar condiciones de vida, estándares de vida o calidad de vida aceptables para la población (Bosch et. al., 2005). Ello supone definir qué esferas económicas y agentes son relevantes para la satisfacción social de necesidades, abriendo nuevas preguntas en torno a la conexión desde la política económica comunitaria, pasando por los resultados en los indicadores macroeconómicos habituales, para llegar, al final, a cómo se establecen las *condiciones de posibilidad de una vida digna* (Pérez Orozco, 2011) para el conjunto de la población.

La hipótesis central que se sostiene es que la integración del Estado español en la Unión Europea -lo que para más de una generación suponía una utopía factible de libertades democráticas, progreso e igualdad- ha devenido poco a poco en un "territorio hostil" (Estefanía, 2010), en el sentido de que ha supuesto un progresivo proceso de *precarización de la vida,* a partir del ataque a los procesos de reproducción social. Algo que se ha producido tanto de forma indirecta en las etapas de bonanza económica (dotando de unas estructuras de bienestar colectivo solo estética y discursivamente, puesto que la principal institución garante de ello ha seguido siendo la familia, con los recursos privadamente disponibles), como de forma directa en épocas de crisis, a partir

de la descomposición del lazo social, y del desmantelamiento de lo público y de lo común, dando lugar así a un modelo de organización social completamente dominado por la lógica mercantil.

Para abordar estas cuestiones, el apartado 2 ofrece algunas de las claves teóricas que permiten abrir el análisis al conjunto de relaciones sociales que garantizan la sostenibilidad de la vida, estableciendo un punto de vista estratégico desde el que desvelar la "profunda contradicción [...] entre los procesos de reproducción de las personas y el proceso de acumulación de capital" (Picchio, 1992: 480). No obstante, el objetivo no es realizar un análisis abstracto cuyos resultados sean universalizables, sino que la propuesta epistemológica que subyace es la construcción de *conocimientos situados* (Haraway, 1991), es decir, afirmaciones históricas y culturalmente localizadas que busquen la visualización parcial de procesos concretos. A este respecto, en el apartado 3 se realiza un acercamiento al entramado de intereses económicos, sociales y políticos que han influido en el proceso de integración europeo, marcados por las correspondientes relaciones de poder dominantes bajo la hegemonía de EE.UU. A partir de esta aproximación a la evolución europea se recorren las principales trayectorias históricas de la integración española a partir de su adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1985, señalando las especificidades y contradicciones que han rodeado este proceso particular desde sus inicios. Nos referiremos aquí al hecho de que las primeras negociaciones de adhesión coincidieron en el tiempo con la salida de la dictadura franquista, la apertura al régimen democrático y al denominado Estado de Bienestar, pero también con el proceso de transformación estructural que se estaba produciendo a escala internacional a raíz de la crisis de los setenta, y que impulsaba la limitación de la influencia estatal en la economía, la privatización de las empresas públicas y la reducción del tamaño del Estado, entre otras cuestiones. Hechos que han dado lugar a una doble tensión presente en la evolución de la economía española de las últimas décadas: por un lado, el discurso sostenido de Europa=democracia=bienestar=igualdad (con una importante cantidad de recursos económicos y políticos que se han puesto en marcha para ello);y por otro, el contexto de ajuste estructural vía salarios y gasto público impuesto a nivel global desde la década de los ochenta (bajo el auspicio del EE.UU y el FMI), y que ha convertido en un mero espejismo las categorías del discurso anteriormente señaladas.

Es decir, las políticas neoliberales institucionalizadas en la UE han dotado a los mercados de un mayor margen de maniobra sobre nuestras condiciones de vida, apropiándose de servicios y prestaciones que antes eran públicas, asociando cada vez en mayor medida nuestra calidad de vida al consumo privado y, por tanto, a la obtención de ingresos monetarios. Pero en paralelo, las continuas reformas laborales que se han impuesto conllevan la práctica congelación de los salarios reales y un deterioro de los derechos y las condiciones laborales, ello unido al empobrecimiento relativo que ha supuesto la entrada del euro, la aplicación de reformas fiscales regresivas, etc. y que han dado lugar a una creciente polarización social en lo referente al acceso a los recursos necesarios para el proyecto de vida elegido, puesto que para una amplia mayoría de personas se intensifica su situación de vulnerabilidad e incertidumbre en torno a ello. Algo que, sostenemos, ocurría ya antes de la

crisis iniciada en 2007-2008, pero que desde entonces se ha intensificado, llevando a una parte de la población española a un mayor riesgo de exclusión social y pobreza.

Por tanto, en el marco de la integración europea, se pone de manifiesto que “las personas no son el objetivo social prioritario, no son un fin en sí mismas, sino que están al servicio de la producción” (Carrasco, 2001: 28), al igual que lo están las estructuras sociales, las instituciones políticas, e incluso los propios cuerpos o las sexualidades. De ahí que el establecimiento de las condiciones de posibilidad de una vida aceptable quede fuera de los intereses mercantiles: “satisfacer necesidades no es su motor de actuación, sino un efecto secundario que puede o no aparecer mediante su funcionamiento, o que puede incluso, dificultarse o impedirse” (Pérez Orozco, 2006: 188). Y es aquí donde surge una contradicción fundamental porque, por un lado, la lógica mercantil “no opera en el vacío ni garantiza por sí misma la unidad y reproducción de la vida social y económica [...] pero, por otro, sin vida no hay mercados” (Ibíd.187). Por tanto, en algún lugar ha de recaer la responsabilidad de garantizar el mantenimiento de unas condiciones de vida aceptables de las que, posteriormente, se beneficiará el mercado. Es aquí cuando entran en juego los hogares como unidad básica de bienestar, los cuales están mediados por una "deuda familiar" y un "mandato de género" que hacen que dicha responsabilidad se delegue sobre las mujeres, desde un doble sentido tanto material (son quienes de facto asumen la tarea) como simbólico (puesto que esa responsabilidad se naturaliza, se entiende como una capacidad innata de las mujeres, por lo tanto, no como un trabajo –socialmente gestado, definido, distribuido, aprendido-, sino como algo consustancial al ser mujer) (ibídem*).* Es decir que el género, lejos de ser accesorio, resulta un pilar fundamental para comprender cómo se produce la generación y asignación de recursos para la reproducción social en este contexto concreto.

Obviamente no se puede negar que la adhesión a la UE ha supuesto la entrada de fondos considerables que han permitido consolidar cierta estructura de bienestar colectivo, y dotar de recursos que han producido una transformación evidente en los espacios -tanto rurales como urbanos- y en las relaciones económicas y sociales, pero también es necesario visibilizar que las insuficiencias del denominado Estado de Bienestar español se han paliado con esta carga atribuida a los hogares, asumiendo una responsabilidad cada vez mayor (y en condiciones de mayor precariedad y vulnerabilidad) respecto a la consecución del bien-estar cotidiano de las personas que los integran. Y aquí las mujeres, a partir del despliegue de toda una ingeniería malabar de tiempos y trabajos, se constituyen como “el factor equilibrante oculto” (Elson, 1995: 241) con el que se cuenta para amortiguar las debilidades de toda esta estructura, y para absorber los shocks económicos que se producen, actuando como elemento último de reajuste del sistema. Todo ello a pesar de los aparentes avances normativos en igualdad, los cuales han supuesto una suerte de "trampa de la conciliación" en la que las mujeres quedan atrapadas, dado que se trata de soluciones políticamente correctas que no impiden que sigan acumulando una mayor carga total de trabajo. Todas estas cuestiones serán abordadas con mayor profundidad en el apartado 4.

El objetivo, en última instancia es visibilizar dónde ha recaído la responsabilidad de garantizar unas condiciones de vida adecuadas en el marco de una estructura institucional, política y discursiva crecientemente sometida a la lógica impuesta por la libertad de los movimientos de capital y la emergente centralidad de los mercados financieros -con el consiguiente abandono de la soberanía nacional, única base para el funcionamiento democrático en el capitalismo-, y cuyo objetivo prioritario ha sido la mercantilización de la existencia social, situando a los mercados y su lógica en el centro de la organización social, y alejando la toma de decisiones políticas de los procesos de aprovisionamiento social. Se pretende, por tanto, aterrizar el "conflicto capital-vida" abordando las diferentes estrategias utilizadas para ocultar las tensiones que se generan, y las consecuencias que ello tiene en la vida de las mujeres. Obviamente, en este punto es necesario tener presente que las diferencias en función de la clase social, la actividad laboral o profesional, el nivel de cualificación, la edad, el hábitat rural o urbano, el estatus migratorio, la identidad de género, la diversidad sexual, funcional, etc. van a ser ejes de poder que se cruzan a la hora de definir la desigual posición inter e intra mujeres y hombres en la asunción de responsabilidades sobre el cuidado de la vida. Pero utilizamos el género como una categoría analítica y de intervención central que permite entender cómo las relaciones de desigualdad se (re)crean a través de este contexto de integración concreto.

2. LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA EN EL CENTRO DEL ANÁLISIS

El enfoque desde el que se plantea esta comunicación se enmarca entre aquéllas propuestas económicas feministas que tratan de “desarrollar formas alternativas para pensar la economía, fuera de las concepciones capitalocéntricas dominantes [que] posicionan las actividades económicas no capitalistas en función de las actividades económicas capitalistas” (Cameron y Gibson-Graham, 2003: 35). Es decir, propuestas que trascienden las dicotomías fundacionales del discurso androcéntrico (público-privado, producción-reproducción, mercado-hogares, etc.),cuestionando la normatividad de los términos valorados, y apostando por no concederles el mismo valor analítico, sino por centrar el análisis económico en un elemento que los trasciende y a la vez los contiene: el cuidado de la vida (p.e. Albelda, 1997; Benería, 1999; Kuiper y Sap, 1995; Nelson, 1996; Carrasco, 2001, 2009 y 2011; Picchio, 2001; Pérez Orozco, 2006, 2011; León, 2009).

Existen diferentes propuestas conceptuales que tratan de recoger estas ideas: desde la noción de “reproducción social” (p.e Picchio, 2001; Dalla Costa, 2009; Federici, 2013), “mantenimiento de la vida” (p.e. Else, 1996), o “aprovisionamiento social” (p.e. Nelson, 1996; Power, 2004). Si bien, la “sostenibilidad de la vida” no solo hace referencia a la posibilidad real de que la vida continúe –en términos humanos, sociales y ecológicos–, sino también a que dicho proceso signifique desarrollar condiciones de vida, estándares de vida o calidad de vida aceptables para la población (Bosch et. al., 2005), a partir de dos criterios fundamentales: la universalidad (que todas las personas puedan vivir esa vida en condiciones dignas) y la singularidad (respetando la diversidad de experiencias y condiciones vitales) (DFG, 2012).

Desde un punto de vista epistemológico, este enfoque se asume a partir de un determinado posicionamiento cercano a los conocimientos situados (Haraway, 1991). Es decir, que el objetivo no es buscar explicaciones absolutas y omnicomprensivas, sino afirmaciones parciales y localizadas en un contexto socio-económico determinado. Concretamente en este trabajo, la búsqueda gira en torno al contexto concreto del Estado español de las últimas décadas, y desde esta posición localizada, se pretende identificar y caracterizar el conflicto básico entre la lógica de acumulación y el establecimiento de las condiciones de posibilidad de una vida digna. Un "conflicto capital-vida" (Pérez Orozco, 2006) que va más allá de dos lógicas que persiguen unos objetivos en constante contradicción, sino que también está asociado a la existencia misma de unas instituciones y estructuras sociales que precisan de las relaciones de desigualdad de género para sostener políticas económicas que implican un ataque directo a las condiciones de vida. Nos referimos no solo a la explotación del trabajo mercantil como medio para alentar la tasa de ganancia (conflicto capital-trabajo), sino también a "la explotación del ámbito doméstico, así como la socialización de costes, la apropiación de los recursos públicos y la desposesión de los bienes comunes de toda la sociedad, poniendo continuamente en jaque las condiciones sociales y ambientales sobre los que las sociedades desarrollan su existencia" (Martínez González-Tablas y Álvarez Cantalapiedra, 2013: 141). Es decir, se parte de una comprensión amplia del engranaje de "redes de poder y de vida social" (Haraway, 1991: 292) que conforman los circuitos macroeconómicos, partiendo de las experiencias de "nosotras, las mujeres" en aquéllas esferas de la periferia de "lo económico" fundamentales para el sostenimiento de la vida, reconociendo la diversidad y las múltiples relaciones de poder que se cruzan en ello.

Es necesario señalar que no se pretende dar una definición cerrada y estática de la economía, sino abrir un espacio al conjunto de relaciones sociales que garantizan la satisfacción de las necesidades de las personas, entendiendo que tales necesidades son multidimensionales y heterogéneas, que se construyen y expresan socialmente y que, por tanto, su definición se ve directamente afectada por las relaciones de poder. Esto es, una visión de la economía que se centra explícitamente en las personas, no como agregación de individuos aislados (evitando así caer en un estudio de las acciones y elecciones individuales), sino en términos de aprovisionamiento social. Para ello, es necesario considerar todas las dimensiones que realmente intervienen de forma determinante en la actividad socio-económica, esto es, los diferentes "procesos de producción, distribución, intercambio y consumo que, de acuerdo a unos principios de funcionamiento y unas bases determinadas, permiten el mantenimiento y la reproducción de la existencia social" (Álvarez Cantalapiedra *et. al*. 2012: 282). Ello implica abordar las relaciones sociales, el ámbito doméstico, la problemática ambiental, las dimensiones espacial e institucional, desde una concepción de la economía que las incorpore desde su origen en su matriz epistemológica básica (Ibíd.: p. 279).

Como sostiene Butler, "la vida exige que se cumplan varias condiciones sociales y económicas para que se mantenga como tal" (Butler, 2009: 30), y, por tanto, debemos preocuparnos por establecer sus condiciones de posibilidad, puesto que éstas no son automáticas. Desde este punto de vista, la

vida se entiende como vulnerable y precaria, por lo que no existe en el vacío y no sale adelante si no se cuida (Pérez Orozco, 2011). La potencia de reconocerlo radica en "la constatación de que la vida es siempre vida en común, en interdependencia; y en eco-dependencia, dependemos de los recursos naturales y energéticos que nos sustentan" (Ibíd: 44). De esta forma, la noción de bien-estar tiene que ver con la capacidad para el manejo colectivo, y no necesariamente individual, de los riesgos e incertidumbres asociadas al hecho de estar vivas/os (Martínez Franzoni y Voorend, 2009).

Partiendo de estas ideas, la clave es desvelar cómo nos estamos organizando socialmente para que dichas condiciones se den. Para ello es necesario ofrecer una visión integral del sistema económico, abriendo un espacio al conjunto de interrelaciones que garantizan la generación del bien-estar cotidiano de las personas en un engranaje de diversas esferas de actividad, absorbiendo las tensiones generadas en el marco de un sistema socioeconómico que persigue otro objetivo distinto e incompatible. Y es que pese a lo lógico de que en un mundo lleno de personas existiera una responsabilidad social en la sostenibilidad de la vida, son los mercados y su lógica los que se sitúan en el centro de la organización social, delegando la responsabilidad de establecer las condiciones de posibilidad de una vida digna en las esferas de actividad feminizadas, desvalorizadas e invisibilizadas.

3. CONTEXTO DE INTEGRACIÓN EUROPEA

A continuación abordaremos una breve aproximación a las consecuencias de la integración política y de la unión económica en Europa, si bien, el objetivo no es tanto realizar un estudio político-histórico, ni exclusivamente una historia de las instituciones de la UE, sino realizar una sucinta exposición del entramado de intereses económicos, sociales y políticos que han influido en el proceso de integración europeo, marcados por las correspondientes relaciones de poder dominantes. En este sentido, sostenemos que, desde sus orígenes, el significado real de la integración no ha sido otro que la subordinación a los intereses del capital estadounidense. Por tanto, no se trata de un acuerdo adoptado voluntariamente por los gobiernos europeos, y menos aún obedeciendo a la voluntad democrática, sino que tiene su origen en una determinada reconstrucción posbélica desde 1945: la que impone Estados Unidos como potencia hegemónica en el marco de las economías occidentales (Arrizabalo, 2013).

A continuación se indicarán algunas de las líneas que se consideran centrales en la evolución y las transformaciones estructurales producidas en el marco europeo a partir de la Segunda Guerra Mundial, con tres hitos fundamentales: la crisis de los setenta, la firma del Tratado de Maastricht que da lugar a la Unión Monetaria en 1999, y la crisis iniciada en 2007-2008, teniendo en cuenta, no obstante, que la multiplicidad y complejidad de las economías europeas dificulta organizar este contexto como un curso estrictamente lineal. Por ello se expondrá también la evolución del contexto español, abordando sus propias especificidades.

3.1. Antecedentes de la integración europea

Tras la Segunda Guerra Mundial, la idea de la integración económica europea se asentó de forma contundente, extendiéndose el entendimiento de que sería peor ir en solitario y que se necesitaría un cierto grado de cooperación para recuperar las economías nacionales (Ambrosius, 2001). Si bien el inicio de la integración fue producto de una determinada reconstrucción auspiciada por EE.UU con dos objetivos claros: por un lado, sus intereses económicos inmediatos, puesto que la economía estadounidense disponía de una capacidad productiva que requería mercados de venta a escala mundial -y una Europa en construcción le garantizaba ese espacio-. Y por otro, intereses geopolíticos a partir de los cuales, Europa occidental se convertía en la piedra angular de la idea norteamericana de impedir la expansión del socialismo en occidente, y para lo cual era necesario un espacio económico no segmentado, en el que las fronteras nacionales no obstaculizaran las relaciones económicas internacionales. El Plan Marshall pretendía todo esto, y aunque no tuvo un efecto tan claro sobre la reconstrucción, sí sirvió como uno de los primeros instrumentos de disciplinamiento de los gobiernos europeos para su subordinación progresiva a Estados Unidos (Arrizabalo, 2013).

La ayuda del Plan Marshall debía distribuirse a través de la *Organización Europea de Cooperación Económica* (OECE)[1], la cual sirvió de marco para las negociaciones sobre el establecimiento de un espacio europeo de libre comercio, para reunir el Mercado Común de los Seis[2] y los demás miembros de la OECE en una base multilateral. Bajo su influencia se firmaron, por tanto, el Tratado de la Comisión Europea del Carbón y el Acero en 1951, la creación de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, Euratom en 1957 y el Tratado de Roma que dio lugar a la Comunidad Económica Europea (CEE)[3]. Se genera así una incipiente integración que se concentró sobre todo en el terreno comercial, extendiéndose lentamente en su contenido y en los Estados que participaban en él, todo ello bajo la hegemonía de EE.UU y del dólar como moneda de referencia.

Centrándonos en el caso español, la entrada a la CEE pasó por la puesta en funcionamiento del Plan Nacional de Estabilización de 1959, y la consiguiente firma del Acuerdo Económico Preferencial en 1970, que abrían las puertas a la internacionalización de la economía. Las medidas que tomó el Plan de 1959 fueron por una parte liberalizadoras, y por otra de austeridad, que se concretaron en: la convertibilidad de la peseta y la elevación del tipo de cambio

[1] Conformada por los países de Europa Occidental que habían participado en las alianzas políticas de la II Guerra Mundial (excepto Yugoslavia, España y Finlandia), quienes firmaron el 16 de abril de 1948 la Convención de Cooperación Económica Europea, por la cual se establecía la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) para la distribución de la ayuda y para contribuir a la cooperación económica y a la liberalización de las transacciones comerciales.

[2] Conformado por Bélgica, Francia, Alemania occidental, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos tras la firma del Tratado de Roma en 1957.

[3] Como alternativa a la Comunidad Económica Europea, en 1960 se creó la Asociación Europea de Libre Cambio (también conocida por sus siglas en inglés EFTA). Se trataba de un bloque comercial entre Austria, Dinamarca, Gran Bretaña, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. El fracaso de la AELC se produjo porque la mayoría de los países integrantes (entre ellos Dinamarca y Reino Unido) desmantelaron su protección aduanera preparándose para poder adherirse o asociarse a la CEE.

con el dólar, lo cual fue acompañado de cuantiosos créditos del exterior de los organismos internacionales y del propio gobierno norteamericano; la elevación de los tipos de interés, y la limitación de la concesión de créditos bancarios y congelación de salarios; el fomento de la inversión extranjera con una nueva legislación sobre inversiones exteriores que permitía la participación de capitales extranjeros en empresas españolas; una reforma fiscal que incrementaba la recaudación y una limitación del gasto público con el objetivo de limitar el déficit público. En definitiva, estas medidas configuraban un plan de transformación estructural mediante una política anuladora de obstáculos para la liberalización de la economía, controlada férreamente por un Estado autoritario y una oligarquía militar y religiosa.

España solicitó ingresar en la Comunidad Económica Europea por primera vez el 9 de febrero de 1962, pero dado que era un requisito necesario tener un régimen democrático, fue denegado. Para la CEE, España no era una prioridad con respecto a la negociación de nuevas candidaturas, de forma que la solución política que se dio fue la de firmar un Acuerdo Preferencial en 1970 con una finalidad únicamente comercial.

3.2. La crisis de los setenta como punto de inflexión

En los años previos a la crisis de los setenta, Estados Unidos estaba empezando a dar síntomas de declive en su hegemonía, de hecho, ya antes de la subida del precio del petróleo se produjo la crisis del sistema monetario internacional, la caída de la inversión, y unos crecientes niveles de desempleo e inflación. A raíz de ello se produjo un deterioro excepcional del crecimiento de la productividad y de la rentabilidad de capital, lo que tuvo como respuesta inmediata el abandono de las políticas keynesianas por parte de las autoridades económicas, y un nuevo auge del fundamentalismo de mercado. Comenzaron así a aplicarse un conjunto de teorías y políticas -comúnmente denominadas como neoliberales- que supusieron una revuelta contra el rumbo del capitalismo del siglo XX con el objetivo de que las grandes corporaciones industriales y financieras recuperaran el beneficio y, en general, su posición de privilegio.

Así, en la década de los ochenta se produjo un cambio radical de la regulación de la actividad económica, modificando las normas, los marcos de actuación y la política económica en particular, con el fin de proporcionar la mayor libertad posible a los capitales. Las vías utilizadas para ello fueron fundamentalmente dos: en el plano interno, mediante la penetración de los mercados en sectores y actividades hasta entonces reacias a la presencia del capital (privatización de servicios y empresas públicas, haciendo accesibles a los capitales las pensiones y prestaciones sociales en materia de salud, educación o vivienda, las cuales venían con una demanda asegurada bajo el brazo, etc.); es decir, que se reorientó la intervención del Estado disminuyendo su alcance sobre el bienestar social y destinando sus recursos preferentemente hacia los mercados financieros[4]. Y en el plano internacional, fomentando la apertura de espacios y

[4] De hecho, las medidas de liberalización y desregulación del sector financiero que se pusieron en marcha para recuperar la rentabilidad del capital, han ejercido una presión decisiva sobre el conjunto de la dinámica económica hasta nuestros días, dando una libertad sin precedentes para especular de

relaciones, facilitando la transnacionalización productiva y la creación de bloques económicos suministradores de escala (Martínez González-Tablas, 2009: 211). Es decir, que las fronteras nacionales, expresión de la soberanía nacional (única base para el funcionamiento democrático en el capitalismo), se convirtieron en un nuevo obstáculo a remover (Arrizabalo, 2011, 2013), tal y como quedó demostrado con las primeras ampliaciones de la CEE en la década de los ochenta[5].

Por tanto, a raíz de la crisis de los setenta, el proceso de integración se vio fortalecido de manera progresiva y en clara alineación con los postulados neoliberales del complejo político-económico-intelectual con sede en Washington: disciplina presupuestaria, liberalización financiera, desregulación de los mercados, privatización de las empresas públicas, imposición fiscal regresiva, la protección de la propiedad privada y la sumisión a las exigencias de los mercados financieros. En ese contexto, y entre los cambios más relevantes que se produjeron en el ámbito de la política económica, hay que destacar que la inflación se convirtió en el principal problema económico a combatir. El principal instrumento utilizado para ello fue la devaluación salarial, abaratando así la mano de obra de forma directa, pero también indirectamente a través del recorte de las prestaciones sociales asociadas a ello, con la consecuencia clave que ello tiene sobre las condiciones de vida de la población.

En general, se produce una potente modificación de los valores sociales, de las fuentes de legitimación social, de las formas de socialización y de los impulsos éticos de la vida social y económica (Torres, 2008). Algo que se vio reflejado en Europa con la aceleración del proceso de integración a partir la firma del Acta Única Europea en febrero de 1986, por la que se acuerda culminar la implantación del "mercado único", y que implicaba de facto la plena libertad de circulación de capitales.

En el caso de España, la incorporación de las nuevas retóricas neoliberales también tuvo lugar en la década de los setenta. Esto años estuvieron marcados por las restricciones presupuestarias, la imposición de una lectura liberal de la política económica en todos los espacios internacionales, y una fuerte presión ideológica en este sentido dentro y fuera del país (Navarro et. al, 2011: 41). No obstante, estas bases se sentaron sobre un telón de fondo polarizado por la crisis terminal de la dictadura, y una posición débil y relativamente periférica respecto a la crisis internacional.

Los Pactos de la Moncloa de 1977[6], pretendieron ser el sello de las líneas directrices del nuevo modelo económico de la democracia. Contemplaron las

cualquier forma en los mercados financieros y para poner en marcha una auténtica ingeniería orientada a crear liquidez de activos a través de cualquier tipo de procedimiento (Gálvez y Torres, 2009).

[5] La primera ampliación europea tuvo lugar en 1973 (Reino Unido, Irlanda y Dinamarca); en 1982 se amplía a Grecia, y en 1985 a Portugal y el Reino de España.

[6] Contemplaron las siguientes medidas: "1) un ajuste económico a corto plazo basado en la contención salarial, una política monetaria restrictiva, la reducción del déficit público y la adopción de un sistema de cambios flotantes para la peseta, con la consiguiente devaluación. 2) La introducción de algunas reformas consideradas indispensables en el nuevo contexto político: modernización del sistema fiscal,

siguientes medidas: “1) un ajuste económico a corto plazo basado en la contención salarial, una política monetaria restrictiva, la reducción del déficit público y la adopción de un sistema de cambios flotantes para la peseta, con la consiguiente devaluación. 2) La introducción de algunas reformas consideradas indispensables en el nuevo contexto político: modernización del sistema fiscal, aprobación de un nuevo marco legal para las relaciones laborales y liberalización del sistema financiero” (Sudriá, 2012).

El objetivo era recuperar las tasas de rentabilidad y también facilitar la incipiente integración internacional de la economía española. De hecho, las primeras negociaciones de adhesión a la CEE comenzaron en 1979 (durante el Gobierno de Adolfo Suárez), aunque se prolongaron durante más de seis años, y no fue hasta el 12 de junio de 1985 (siendo presidente del gobierno Felipe González), cuando se firmó en Madrid el Acta de Adhesión de España a las Comunidades Europeas. En palabras de Navarro et. al., esto suponía “ponernos un traje de otra talla sin haber cambiado antes nuestro tamaño” (Ibíd. p. 43), puesto que se afrontaba con un modelo productivo similar al de la dictadura, dependiente y muy poco competitivo, y arrastrando déficits muy considerables. De ahí que, como señalan Hernández y Comín (2013), el periodo transcurrido entre 1975-1985 estuviera protagonizado por la primera crisis realmente moderna de la economía española, a la que se enfrentaba con una posición muy debilitada. Nos referimos a una conformación bastante imperfecta de instituciones tan decisivas como el mercado de trabajo, el sector financiero o el sistema fiscal; el mantenimiento de un estructura de alianzas corporativas entre el poder religioso de la Iglesia católica, del gran empresariado, la banca y el poder político procedentes del franquismo, unido a unas instituciones de defensa de los intereses de la clase trabajadora muy debilitadas, con poca experiencia y medios, muy dependientes del poder político y, en consecuencia, escasamente autónomas; escasa dotación de capital social y la gran debilidad de las estructuras del bienestar colectivo; una débil y traumática vinculación de la economía española con el exterior; y una gran desigualdad, tanto entre territorios como entre personas, como consecuencia, no solo de la carencia de políticas y estructuras redistributivas sino, sobre todo, de la carencia de capital social dedicado a la formación y la innovación, del predominio de un modelo productivo dependiente y desvertebrado, y de la propia ausencia de democracia (Torres, 2009: 91-94).

A partir de 1985 la economía española inició una etapa de crecimiento económico, aunque lo hizo sin haber solventado estos desequilibrios básicos. La entrada en la CEE supuso la llegada de fondos considerables que permitieron iniciar la conformación del incipiente estado del bienestar español. Una constitución tardía respecto a otros países europeos que, como decíamos, supone un rasgo muy particular, puesto que ello tiene lugar al mismo tiempo que se producen los embistes neoliberales -personalizados fundamentalmente en las figuras de Reagan (EE.UU), Thatcher (Reino Unido) y anteriormente de Pinochet (Chile)-. Así, por un lado se consiguen recursos para dotar de ciertas estructuras de bienestar colectivo, y se producen avances significativos en

aprobación de un nuevo marco legal para las relaciones laborales y liberalización del sistema financiero” (Sudriá, 2012).

materia de derechos sociales, en igualdad, apertura democrática, etc. pero por otro, en los años siguientes se va perdiendo margen de maniobra en materia de política económica, dotando así de máxima libertad a la iniciativa privada y asumiendo constantes restricciones a la actividad de los gobiernos, cediendo al ajuste estructural vía salarios y gasto público que se impone a nivel global (bajo el auspicio del EE.UU y el FMI), y que va convirtiendo en un mero espejismo las categorías del discurso Europa=Democracia=Bienestar=Igualdad.

3.3. La consolidación de la integración

Los retos principales de la década de los noventa serían los siguientes: la firma del Tratado Maastricht en 1992, y la consolidación y redefinición del orden surgido tras ello; el diseño de la estrategia definitiva de entrelazamiento con las economías y las sociedades del Este de Europa; la búsqueda de una posición estable en el contexto de las relaciones internacionales, fortaleciendo la posición comercial de las grandes empresas europeas en el contexto mundial; y la gestión de la tendencia muy negativa en materia de bienestar social de las décadas precedentes.

La primera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM) comenzó el 1 de julio de 1990 y se caracterizó, fundamentalmente, por el desmantelamiento de las barreras internas a la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales entre los Estados miembros de la UE. En esta fase se produce la firma del Tratado de la Unión Europea (TUE), que tiene lugar en Maastricht el 1 de enero de 1992, y que entraría en vigor el 10 de octubre de 1993. El TUE supone el texto base de inspiración de los principios constitucionales de la Unión. En el preámbulo se afirma que los Estados miembros están "resueltos a lograr el refuerzo y la convergencia de sus economías y a crear una unión económica y monetaria". El objetivo era crear un espacio sin fronteras interiores en el que estuviera garantizada la libre circulación de mercancías, personas, servicios y, fundamentalmente, de capitales, instaurando una moneda única administrada por un sistema monetario europeo centralizado, y eliminando las monedas nacionales. Es decir, los criterios definitorios eran la mayor movilidad posible de los factores (que garantizara su desplazamiento allí donde su uso resultara ser más útil, independientemente del desarraigo que ello conllevaba), la “flexibilidad” salarial (evitando que los costes salariales constituyeran un factor de rechazo a la valorización de los capitales), la política de competencia (que eliminara trabas y obstáculos para la rentabilización de los capitales en el mercado) y la convergencia de las políticas económicas de los estados miembro. Por tanto, de esta forma se pretendía institucionalizar no sólo la liquidación de la soberanía nacional en materia monetaria (y por tanto también cambiaria), sino también de forma creciente de la política fiscal e incluso de la laboral, y en definitiva, un ataque a la fundamentación democrática de las sociedades europeas (Arrizabalo, 2013).

Así, a partir de 1993, y aparte de la cuestión simbólica de la nueva denominación de Unión Europea, se impone a los estados un estrecho marco de “criterios de convergencia” que definen límites concretos en materia de inflación, tipos de interés, tipo de cambio, déficit público y deuda pública, y que actuaron muy rígidamente como corsé en diferentes fases. Previamente a ello,

los estados que querían adherirse al proyecto de Unión Monetaria debían contar, además, con bancos centrales independientes del poder político, garantizando así la autonomía en el diseño de la política monetaria sin recabar ni aceptar instrucciones procedentes del Gobierno ni de ningún otro órgano nacional o comunitario. El proceso de integración culminaba con la puesta en funcionamiento del Banco Central Europeo (BCE) y la adopción del euro el 1 de enero de 1999. Tal y como señala Torres, el privilegio concedido a la política monetaria tiene un significado triple: esta política requiere menos aparato administrativo y se instrumenta desde el BCE al margen del control parlamentario y ciudadano, lo que sin duda limita las posibilidades del necesario control democrático de las decisiones económicas; permite además regular directamente la circulación monetaria que es el lugar privilegiado de realización de los beneficios cuando predomina la especulación financiera, lo que comporta fundamentalmente una regulación privilegiada de los capitales; y permite una redistribución de la renta a favor de los agentes más poderosos que disponen de gran liquidez, principalmente las grandes empresas europeas y transnacionales (Torres, 1994).

Las negociaciones previas al Tratado de Maastricht se sitúan en el contexto del derrumbe de los regímenes del Este, la caída del Muro de Berlín en 1989, y la posterior reunificación alemana, lo cual puso a Alemania a la cabeza de los acuerdos para la instauración de un banco central único y una moneda igualmente única. Estas negociaciones previas llevaron a un proceso de inestabilidad financiera y una crisis del Sistema Monetario Europeo que se vio reflejada también en España en 1993. De hecho, en este año se llevaron a cabo continuas devaluaciones de la peseta, unidas a un crecimiento espectacular del desempleo, una inflación creciente, una gran caída de los beneficios y de la inversión de las empresas, un volumen de deuda y un déficit públicos muy superior al exigido en Maastricht. Comenzaba así una nueva etapa de crisis en España que, estando muy lejos de poder cumplir los objetivos de equilibrio presupuestario, llevó a que en los siguientes años tuviera lugar una importante reducción del gasto público social por habitante -primero en términos absolutos y después en términos proporcionales, transfiriendo los fondos que hubieran ido a cubrir el déficit social, a reducir el déficit del Estado (Navarro et. al., 2011). Así mismo, en 1994 tuvo lugar una reforma laboral histórica, en el sentido que institucionalizó el uso de los “contratos basura” y otras medidas que han permitido disponer de mano de obra cada vez más barata y precaria. Ese mismo año entró también en vigor la Ley de Autonomía del Banco de España.

La segunda fase de la integración se inició con el establecimiento del Instituto Monetario Europeo (IME), precursor del Banco Central Europeo (BCE), el 1 de enero de 1994. Durante esta fase se realizaron los preparativos técnicos para la introducción de la moneda única, la aplicación de la disciplina presupuestaria y la mejora de la convergencia de las políticas económicas y monetarias de los Estados miembros de la UE. En 1997, y dado que el Tratado de Maastricht no definía la política presupuestaria que había de seguirse (más allá de cuantificar los límites en déficit y deuda públicos), los Estados miembros consideraron necesario aprobar el denominado "Pacto de Estabilidad y crecimiento" (PEC), el cual establecía programas de acción a los estados, con fechas fijas y metas

irrevocables. Ello suponía un nuevo elemento de coerción antidemocrática que exigía la continuidad en la disciplina fiscal (especialmente particularizado en las políticas privatizadoras de desmantelamiento de los servicios públicos), imponiendo además cuantiosas multas por incumplimiento (Arrizabalo, 2013). Según datos del SEPI, entre 1984 y 1996 se realizaron en España en torno a 70 operaciones de venta de participaciones públicas. Estas privatizaciones fueron de dos tipos: venta industrial directa de empresas pertenecientes a sectores sin interés para el Estado que no podían ser competitivas en el ámbito público[7], y desinversiones parciales de empresas rentables en Bolsa, a través de Oferta Pública de Venta, conservando el Estado su control como es el caso de ENDESA, REPSOL, ARGENTARIA o TELEFÓNICA[8].

El BCE fue creado el 1 de junio de 1998, preparando así la entrada en la tercera fase de la UEM que comenzó el 1 de enero de 1999 con la fijación irrevocable de los tipos de cambio entre las monedas de los once Estados miembros que participaban inicialmente en la UEM, y la adopción del euro como moneda única. A partir de esa fecha, el Consejo de Gobierno del BCE asumió la tarea de dirigir la política monetaria única de la zona del euro. La transición hacia el euro finalizó el 1 de enero de 2002 con la introducción de los billetes y monedas en los 12 estados de la UE que adoptaron el euro en aquel año, modificándose una señal sustancial de la identidad colectiva para la ciudadanía europea. Con el euro se instaura un mecanismo antidemocrático adicional de disciplina económica, en el sentido de que "impide toda posibilidad de una orientación de la política económica que no obedezca de forma directa al interés de la fracción hegemónica del capital" (ibíd.), reforzando una destrucción cada vez mayor de la fuerza del trabajo, a través tanto de su desvalorización (reducciones salariales, precariedad) como de su destrucción directa (desempleo), en un proceso permanente de desequilibrio, desigualdad y carencias (Torres, 1994).

Los Tratados europeos de Amsterdam en 1997 y Niza en 2001 no suponen ninguna modificación sustancial a lo acordado en Maastricht, si bien, permiten integrar la dimensión del género en el conjunto de las políticas comunitarias y convertir el principio de igualdad de trato en un derecho fundamental (Amsterdam, 1997), reconociendo la necesidad de emprender acciones positivas para fomentar la participación de las mujeres en el mercado laboral (Niza, 2001). No obstante, como veremos más adelante, tales reivindicaciones pasan a ser una mera veleidad en años posteriores, “un lujo que no podemos permitirnos y, por tanto, simple material de derribo” (Gálvez, 2013). Asimismo, ambos Tratados sirven para reformar las instituciones y prepararlas para la llegada de diez nuevos países de la Europa del Este (en línea con la búsqueda de mayores espacios de valorización del capital). Por otro, suponen la antesala del proyecto de “Constitución Europea” propuesto en 2004, el cual fue

[7] En este grupo de privatizadas figuran empresas de renombre en la industria española y de mayor tamaño, como las de automoción, SEAT y ENASA. También destacan TRASATLANTICA (transporte marítimo); Marsans y ENTURSA (turismo); SECOINSA y TELESINCRO (electrónica); La Maquinista Terrestre y Marítima, ATEINSA y Fábrica San Carlos (bienes de equipo); G. E. Álvarez y ARTESPAÑA (artesanía), y La Luz, OESA y otras pequeñas empresas de alimentación, además de empresas de menor entidad pertenecientes a estos y otros sectores productivos.

[8] http://www.sepi.es/default.aspx?cmd=0001&IdContainer=49

rechazado en sendos referéndums en Francia y Países Bajos, impidiendo así que llegara a término. No obstante, la mayoría de las propuestas que incluía el texto se incluyeron posteriormente en el conocido como Tratado de Lisboa que entró en vigor en 2009. Es decir, que a pesar del rechazo por parte de la ciudadanía del proyecto constitucional, éste fue reformulado por los dirigentes de la UE -encabezados por Alemania y Francia-, y presentado como un tratado clásico, colándose así por la puerta de atrás y atajando cualquier decisión democrática en torno a ello.

En el Tratado de Lisboa se sientan las bases del enésimo giro neoliberal de la UE, institucionalizando las políticas de ajuste con el máximo rango legal posible. Los ejes que lo vertebran son la competencia libre y no falseada y a la circulación ilimitada de capitales y servicios, lo cual comporta, en una Europa de 27 países, “una apuesta inequívoca por las privatizaciones y por la precarización del mercado laboral –ahora bajo los designios de la flexiseguridad– así como una presión para la reducción del gasto social en los Estados" (Pisarello y Asens, 2007). Nada de esto se vio alterado en sustancia por la asunción del carácter vinculante de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (de por sí limitada en su contenido), cuya versión actualizada se firmó justo antes del Tratado de Lisboa o por la introducción ciertas competencias para el Parlamento Europeo.

Por tanto, desde la conformación de la Unión Monetaria, y con un Tratado de Lisboa que actúa como Constitución a efectos prácticos, permanecen inalteradas las relaciones de poder trabadas entre las élites comunitarias y estatales, y entre éstas y los incontrolados poderes privados que giran a su alrededor, fortaleciéndose de manera progresiva y en clara alineación con los postulados fondomonetaristas: disciplina presupuestaria (vía reducción del gasto público y fundamentalmente gasto social), liberalización financiera, desregulación selectiva de los mercados (principalmente en lo que se refiere a la flexibilización del mercado laboral y al ajuste salarial permanente), privatización de las empresas públicas, imposición fiscal regresiva, y protección de la propiedad privada.

En el caso de España, la entrada en la UEM propició una importante caída de los tipos de interés, lo cual, unido a la ausencia de riesgo de tipo de cambio dentro de la zona euro, alentó la confianza de los inversores y un fuerte aumento del crédito, que conllevó el aumento del endeudamiento privado por parte de empresas y hogares: aumenta así la demanda de viviendas y de bienes de consumo duradero y posteriormente el aumento de la inversión y el empleo de las empresas favorecidos por esa mayor demanda. Esta bajada de los tipos de interés, que se acentuó a partir de la instauración del euro como moneda oficial en 1999, trajo también el nacimiento de la burbuja inmobiliaria, que infló el precio de las viviendas con subidas sistemáticas durante este periodo: a la demanda de vivienda, se une la enorme oferta de suelo que propició la desregulación y la deficiente financiación local, así como la insaciable inversión en megainfraestructuras públicas no siempre necesarias e impulsadas principalmente por la financiación de las cajas de ahorros (Hernádez y Cumins, 2013). Esta etapa de elevado endeudamiento privado a raíz de la burbuja de la construcción contribuyó a un fuerte aumento de la

demanda agregada, y con ello, un periodo de crecimiento fuerte y prolongado entre 1995 y 2007 (durante el gobierno de Aznar), con una media del 3,5% anual, así como un descenso del desempleo hasta el 8% y una tasa de empleo del 66%.

No obstante, la adopción de la moneda única también supuso una aceleración en el proceso de moderación salarial que tuvo como resultado una mayor concentración de la renta en los niveles más elevados de ingresos. Es decir, que la euforia económica de esos años estaba ocultando las debilidades de la economía española: una renta por habitante inferior a la media europea y un infradesarrollo del gasto público social que se vio compensado con un aumento de la deuda de los hogares para mantener el nivel de consumo; ello unido a unos elevados niveles de endeudamiento de empresas y bancos (en plena burbuja financiera especulativa), déficits estructurales de las cuentas exteriores y, como consecuencia, tendencia a endeudarse con el exterior para mantener su crecimiento (Álvarez et. al, 2013: 17). Todo ello unido a una inflación arrastrada superior a la de la zona euro y un escaso margen de maniobra en materia de política monetaria que mantuvo unos bajos tipos de interés, marcados en buena medida por la situación de Alemania, y una disciplina fiscal que implicaba una menor capacidad para evitar que los periodos de crisis repercutieran negativamente al conjunto de la población, tal y como se ha demostrado desde el estallido financiero de 2007.

Tras la crisis iniciada en 2007-2008 se produce un nuevo giro en el desarrollo neoliberal del proceso de integración europeo, y se aceleran aun más las “tendencias antisociales, antigarantistas y antilibertarias” (Pisarello, 2011), fomentando un tipo de capitalismo desacomplejado y sin miedo que no va a aceptar ataduras sociales ni democráticas. Y aquí, el rol de las diversas instituciones no es en absoluto neutral, ya que la nueva gobernanza económica que se pone en marcha incide aun más en orientar la política económica y todas sus exigencias en una única dirección: una versión actualizada del ajuste fondomonetarista mediante la reducción de salarios, precios y gasto público. Y todo ello disfrazado de una perversa ideología de austeridad que se mantiene inmune a pesar de los hechos y la refutación empírica (Gálvez, 2013).

3.4. Estallido de la crisis en 2007/2008 y las políticas de austeridad

La Zona Euro, registró por primera vez crecimientos negativos en el segundo trimestre de 2008, lo cual no se debió tanto a un "efecto contagio" de la crisis financiera en EE.UU, como al pinchazo de las propias burbujas que se habían generado en la periferia europea. Por tanto, lo que en un primer momento se denominó como "la crisis de las hipotecas basura", ha sido en realidad un fenómeno más complejo y profundo, sobredeterminado por las mismas causas de carácter estructural que las que se fueron dando en los años anteriores, y que han hecho que la inestabilidad financiera haya llegado a ser consustancial a la actividad económica (Gálvez y Torres, 2009). Las explicaciones que ofrecían los principales dirigentes internacionales giraban en torno a la excesiva desregulación de los mercados financieros internacionales y la falta de control de los poderes públicos. Se hablaba entonces de "refundar el capitalismo" y de la vuelta a políticas de corte keynesiano a partir de la

inyección de dinero público en la economía, para tratar de evitar una caída más brusca de la actividad económica. Así, hasta mediados de 2010, la respuesta de los poderes políticos se centró, por un lado, en planes de estímulo fiscal para intentar sostener la demanda agregada -en una actuación coordinada en el marco de la OCDE y el G-20-, y por otro, en el rescate de los sistemas financieros nacionales, proporcionando fondos que evitaran quiebras de los bancos y otras instituciones.

En España, el estallido de la crisis coincidió con la precampaña para las elecciones generales de marzo de 2008, por lo que los datos económicos adversos tendieron a relativizarse, y no fue hasta ese verano cuando se reconoció la situación real por la que estaba pasando la economía española: la inflación se había disparado, lastrada por el encarecimiento del petróleo y los alimentos básicos; el desempleo empezaba a despegar; se observan caídas en el consumo de los hogares, las ventas del comercio al por menor, el índice de producción industrial, la matriculación de vehículos, el número de hipotecas concedidas, la recaudación por IVA, etc. El primer plan de medidas que aprobó el gobierno (de nuevo con José Luís Rodríguez Zapatero al frente) fue una inyección de 10.000 millones de euros destinados a la rebaja tributaria de 400 euros (prometidos en campaña) y meses más tarde se presentó el "Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo" (el Plan E) con una dotación de recursos que suponía un 2,9% del PIB de ese año.

En lo que respecta al sector financiero, las primeras medidas urgentes del gobierno español, estuvieron coordinadas con el resto de la UEM en el marco del llamado *Plan de Acción Concertada de los Países de la Zona Euro* de 2008. Si bien, no fue hasta marzo de 2009 cuando el pánico se apoderó del sector financiero español, llevando al gobierno a establecer con carácter preventivo las bases para posibles reorganizaciones y reestructuraciones de entidades de crédito -se creó el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB)-. La primera ronda de intervenciones consistió en la aportación de dinero a las fusiones de varias cajas de ahorros, en forma de participaciones preferentes convertibles, y la segunda ronda consistía en la aportación de dinero en forma de capital. Este desembolso de dinero público (unido al escaso ingreso) incrementó los niveles de déficit públicos, algo que no hubiera sido demasiado problemático si no hubiera ido acompañado por las dificultades crecientes para financiarse en el mercado de deuda (cuya manifestación más visible fue la constante subida de las primas de riesgo).

Los Presupuestos Generales aprobados para 2010 combinaron un recorte en el gasto público sin precedentes en todas aquellas partidas "no prioritarias", con una reforma fiscal que pretendía reconducir el déficit del Estado e iniciar la senda para el cumplimiento del compromiso del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Ese año se produjo también la primera petición de "rescate" de un país europeo ante la imposibilidad de sostener su deuda pública. Se trataba del rescate griego del 23 de abril de 2010 al que siguió el de Irlanda en noviembre el segundo rescate a Grecia el 22 de marzo de 2011, el de Portugal el 16 de mayo de 2011, o el de Chipre el 25 de marzo de 2012. Tan solo dos meses después comienza a gestionarse también el denominado “programa de asistencia financiera” (no se le llamó rescate) a España. Se trataba de una

recapitalización directa a la banca española de 40.000 millones de euros. En julio de 2012 la prima de riesgo española batía ya todos los récords y el Ibex se desplomaba, por lo que en otoño de ese año se produjo un nuevo giro en la gestión de la crisis a partir de la denominada *Estrategia Española de Política Económica* del gobierno de Rajoy cambiando la orientación de las medidas políticas hacia los fetiches de consolidación fiscal y reformas estructurales, en el marco de la nueva *gobernanza europea reforzada* que se puso en marcha.

En esta materia de gobernanza, hasta la denominada "crisis de deuda soberana" la coordinación de la política económica comunitaria se basaba principalmente en el consenso, sin unas normas de obligado cumplimiento, salvo en el marco de la política presupuestaria definida en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, o de coordinación como gestión de la crisis con la instauración del Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera[9]. Existía un método abierto de coordinación, como la *Estrategia de Lisboa* de 2000, o la *Estrategia Europa 2020* aprobada en 2010, y mediante las cuales los Estados miembros definían objetivos comunes pero determinando ellos mismos la manera de conseguirlos. No obstante, a raíz de la crisis se consideró necesaria una mayor coordinación de las políticas económicas en la UE. Con este objetivo se revisó y reforzó el sistema de organismos y procedimientos de coordinación económica existentes en 2011 (con la aprobación del "Six-Pack"), en 2012 (con propuestas sobre la "unión bancaria" y la creación del *Mecanismo Europeo de Estabilidad,* la firma del *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza*) y en 2013 (con la aprobación del "Two-Pack" y otras propuestas legislativas que siguen su proceso de adopción).

Este nuevo modelo de *gobernanza económica reforzada* implica un nuevo método de trabajo sincronizado -el Semestre Europeo- en el que se coordinan las políticas presupuestarias, macroeconómicas y estructurales de los Estados miembros, garantizando que todas las políticas sean analizadas y valoradas juntas, y que se incluyan los ámbitos políticos que anteriormente no quedaban cubiertos sistemáticamente por la vigilancia económica (Zoppè, 2014). Dado que ello tiene lugar antes de que los Gobiernos elaboren sus proyectos de presupuesto y los presenten para su debate en los Parlamentos nacionales, se constituye como un mecanismo más de coerción antidemocrática en cuestiones fundamentales para la vida de las personas. El primer Semestre Europeo se puso en práctica en 2011, año en el que también se acordó un programa complementario de reformas adicionales entre los Estados miembros de la zona del euro[10], denominado *Pacto por el Euro Plus*, que implicaba vincular salarios a productividad, aumentar la flexibilidad laboral y disminuir los

[9] El Consejo Europeo creó en mayo de 2010 un mecanismo provisional de apoyo a los Estados miembros a través de la provisión de asistencia financiera, el llamado Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF). Estos fondos se obtienen de inversores institucionales y los Estados que solicitaron la ayuda quedaron sujetos a una serie de condiciones en materia de política económica y de austeridad. En enero de 2011 se creó también el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF), un programa de financiación de emergencia coordinado con el FEEF y con la intervención directa del Fondo Monetario Internacional, respaldado por el Presupuesto de la Unión Europea y bajo el gobierno de la Comisión Europea.

[10] Además de los países que no pertenecen a esta pero que decidieron sumarse: Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Lituania, Polonia y Rumanía

impuestos a las empresas, la obligación de reducir el déficit público por debajo del 3%, y el control de los bancos mediante pruebas periódicas. También se planteó “traducir en legislación nacional las normas presupuestarias de la UE establecidas en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (…) que posea un carácter vinculante y duradero suficientemente sólido” (Consejo Europeo, 2011). De hecho en España, los Grupos Parlamentarios Socialista y Popular presentaron conjuntamente esta Proposición de Reforma del artículo 135 de la Constitución en agosto de 2011 en el Congreso, la cual fue aprobada con 316 votos a favor y 5 en contra.

En este punto es necesario hacer referencia a la entrada en el tablero europeo del Fondo Monetario Internacional a través de la Troika (formada por el propio FMI, la Comisión Europea, y el Banco Central Europeo), una fórmula supuestamente tripartita que no es en realidad más que una pantalla para tratar de difuminar un comisariado estadounidense cada vez más directo, y del que las agencias de calificación son un instrumento muy claro (Arrizabalo, 2013). El papel de la Troika es controlar el cumplimiento de las condiciones asociadas al programa de rescate permanente en Europa (el Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE). Es decir, evaluar el riesgo para la estabilidad financiera y analizar la sostenibilidad de la deuda pública del país que solicita la ayuda en base a las medidas que ha implantado de consolidación fiscal (recortes severos del gasto público, medidas encaminadas a aumentar los ingresos públicos, aunque concentradas en el aumento de impuestos regresivos al consumo como el IVA, reducción de la Administración, recorte de las pensiones, privatización de empresas públicas, reformas sanitarias, educativas, de la justicia, etc.); reformas estructurales para “aportar flexibilidad y competencia a la economía” (como la devaluación de los salarios; los recortes salariales y de puestos de trabajo en el sector público), reforma del sistema financiero para garantizar la solvencia de las entidades y recuperar el acceso al crédito, e incluso cambios legislativos fundamentales (como las reformas en las propias constituciones nacionales). A lo que hay que sumar un mayor control policial dentro del propio territorio, y el reforzamiento de las vías penales para el control y la resolución de los conflictos derivados de la exclusión e injusticia social (Montero, 2011).

El discurso que subyace a la agenda de la austeridad impuesta por la Troika es el "hemos vivido por encima de nuestras posibilidades", lo que habría provocado insostenibles niveles de endeudamiento e intensos desequilibrios externos. Según esta lógica, las medidas de política económica debían encaminarse a la reducción de gastos para mejorar la sostenibilidad del Estado y la competitividad de la economía. Pero lo que suponen en realidad es un ataque directo a los procesos de reproducción social y a las condiciones de vida de las personas, a partir unas contrarreformas neoliberales mucho más profundas que las conocidas hasta ahora.

4. EL IMPACTO SOBRE LOS PROCESOS DE SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA: EL PAPEL CLAVE DE LOS HOGARES

Como acabamos de exponer, la entrada en la UEM ha permitido que los mercados (financieros fundamentalmente) se hayan situado por derecho en el

centro de la organización social española, quedando las personas y sus condiciones de vida en la periferia de los asuntos de interés. Y todo ello a partir de un conjunto de instituciones opacas y vaciadas de control democrático que han permitido una fuerte incidencia de los grandes lobbies privados y de los principales grupos empresariales (Pisarello, 2008)[11]. En definitiva, un conjunto de políticas que son causa y a su vez consecuencia de la aparición de un nuevo marco de relaciones económicas y también de un equilibrio de poder diferente en la sociedad, ejerciendo una presión decisiva sobre el progresivo sacrificio de derechos sociales conquistados un siglo antes.

En primer lugar, las políticas de desregulación del mercado de trabajo y de otros bienes y servicios básicos, han supuesto la reducción -o eliminación- del marco legal del proceso histórico que permitió la consolidación de una serie de importantes conquistas sociales y laborales. Por su parte, las privatizaciones implican la transferencia de un importante volumen de recursos efectivos o potenciales del Estado al capital (específicamente a aquéllos segmentos dirigidos por el capital transnacional y enlazados con el financiero especulativo). Esto supone, por un lado, una reducción de la participación de los salarios en la renta total -tanto directa como indirectamente por los reducidos salarios reales y los altos niveles de desempleo/subempleo - y una distribución más desigual de los ingresos. Y por otro, la privatización de ciertos bienes y servicios públicos en materia de sanidad, educación y protección social, que hace depender su acceso o disfrute del poder adquisitivo, perdiéndose así su carácter más o menos universal.

¿Y qué implica esto en la cotidianeidad de las personas concretas? Por un lado, un "estrechamiento del nexo calidad de vida-capacidad de consumo-vinculación con el empleo" (Pérez Orozco, 2006). Es decir, al desmantelarse ciertos servicios y prestaciones públicas, al perderse regulaciones que garantizaban el acceso a determinados bienes básicos, etc., es necesario recurrir cada vez en mayor medida a los mercados para acceder a cierta calidad de vida; y esto implica que se dependa cada vez en mayor medida de la obtención de ingresos a la hora de establecer las condiciones de posibilidad de una vida digna. Pero, por otro lado, debido al deterioro (y/o informalización) de las relaciones laborales en materia de retribuciones, condiciones y derechos, a las reformas fiscales regresivas cada vez más gravosas para los sectores de la población de ingresos menores -disminuyendo así su poder adquisitivo-, etc., hacen que dicha obtención de ingresos sea cada vez más inestable e insegura.

Y aquí es donde entra en juego uno de los recursos fundamentales para obtenerlos y que se ha convertido en protagonista del modelo de acumulación español de las últimas décadas: el endeudamiento. Una deuda que actúa como fuerza impulsora del tan ansiado crecimiento, pero que se constituye como una trampa perversa que va sustituyendo derechos sociales adquiridos por consumo, y que, por tanto, se convierte en un mecanismo disciplinador clave

[11] Entrevista a Gerardo Pisarello para laccent.cat, 17-10-2008. Disponible en Rebelión: http://www.rebelion.org/noticia.php?id=74465

que deja a las personas en una pseudo-parálisis ante los retrocesos sociales que se están produciendo.

De esta forma se va configurando un contexto de dualización social en el que solo unos pocos hogares, bien posicionados para la compra en el mercado, son capaces de hacer frente a esta situación (porque sus miembros obtienen sus ingresos por ser propietarios de los medios de producción y/o tienen posibilidades de insertarse favorablemente en el mercado laboral), mientras que para una amplia mayoría (abocados a empleos precarios, al desempleo y/o al endeudamiento, etc.) se intensifica su situación de vulnerabilidad frente a los reajustes del sistema, padeciendo una incertidumbre no elegida que, debido al nexo del que hablábamos, conlleva un empeoramiento de la calidad de vida. Esto es, un proceso de intensificación de la precariedad de la vida por la cual una parte importante de la población ya no puede alcanzar sus expectativas de bienestar material y emocional debido a la inseguridad en el acceso sostenido a los recursos necesarios para el proyecto de vida elegido. Observamos, por tanto, que se va gestando una crisis de reproducción social que conlleva una quiebra de los procesos vitales en sentido amplio dado que cada vez es más frecuente que las situaciones de precariedad se conviertan en situaciones de exclusión, donde ya no hay incertidumbre sobre el acceso, sino falta de acceso a los recursos y pobreza.

A este respecto, y tal como señala Carrasco, es necesario señalar que “las condiciones de vida de la población no dependen sólo del salario; éste representa una parte significativa en las sociedades que vivimos, ya que tener ingresos monetarios es absolutamente imprescindible; pero las posibilidades de vivir una vida en condiciones adecuadas dependen también de las posibles aportaciones del sector público y del trabajo no asalariado realizado desde los hogares. Las condiciones en que se realiza la actividad laboral en el mercado son importantes para la calidad de vida de los y las trabajadores/as, pero también son importantes las condiciones en que se desarrolla la vida cotidiana más allá del empleo, lo que incluye la organización de los tiempos, horarios, espacios y la carga total de trabajo doméstico y de cuidados para la o las personas que lo realizan” (2009: 212). Es decir, que aunque el intercambio mercantil sea la principal práctica de asignación de recursos en nuestra sociedad, no es en absoluto la única. De hecho, la combinación de interdependencias mercado-estado-hogares-redes sociales y comunitarias constituyen el “cemento” que amalgama estas prácticas, de forma que es necesario abordar constelaciones antes que adiciones (Martínez Franzoni y Voorend, 2009) a la hora de evaluar el bien-estar efectivo de las personas en este contexto concreto.

En el caso español, el estado ha llevado a cabo una cierta labor mediadora entre la complicidad con la lógica mercantil (instrumento de apoyo al capital) y su papel clave en la satisfacción de ciertas necesidades del conjunto de la población, a partir de la regulación de los principales mercados, la asunción de ciertas responsabilidades en materia de educación, sanidad y protección social; y su papel redistributivo. No obstante, estas funciones se han combinado con la desregulaciones, privatizaciones y liberalizaciones que han garantizado el buen funcionamiento de la lógica de acumulación de capital, evitando poner en

peligro los intereses oligárquicos. Es decir, que el modelo económico y social impuesto desde Europa conlleva una socialización de los riesgos de los mercados que ha acabado por consolidar el *modus operandi* de los estados que lo conforman. Por tanto, la responsabilidad social sobre la sostenibilidad de la vida de las personas ha quedado relegada fundamentalmente al ámbito doméstico -con los recursos privadamente disponibles y en manos de las mujeres-.

Entre los hogares más negativamente afectados por el ajuste que se ha llevado a cabo durante las últimas décadas, las estrategias de supervivencia desplegadas para suplir la pobreza de ingresos -o simplemente por tratar de igualar el nivel de vida de su grupo social- se han basado en una intensificación del tiempo de trabajo de las mujeres, quienes articulan lógicas productivas, reproductivas y redistributivas con el objetivo de sacar la vida adelante. Como recogen en Feminismos Sol (2013) éstas se concretan en la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos, intentando encontrar empleo en sectores que se habían abandonado, por ejemplo, la vuelta al trabajo en el campo, trabajo sexual, trabajo doméstico, mujeres mayores que estando fuera del mercado laboral comienzan a realizar trabajo remunerado (coser, trabajo doméstico, etc.), recurriendo a la migración y al exilio forzoso, etc. Se trata, por tanto, de un reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo en el seno del hogar que, como veíamos anteriormente, se da la par que la precarización del trabajo en el ámbito mercantil. De esta forma, y ante la imposibilidad de encontrar empleo (o asegurar una vía estable de conseguir ingresos), tienen que comenzar a desplegarse otro tipo de estrategias que pasan por la reducción de los niveles de consumo y/o la substitución con trabajo gratis, produciéndose una traslación de costes y responsabilidades hacia el trabajo no remunerado. Pero no todos los miembros del hogar se responsabilizan por igual de esta carga adicional, sino que nuevamente son las mujeres las que la asumen. De hecho, los estudios empíricos muestran que el tiempo no remunerado de las mujeres aumenta cuanto más pobres son los hogares, debido a esta multiplicación e intensificación de los trabajos necesarios para sacar el hogar adelante. Por ello, no solo es suficiente analizar las desigualdades en términos monetarios, sino que es fundamental abordar también las diferencias en el uso del tiempo puesto que no todas las personas pueden gozar del mismo tiempo libre, pueden interactuar, recrearse y/u optar por llevar a cabo actividades adicionales[12].

Otro tipo de estrategias que se despliegan para afrontar tanto la privatización del acceso a los recursos, como la pérdida de fuentes de ingresos, estables y suficientes, es la que se denomina como "economía de retales". Es decir, mediante la puesta en común de todos los recursos de los que disponen los diferentes miembros de los hogares, “por ejemplo, hijos/as que regresan a la casa de sus padres, pero ya con los/las nietos/as, y todxs sobreviven con la pensión de los/as abuelos/as” (Feminismos Sol 2013: 16).

Por tanto, cuando hablamos de la crisis, es necesario señalar que no se trata solo de un fenómeno de carácter coyuntural que vaya a superarse con la

[12] Véanse, por ejemplo, los estudios de pobreza de tiempo en el Estado español de Vega Rapún et. al., 2013

aplicación de una serie de medidas de ajuste, sino que se trata de una crisis estructural que conlleva una tendencia sistemática hacia una mayor polarización, concretándose en un fuerte aumento de las desigualdades sociales con la aparición de nuevas vías de exclusión y diferenciación social, y no solo en términos monetarios. En conjunto se trata de una re-privatización de la reproducción social en aras de la supervivencia de la economía considerada real que se constituye como una versión actualizada de los procesos de acumulación por desposesión (Ezquerra, 2012), yendo más allá del simple traspaso de activos, empresas o servicios del sector público al privado, ya que, como señala Gálvez, conlleva también “la reducción de la esfera pública y, por tanto, la desaparición de los espacios de deliberación y negociación colectivos y de control social sobre las decisiones políticas”(Gálvez, 2013: 84).

En última instancia se trata de una contrarrevolución conservadora en términos y valores, cuyo mensaje mediático contrae las libertades públicas convirtiendo la democracia formal en una mascarada (Fernández Durán et. al, 2001), un mensaje que fomenta una nueva comprensión punitiva de la seguridad (el miedo a la inseguridad), utilizando la precariedad de la vida como estrategia para desmovilizar la capacidad de presión social y resistencia antagonista, y potenciando la desestructuración social. El eje central de los discursos que tratan de legitimar estas medidas ya no es la modernización o el desarrollo, sino la lucha contra la deuda. Una deuda que se considera resultado de un mal comportamiento social y que genera un sentimiento de culpa que, en última instancia, es “la fuente del reforzamiento esencial de sumisión y, por tanto, la fuente de la dominación y la hegemonía en nuestro tiempo” (Gálvez, 2013: 84). Y esta no es una cuestión cualquiera, ya que “el nuevo tipo de control social que se deriva de esta situación es inseparable de una nueva relectura del papel de las mujeres en la sociedad, en el mercado y en la vida doméstica, en la esfera pública y en la privada. Una vuelta de las mujeres al orden “natural” del hogar como garantes del ahorro y protectoras de hogares que se han convertido, culposamente y en su ausencia total o parcial de los últimos años, en fuentes de despilfarro, y en donde ahora resultan de nuevo necesarias” (Ibídem). Es aquí donde se reconoce la *ética reaccionaria del cuidado* (Pérez Orozco, 2006) como mecanismo clave para garantizar que las mujeres se encarguen de sostener la vida en un sistema que penaliza esta responsabilidad y que la impone bajo la normativización de una institución familiar opresiva[13] y generadora de desigualdades, de una construcción sexuada de las identidades, del amor romántico...Cuestiones que van de la mano de la ética moderna de los derechos y que dibujan un modelo de "trabajador/a-consumidor/a con derechos" al que se exige éxito y perfección asociados a una autosuficiencia y a un consumo insaciable, e imponiendo un fuerte sentimiento de culpa si no se consiguen tales aspiraciones. Se fortalecen así esas otras dimensiones subjetivas y/o mecanismos de control que nos llevan a aceptar todas estas trampas, manteniendo inalterada la "paz social" que tanto conviene a mercados y estado, que nos disciplinan en el individualismo, la competencia y el castigo, que nublan las condiciones sociales y el contexto que nos llevan a ellos; se trata de un discurso del “sálvese quien pueda” y de un sentido común

[13] la contrarreforma de la Ley de interrupción voluntaria del embarazo es un claro ejemplo .

privatizador que genera un nuevo tipo de *idiocia*, de parálisis, y que a menudo bloquea las posibilidades de cambio (Pisarello, 2011).

5. REFLEXIONES FINALES

Abordar el proceso de integración europeo desde la óptica de la sostenibilidad de la vida permite establecer un punto de vista estratégico desde el que descentrar a los mercados del análisis, desvelar el conflicto capital-vida que se reproduce en su seno, y visibilizar los mecanismos que nos llevan a ser cómplices de ello. Esto implica comprender que no solo hablamos de dos lógicas que persiguen unos objetivos en constante contradicción, sino de un conflicto que también está asociado a la existencia misma de unas instituciones y estructuras sociales que precisan de las relaciones de desigualdad de género para sostener políticas económicas que atacan directamente a las condiciones de vida, que suponen un redimensionamiento de la división sexual del trabajo, un reforzamiento de roles y estereotipos a partir de nuevos (y viejos) mecanismos de control sobre el cuerpo de las mujeres, y el consiguiente aumento de la violencia machista.

La dificultad para abordarlo radica en que es necesario abrir el espacio de análisis al conjunto de esferas y relaciones sociales que garantizan la satisfacción de las necesidades de las personas: analizar qué responsabilidades asumen cada una de las esferas de generación de recursos (mercados, estado, hogares y redes comunitarias); cuáles han sido las limitaciones en el marco de un sistema político y económico cuya lógica y prioridades entran en conflicto directo con el cuidado de la vida; y cómo se han afrontado los obstáculos para conseguir que la vida siga adelante. Y en cada uno de estos procesos, tratar de aprehender la interrelación de las relaciones de género de desigualdad, con el objetivo de encontrar los huecos en los que elaborar estrategias de desobediencia, resistencia y lucha feminista desde la diversidad y la agencia y no como víctimas, creando pensamiento crítico y propositivo por la libertad y la justicia.

6. BIBLIOGRAFÍA

Albelda, Randy (1997): *Economics and Feminism: Disturbances in the Field*, Nueva York: Twayne Publishers.

Álvarez Cantalapiedra, Santiago; Barceló, Alfons; Carpintero, Óscar; Carrasco, Cristina.; Martínez, Ángel.; Recio, Albert y Roca, Jordi. (2012), “Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico”, *Revista de Economía Crítica* (14), pp. 277-301.

Álvarez Peralta, Ignacio; Luengo Fernando y Uxó, Jorge (2013): *Fracturas y crisis en Europa,* Buenos Aires, Madrid: Eudeba y Clave Intelectual.

Ambrosius, Gerold (2001): *El espacio económico europeo: el final de las economía nacionales*, Madrid: Siglo XXI.

Arrizabalo, Xabier (2012) “Balance del euro tras 20 años de Maastricht: destrucción económica, regresión social y cuestionamiento de la democracia”, ponencia presentada en las XIII Jornadas de Economía Crítica, Sevilla, febrero de 2012.

---------- (2013): "El euro, caballo de Troya del FMI en Europa", Argumentum, Vitória (ES), 5 (2), pp. 6- 26.

Benería, Lourdes (1999): “Mercados globales, género y el Hombre de Davos”, en Carrasco, Cristina (1999) *Mujeres y economía: nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, pp. 399-430.
Bosch, A., Carrasco, C.; Grau, E., (2005): "Verde que te quiero violeta, Encuentros y desencuentros entre feminismo y ecologismo", en Tello, Enric (2005): *La historia cuenta*, Barcelona: El Viejo Topo.
Butler, Judith (2009): *Marcos de Guerra. Las vidas lloradas*, Barcelona, Buenos Aires, México: Paidós.
Cameron, J. y Gibson-Graham, K., (2003): "Feminising the Economy: Metaphors, strategies, politics", *Gender, Place & Culture*, Vol. 10 (2), pp. 145-157.
Carrasco, Cristina (2001): “La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?” en León (comp.) (2001): *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*, Porto Alegre: OXFAM GB, Veraz Comunicaçao, pp. 11-49.
------ (2009): “Mujeres, sostenibilidad y deuda social”, en *Revista de Educación*, número extraordinario, pp. 169-191.
------ (2011): “La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes”, *Revista de Economía Crítica* (11), pp. 205-225.
Consejo Europeo (2011); “Conclusiones”, Pacto por el Euro Plus, Bruselas, 25-27 de marzo.
Dalla Costa, Maria Rosa (2009): *Dinero, perlas y flores en la reproducción feminista*, Madrid: Akal.
Else, A (1996): *False Economy: New Zealanders Face the Growing Conflict Between Paid and Unpaid Work,* Auckland: Tandem Press.
Elson, Diane (1995): “Gender awareness in modeling structural adjustment”, *World Development*, nº 23 (11), pp. 1.851-68.
Estefania, Joaquín (2010): “Europa hostil”, en prensa: El País, 13/12/2010.
Ezquerra, Sandra (2012): “Acumulación por desposesión, género y crisis en el estado español”, Revista de Economía Crítica, nº 14, pp. 124-147.
Federici, Silvia (2013) *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas,* Madrid: Traficantes de Sueños.
Feminismos sol (2013): *Dossier Deuda*, Comisión de Feminismos Sol, Madrid.
Fernández Durán, Ramón, Etxezarreta, Miren y Saez, Manolo (2001): *Globalización capitalista: luchas y resistencias*, Barcelona: Virus.
Gálvez, Lina (2013): “Una lectura feminista del austericidio”, *Revista de Economía Crítica*, 15 (1), pp. 80-110.
Gálvez, Lina y Torres, Juan (2009): *Desiguales*, Madrid: Icaria.
Gipuzkoako Foru Aldundia (GFA) (2012): *II Plan Foral para la Igualdad de Mujeres y Hombres 2012-2020,* Diputación Foral de Gipuzkoa.
Haraway, Donna (1991): *Ciencia, cyborgs, mujeres: la reinvención de la naturaleza*, Madrid, Valencia: Cátedra e Instituto de la Mujer.
Hernandez, Mauro y Comín, Francisco (2013): *Crisis económica en España, 1300-2012: lecciones de la historia*, Madrid: Alianza Editorial.
Herrero, Yayo (2011): “Golpe de estado en la biosfera: los ecosistemas al servicio del capital”, *Revista de Investigaciones Feministas* (2) pp. 215-238.
Kuiper, Edith y Sap, Jolande (eds.) (1995): *Out of the Margin, Feminist Perspectives on Economics*, Londres, NY: Routledge.
León, Magdalena (2009): “Cambiar la economía para cambiar la vida. Desafíos de una economía para la vida”, en Alberto Acosta y Esperanza Martínez (comp.)*El buen vivir. Una vía para el desarrollo*, Quito: Abya-Yala.
Martínez Franzoni, J. y Voorend, K. (2009): *Sistemas de patriarcado y regímenes de bienestar en América Latina ¿Una cosa lleva a la otra?*, Fundación Carolina, DT nº 37.
Martínez González-Tablas, Ángel y Álvarez Cantalapiedra, Santiago (2009): “Una lectura de la crisis desde una perspectiva estructural” en *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* (105), pp. 53-68.

Montero, Justa (2011): "Crisis del sistema democrático. Hacia una redefinición de nuestra vida en común", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global (*116) pp. 87-96.

Navarro, Vicenç, Torres, Juan, garzón, Alberto (2011): *Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España,* Madrid: Sequitur.

Nelson, Julie A. (1996): *Feminism, Objectivity and Economics*, Londres: Routledge.

Ortiz, Isabel y Cummins, Matthew (2013): *The Age of Austerity: A Review of Public Expenditures and Adjustment Measures in 181 Countries*. First published: 24 March 2013 Initiative for Policy Dialogue, New York. The South Centre, Geneva.

Pérez Orozco, Amaia (2006): *Perspectivas feministas en torno a la economía,* Madrid: Consejo Económico y Social.

---------- (2011): "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida" Revista *Investigaciones Feministas,* Universidad Complutense de Madrid, (2) pp. 29-53.

Picchio, Antonella (1992): *Social Reproduction: the Political Economy of the Labour Market*, Cambridge: Cambridge University Press

---------- (2001), "Un enfoque macroeconómico 'ampliado' de las condiciones de vida" en Carrasco (ed.) (2001): *Tiempos, trabajos y género*, Barcelona: Ediciones UB. pp 15-37.

Pisarello, Gerardo (2011): *Un largo termidor. La ofensiva del constitucionalismo antidemocrático*, Madrid: Trotta.

Pisarello, Gerardo y Asens, Jaume (2007): "El Tratado de Lisboa o la errática deriva de la UE", *Rebelión* 25-10-2007.

Power, Marilyn (2004): "Social provisioning as a starting point for feminist economics", *Feminist Economics* 10(3), Routledge. pp: 3-19.

Sudriá, Carles (2012): "El ajuste económico de la transición", en prensa: El País, 12/02/2012.

Tinbergen, Jan (1970): *Hacia una economía mundial: sugerencias para una política económica internacional*, Barcelona: Oikos-Tau.

Torres López, Juan (1994): "La Unión Europea frente al reto de la democracia con bienestar social", *Papeles para la Paz*, nº 153.

----- (2008): "Trabajadores pobres: los nuevos excluidos del siglo XXI", *Razón y Fe*, nº 1317.

---- (2009): Crisis inmobiliaria, crisis crediticia y recesión económica en España, Papeles de Europa 19. pp. 82-107

Vega Rapún, Margarita, Domínguez Serrano Mónica y Gálvez Muñoz Lina (2013): "Análisis de género de la pobreza multidimensional en España", comunicación presentada al IV Congreso de Economia Feminista, Carmona, octubre de 2013

Zoppè, Alice (2014): *La gobernanza económica*, Fichas técnicas sobre la Unión Europea, Parlamento Europeo.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El género en el corazón de la crisis: hacia los cuidados como bien común

Sandra Ezquerra

Universitat de Vic

EL GÉNERO EN EL CORAZÓN DE LA CRISIS: HACIA LOS CUIDADOS COMO BIEN COMÚN

Sandra Ezquerra, Universitat de Vic
Departament de Salut i Acció Social
sandra.ezquerra@uvic.cat

Resumen

La presente comunicación parte de la premisa que la actual crisis económica en el Estado español, así como su gestión política, se ven configuradas por el género, adoptando para ello como eje analítico el concepto de acumulación por desposesión. El aumento de la carga total de trabajo de las mujeres, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas responden a una estrategia político-económica de privatización y re-hogarización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real o lo que también llamamos cercamiento de la reproducción. Éste toma la forma de un reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo sin por ello reducir el rol económico de las mujeres sino, en realidad, fortaleciéndolo. Un análisis a la crisis actual adoptando la desposesión de la reproducción como punto de partida no sólo nos permite ubicar las desigualdades de género en el centro de los debates en torno a la crisis sino que a su vez abre el camino para pensar en alternativas a la actual organización social de la reproducción teniendo en cuenta, de manera simultánea, las esferas de la familia, de las administraciones públicas y de lo que se viene llamando el ámbito de "lo común". Es a partir de esta conceptualización que se avanza una categorización de las diferentes tipologías de bienes en que se pueden concebir y convertir los cuidados y se reflexiona sobre la posibilidad, las oportunidades y los riesgos de una nueva organización social del cuidado en tanto que bien común.

Palabras clave: *crisis, género, acumulación por desposesión, cuidados, bienes comunes.*

1. Introducción[1]

Partimos de la premisa que la actual crisis económica en el Estado español, así como su gestión política, se ven configuradas por el género, adoptando para ello como eje analítico el concepto de *acumulación por desposesión*. Dicho concepto se refiere al hecho de que la responsabilidad hacia la reproducción, que en las últimas décadas había sido asumida parcialmente desde la esfera de lo público y compartida de manera colectiva, se impone en la actualidad, como resultado de la gestión neoliberal de la crisis, sobre las mujeres (individuos) y su trabajo no remunerado en los hogares (familias). Ello toma la forma concreta de un reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo.

Este cercamiento no se da simplemente mediante procesos mercantilizadores sino también a través de la absorción de los costes de la punta del iceberg de la economía de mercado por parte de su base invisible: la esfera reproductiva. La crisis sistémica actual acelera el ascenso del vacío de cuidado y de la crisis de reproducción social gestados durante años de hegemonía neoliberal y los deja caer sobre las espaldas de las mujeres. A diferencia de otros momentos históricos, sin embargo, este proceso no resulta en la retirada de las mujeres de la llamada economía productiva sino que en realidad se da de manera paralela a la creciente importancia de su rol económico. El aumento de la carga total de trabajo de las mujeres, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas responden a una estrategia político-económica de privatización y re-hogarización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real o lo que también llamamos cercamiento de la reproducción.

Un análisis a la crisis actual partiendo de la desposesión de la reproducción no sólo nos permite ubicar las desigualdades de género en el centro de los debates en torno a la crisis sino que a su vez abre el camino para pensar en alternativas a la actual organización social de la reproducción teniendo en cuenta, de manera simultánea, las esferas de la familia, de las administraciones públicas, del mercado y de lo que se viene llamando el ámbito de "lo común". Es a partir de esta conceptualización que se avanza una categorización de las diferentes tipologías de bienes en que se pueden concebir y convertir los cuidados y se reflexiona sobre la posibilidad de una nueva organización social del cuidado en tanto que bien común, posibilidad llena de potencial pero a su vez no exenta de riesgos, ya que deberá cumplir los requisitos de evitar la exclusión característica de los bienes mercantilizados y, de manera simultánea, generar relaciones sociales horizontales y de raíz democrática.

2. Breve aproximación a la Economía de los Bienes Comunes

Desde los años noventa, el concepto de "lo común" (*commons* o bienes comunes) ha ido ganando popularidad dentro de la izquierda alternativa y el

[1] El presente texto constituye "work in progress" y parte de la reflexión iniciada por la autora en Ezquerra, Sandra (2013): "Hacia una reorganización de los cuidados: ¿entre lo público y lo común?", en *Viento Sur*, 130, pp. 78-88

mundo académico, emergiendo como punto de encuentro y campo de acción compartido entre anarquistas, marxistas, ecologistas y feministas. Ante el creciente descrédito del modelo estatalista como alternativa al capitalismo, por un lado, y el intento neoliberal de subordinar todos los ámbitos de la vida a la lógica del mercado por el otro, la noción de los comunes ha proporcionado una alternativa al binomio Estado-mercado cuestionando que solo sea posible elegir entre ellos dos (Federici, 2013, 245) y proponiendo formas institucionales alternativas surgidas de la capacidad de las comunidades para la auto-organización y para asegurar la sostenibilidad de los recursos en el tiempo (D'Alisa, 2013; véase también Subirats 2013).

El término de *commons* (bienes comunes) se refiere a lo que lo seres humanos comparten en la naturaleza y en la sociedad y que debería ser preservado en el presente y en el futuro (véase Shaw 2014). La gestión de estos bienes no está basada en la búsqueda de beneficio sino, por definición, en la interdependencia:

> "Los bienes comunes son las estructuras que conectan: que conectan a la comunidad (humana), y las comunidades entre sí y con su entorno (ambiente) a través de instituciones integradas. Los bienes comunes se caracterizan por ser relacionales y dinámicos, ya que se fundan en la capacidad de adaptación del sistema al que se refieren" (D'Alisa, 2013: 38)

Diversos autores han dividido los bienes en distintas categorías a partir de diferentes propiedades (Bravo, 2001; Vatn, 2005; D'Alisa, 2013; Stahel, 2013). Stahel habla de bienes de libre de acceso, de bienes comunes, de bienes públicos y de bienes privados. Las características a partir de las que establece su clasificación son el tipo de propiedad social, la lógica organizativa, la escala y complejidad de funcionamiento, el sistema de evaluación y toma de decisiones y las recomendaciones de política. Según esta lógica, los bienes comunes se caracterizan por estar regidos por propiedad comunal y gestionados por la autoorganización social a pequeña escala con mecanismos de tomas de decisiones participativos (2013: 62).

D'Alisa a su vez establece cuatro categorías ligeramente distintas a partir de otras dos propiedades: la rivalidad y la exclusividad, y habla de bienes públicos, de bienes comunes, de bienes de club y de bienes privados. Un grado alto de rivalidad significa que el uso de un bien por parte de un individuo reduce la cantidad de bienes disponibles para otros mientras que un grado alto de exclusión consiste en la capacidad de excluir a bajo coste del consumo del bien a los individuos que no contribuyen a su uso (2013: 35)

Así, tal y como se muestra en la Figura 1, los bienes públicos son de baja rivalidad y difícil exclusividad, los bienes de club de baja rivalidad y fácil exclusividad, los bienes privados de alta rivalidad y fácil exclusividad y los bienes comunes de alta rivalidad y fácil exclusividad.

Figura 1. Clasificación general de los bienes

	Rivalidad		
	Baja	Alta	
Exclusividad	Difícil	Bien público	Bien común
	Fácil	Bien de club	Bien privado

Fuente: D'Alisa, 2013

La categorización presentada, además, no descarta la evolución de las propiedades de los bienes y que, en base a procesos tecnológicos, económicos o de otro tipo, un determinado bien público o común, por ejemplo, sufra un proceso de privatización o devengan bien de club.

Desde una perspectiva feminista, si reflexionamos sobre la manera en qué los cuidados encajan en esta categorización, tal y como hacemos a continuación, echamos de menos la tipología de bien que mejor los ha caracterizado históricamente: el bien familiar (véase Figura 2). La consideración de esta quinta tipología de bien no sólo permite visibilizar las funciones cruciales para la sociedad que desde la familia se llevan a cabo en forma de cuidados y otros trabajos reproductivos sino que además ayuda a prestar atención a las divisiones sexuales del trabajo y las relaciones de poder existentes en torno a su provisión (véase Molyneux 2002; Bezanson 2006).

3. Pensando en los cuidados como bien común

Si bien el debate en torno a los bienes comunes ha estado centrado históricamente en la gestión y propiedad de recursos naturales, más recientemente se ha extendido a otros ámbitos y tipos de bienes (tanto materiales como relacionales) como el de las nuevas tecnologías, el conocimiento y, entre otros, la producción y el consumo de los alimentos. Tal y como plantea Subirats (2003), existen múltiples aspectos generadores de una vida digna de vivirse que no deberían dejarse en manos de entidades con ánimo de lucro y ello plantea la cuestión sobre la creación de estructuras socioeconómicas para articular la responsabilidad colectiva en el sostenimiento de dicha vida.

Tomando lo anterior en consideración, en el presente texto se parte de una doble premisa. En primer lugar, se entiende que la des-responsabilización pública hacia los cuidados como eje central de la gestión política de la crisis económica constituye un mecanismo de acumulación por desposesión en el que los cuidados son precisamente el bien siendo cercado en la actualidad. En segundo lugar, en tanto que motores de la reproducción social, los cuidados y la provisión de bienestar no deberían estar regidos ni por la lógica mercantil que los convierte en un bien privado ni por la lógica patriarcal que los recluye a la invisibilidad del trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar. Es a partir

de este posicionamiento- político- que se propone la conceptualización de los cuidados como bien común con dos objetivos: para visibilizar su importancia en la estructura económica y para arrojar algo de luz sobre posibles alternativas- más democráticas y más colectivas- a la actual organización social del cuidado.

En su reciente ensayo *¿Dónde está mi tribu?*, Carolina del Olmo considera los cuidados y la creación de bienestar en un contexto no egoísta como un bien común, ya que la búsqueda del bienestar de uno de los miembros del grupo no tiene por qué ir en detrimento del bienestar de los demás (2013: 103). Sin embargo, en nuestras sociedades los cuidados han sido históricamente considerados bienes relacionales familiares cuya responsabilidad ha sido atribuida a las mujeres y no han sido asumidos de manera colectiva (véase Figura 3).

Tal y como se expone a continuación, sin embargo, a medida que las propiedades del cuidado han cambiado como respuesta a transformaciones políticas, económicas y culturales en distintos contextos, éstos también han devenido bienes públicos, bienes privados y bienes de club, llegando a adoptar múltiples formas de manera contemporánea. En la Figura 2 se ofrece una propuesta alternativa de categorización de las distintas tipologías de bienes adoptadas por los cuidados en base a una perspectiva feminista. Se añade, de esta manera, la tipología de bien familiar así como una tercera propiedad: el grado de horizontalidad de las relaciones involucradas en su producción y gestión.

Figura 2. Clasificación general de los cuidados

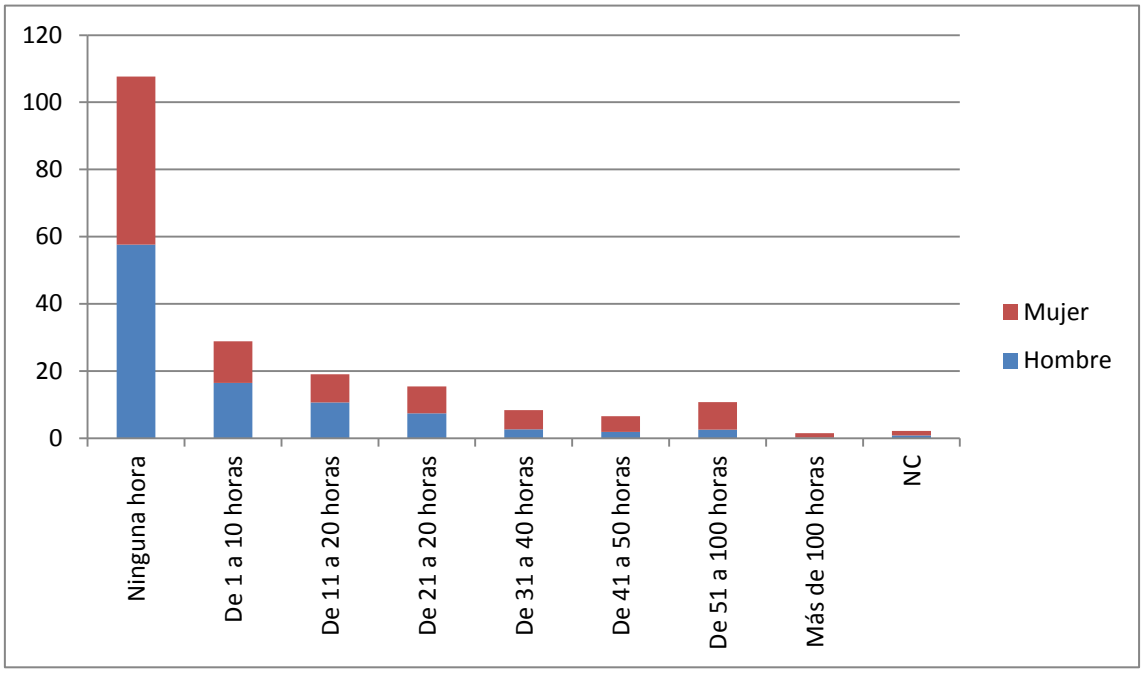
<table>
<tr><td colspan="2" rowspan="2"></td><td colspan="3">Rivalidad</td><td rowspan="2"></td><td rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>Baja</td><td colspan="2">Alta</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Exclusividad</td><td rowspan="2">Difícil</td><td>Bien público</td><td colspan="2">Bien común</td><td rowspan="2">Alta</td><td rowspan="4">Horizontalidad</td></tr>
<tr><td>Responsabilidad pública</td><td colspan="2">Responsabilidad colectiva</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Fácil</td><td>Bien de club</td><td>Bien privado</td><td>Bien familiar</td><td rowspan="2">Baja</td></tr>
<tr><td>Responsabilidad pública/
Responsabilidad individual</td><td>Responsabilidad individual</td><td>Responsabilidad femenina</td></tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia

Ante la responsabilidad exclusiva o mayoritariamente femenina de los cuidados, su redistribución o reparto en el seno de los hogares ha sido durante mucho tiempo considerado por numerosas feministas como una posible

solución. Sin embargo, si bien se cuestiona así la división sexual del trabajo en el marco del hogar, cuando tomamos en cuenta los logros conseguidos en este campo se hacen patentes sus limitaciones. Tal y como se muestra en el Gráfico 1, según los datos del Estudio Familia y Género del CIS, realizado entre Abril y Junio de 2012, nos encontramos en la actualidad ante la persistencia de la división sexual del trabajo y tiempo dedicados al hogar y la familia. Aunque los hombres están más predispuestos en la actualidad que hace unos años a encargarse de una porción del cuidado, las mujeres continúan realizando la mayor parte:

Figura 3. Aproximadamente, ¿cuántas horas a la semana dedica Ud. al cuidado de algún miembro de la familia (p. ej. niños, ancianos o personas con discapacidad)?, 2012, %



Fuente: elaboración propia a partir de datos del CIS

Ante esta situación, paradójicamente, cuando en el mismo estudio se pregunta a la ciudadanía sobre los actores que deberían responsabilizarse del cuidado de niños y niñas en edad preescolar, la opción mayoritaria es la familia tal y como se refleja en la Figura 4, aunque se observan ciertas diferencias de género, donde los hombres muestran una preferencia ligeramente mayor por la opción de la familia y las mujeres por los centros públicos. La preferencia de ambos por las organizaciones del tercer sector es muy reducida y su opción por centros privados sustancialmente más baja que las dos primeras opciones.

Figura 4. ¿Quién cree usted que debería proporcionar el cuidado de los y las niñas en edad preescolar (menores de 6 años) fundamentalmente?, 2012, %

	Hombres	Mujeres
La familia	63,5%	60,5%
Centros públicos	28,4%	30,2%
Organizaciones sin ánimo de lucro	0,2%	0,5%
Guarderías privadas/cuidadores/as privados/as	3%	3%
La empresa (o empleador de los padres)	3%	2,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del CIS

En el caso del cuidado y atención a las personas mayores la distribución de las preferencias se ven alteradas en favor del ámbito de “lo público”, aunque, tal y como se refleja en las figuras 5 y 6, se da una diferencia significativa en las respuestas sobre la fuente de ayuda y apoyo a las personas mayores en su vida diaria y el origen de la financiación de dicha ayuda. Así, mientras que la familia y los centros públicos son elegidos con porcentajes similares como fuente de cuidado y apoyo (con un apoyo ligeramente mayor de las mujeres a los centros públicos en comparación con los hombres), dos tercios de la población opinan que la fuente de financiación de dicho apoyo deberían ser las instituciones públicas, siendo el apoyo de las mujeres a esta opción también en este caso superior al de los hombres.

Figura 5. ¿Quién cree usted que debería proporcionar ayuda a las personas mayores en su vida diaria?, 2012, %

	Hombres	Mujeres
La familia	47%	45,8%
Centros públicos	45,9%	46%
Organizaciones sin ánimo de lucro	1,4%	1,4%
Centros o cuidadores/as privados/as	2,7%	2,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del CIS

Figura 6. ¿Quién cree que debería asumir los costes de esta ayuda a las personas mayores?, 2012, %

	Hombres	Mujeres
Las propias personas mayores o sus familias	27,5%	22,1%
Financiación pública	64,9%	69,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del CIS

En definitiva, las mujeres no sólo son quiénes pasan en la actualidad una cantidad mayor de tiempo cuidando sino que también son quiénes muestran más inclinación hacia la posibilidad que tanto la fuente de recursos materiales, humanos y económicos para proporcionar dicho cuidado provenga de las instituciones públicas. Ello comporta una externalización de los cuidados en forma de servicios y prestaciones públicas que los convierte de bienes familiares en bienes públicos. Cabe preguntarse entonces ¿qué comporta su mutación en bienes públicos?

Tal y como expresa César Rendueles, y en consonancia con la categorización reproducida en la Figura 1,

> “Los bienes públicos no son necesariamente aquellos que suministra el Estado. Se caracterizan porque su uso por parte de las personas que ya los disfrutan no se ve limitado por la aparición de nuevos usuarios (son “no rivales”). Otra característica muy importante es que no es posible limitar su uso mediante mecanismos de mercado (son “no excluyentes”). Cualquiera puede disfrutarlos, con independencia de que haya contribuido o no a su producción y, en consecuencia, no se pueden sufragar poniéndoles un precio” (2013: 54)

A pesar de su baja rivalidad y difícil exclusividad, sin embargo, no han sido pocas las críticas por parte del feminismo a lo que se entiende por Estado de Bienestar. La conversión del cuidado en bien público ha comportado a menudo un fortalecimiento (o por lo menos ausencia de cuestionamiento) de la división sexual del trabajo (véase los efectos de la Ley de Dependencia en las relaciones informales de cuidado así como en las trayectorias vitales de las cuidadoras no profesionales), una homogeneización de la oferta de servicios incapaz de satisfacer la diversidad de necesidades y situaciones de manera flexible (de nuevo, véase la rigidez de la oferta de cuidado profesional contemplada por la Ley de Dependencia) y una perpetuación de las desigualdades de género (véase la regulación pública de las condiciones laborales de los y las cuidadoras profesionales).

El cuidado como bien público, además, a pesar de la baja rivalidad y difícil exclusividad que lo caracterizan según D'Alisa y Rendueles, a menudo se ha asemejado en el mejor de los casos a un bien de club que a uno público (tómense en cuenta los copagos para la atención a la dependencia, para el acceso a una plaza en una residencia pública de personas mayores o, entre otros ejemplos, para el acceso a una plaza pública de escuela infantil) y, en el peor de los casos, y si por ejemplo se toma en consideración la externalización y privatización de numerosos servicios públicos en años recientes, a un bien privado. De esta manera, la pretensión de universalidad del cuidado en tanto que bien público resultante de su baja rivalidad y difícil exclusividad no se ve realizada. A partir del estallido de la actual crisis económica en el Estado español, y sobre todo a partir del inicio de las políticas de recortes sociales a partir del año 2010, la disminución de la responsabilidad pública hacia el cuidado (o su debilitamiento como bien público, tanto en estado puro como en tipología club) generan su rehogarización o reconversión en bien familiar: he ahí el cercamiento con el que empezábamos el texto, así como su impacto negativo tanto en el deterioro de los servicios ofrecidos como en la carga global de trabajo de las mujeres.

Es precisamente esta evolución de los cuidados, así como su rehogarización en la actualidad, lo que nos conduce a plantearnos la posibilidad de concebirlo y construirlo como un bien común: tanto los saberes que lo rodean como su práctica concreta y las relaciones de solidaridad que de ésta se derivan.

La creación de redes comunitarias de cuidado y reproducción ha formado parte de las reivindicaciones feministas desde hace años, si bien en raras ocasiones ha sido llevada a cabo a gran escala. Uno de sus principales límites o peligros es que se acabe limitando a sacar la reproducción de su reclusión al hogar hacia espacios públicos y comunitarios sin romper a su vez con la especialización de las mujeres en ella. Lidia Cirillo, por ejemplo, analiza el caso de la Revolución de Octubre y concluye que la colectivización de los servicios domésticos se quedó en papel mojado, ya que las mujeres continuaron dividiéndose

> entre el cuidado de los hijos, el trabajo, la casa y sus deberes políticos de proletaria, lo que dio lugar al modelo de mujer mecánica y polivalente, activa e incansable, Marta y Magdalena, que se encuentra en el origen de las

> reacciones intolerantes contra una emancipación tan penosa (Cirillo 2002: 22).

En la actualidad se están desarrollando en Italia, tal y como relata Federici, modelos de vida comunales basados en “contratos solidarios” impulsados por personas mayores agrupándose para evitar ser institucionalizadas cuando no pueden contar son sus familias o contratar a una persona que les cuide. En Estados Unidos las “comunidades de cuidados” las forman generaciones jóvenes de activistas que aspiran a socializar y colectivizar la experiencia de la enfermedad y el trabajo de cuidados (2013: 222). Mujeres en otros lugares del mundo han liderado esfuerzos para colectivizar el trabajo reproductivo como herramienta para economizar sus costes y para protegerse mutuamente de la pobreza. Un ejemplo destacado, tal y como sigue describiendo Federici, son las cocinas comunes que las mujeres de Chile y Perú construyeron durante los años ochenta cuando una elevada inflación les impedía afrontar la compra individual de alimentos (Ibid., 252).

Un desplazamiento de los cuidados hacia “lo común”, de esta manera, posee el potencial de superar los límites de repartos a escalas meramente familiares y de instalar el cuidado y la reproducción como actividades asumidas por amplios sectores de las comunidades y la sociedad más allá de los intereses de los mercados y/o los vaivenes de un Estado cada vez más subordinado a éstos. Ofrece a su vez la posibilidad de construir los cuidados de forma accesible a todos y todas sin estar por ello sujeto a relaciones verticales de dominación, como bien preciado a regular y proveer de manera sostenible por todas las partes implicadas.

Sin embargo, tal y como avisa María Mies (2014), no hay bienes comunes sin comunidad, así que repensar la organización social del cuidado desde paradigmas alternativos al que nos ha traído la actual crisis comporta una reestructuración de nuestras sociedades en su totalidad: de cómo nos relacionamos con el trabajo remunerado, de los procesos de individualización y atomización social, de las relaciones de poder (y no sólo de género) que caracterizan nuestras vidas cotidianas e incluso de la concepción generalizada del cuidado como un sacrificio (normalmente de las mujeres) y no de unas de nuestros principales rasgos diferenciales en tanto que seres en comunidad ya que, tal y como resume César Rendueles, “las ciencias humanas se han mostrado casi unánimes al relacionar la modernización con la destrucción de los lazos comunitarios tradicionales” (2013: 87). Repensar los cuidados, de este modo, comporta repensarnos a nosotras mismas y las estructuras económicas y sociales en las que nos encontramos insertadas.

Y no es cosa fácil: Bauman (2001) recuerda los peligros de “estar en comunidad” en forma de pérdida de libertad, autonomía y pensamiento diferencial y, de forma igualmente crítica, Rendueles (2013) alerta sobre la tutela y la dominación características del comunitarismo en muchas sociedades tradicionales. Si de verdad deben ser parte de un cambio paradigmático, los cuidados como bien común deberán estar caracterizados por la erradicación de las (múltiples) relaciones de poder y dominación que hasta ahora los caracterizan así como ir de la mano de la libertad y autonomía del conjunto de miembros de las comunidades en las que tengan lugar.

Otro riesgo será la gran capacidad de las instituciones públicas y los mercados para adaptar la noción de los comunes a sus propios intereses. No solo los comunes pueden ser redirigidos hacia la producción de mercado sino que además pueden servir a la perfección de coartada ante el desmantelamiento de lo público y su responsabilidad hacia la reproducción: en un momento en que, a pesar de ser más necesarios que nunca, los recursos públicos sociales son brutalmente recortados, ¿quién nos asegura que "lo común", de manera similar a conceptos como emprendedoria o capital social, no es cooptado por el propio estado para justificar y paliar su propia retirada del "lo público", del bienestar social y de lo colectivo? Tal y como afirma Justa Montero,

> el abandono de lo público por parte del Estado se acompaña del llamamiento a la participación de la 'sociedad civil', para que pase a ocupar un lugar protagonista en cubrir las necesidades y protección que toda persona necesita. En un primer momento, se pudo pensar que la 'onegeización' de parte de los movimientos sociales podía ocupar este espacio, mediante la prestación de servicios precarizados y manteniendo una relación contractual con el Estado. Pero parece evidente que esa opción va a estar cada vez más supeditada, en estrecha concordancia con el ideario neoliberal, a la privatización de los recursos y a una modalidad benéfica para quienes estén en situación de máxima exclusión (2011: 92).

Además de existir la posibilidad de que los comunes sean recuperados por las instituciones como funcionales al mercado y a un Estado austericida, sigue sin estar claro hasta qué punto y de qué manera los comunes pueden constituirse en cimientos de una economía no capitalista (Federici, 2013: 248). Es más, si bien el Estado ni ha roto con la división sexual del trabajo ni ha extraído hacia lo público la responsabilidad reproductiva de las mujeres históricamente familiar, los comunes no se encuentran tampoco en condiciones de autoerigirse como alternativas a lo público desde un punto de vista democratizador y de universalidad de derechos. Ante este vacío, la izquierda debería guardarse de anunciar y festejar el réquiem del Estado. Por mucho que a algunos y algunas les pueda pesar, y tal como sentencia Montero, en la actualidad no hay forma "de garantizar la universalidad de prestaciones que requiere el derecho a la educación, a la atención a la salud y a la enfermedad, o a la dependencia, si no es mediante algún tipo de vínculo contractual con el Estado" (2011: 94) o lo público. Además, como propone David Harvey,

> es vital proteger el flujo de bienes públicos que subyacen bajo las cualidades de los comunes. A medida que la política neoliberal reduce la financiación de bienes públicos, también mengua el bien común disponible, obligando a los grupos sociales a buscar otras vías para mantener cada bien común" (2013: 116).

De esta manera, si bien la noción de los comunes puede indudablemente contribuir a la socialización y la "desexualización" de la reproducción, debemos asumirla con cautela, ya que para que pueda conducir a la emancipación social debe estar generalizada, tal y como expone Daniel Bensaïd, "en el marco de

una centralización democrática de las relaciones de poder y de sus formas institucionales" sin aislarse "de la verdadera dinámica política de los antagonismos sociales" (2009: 201). Reivindicar lo público, así como la ausencia de alternativas globales y universalizadoras hasta el momento en el campo de los comunes, no supone aferrarse a lo estatal o lo burocrático sino más bien no perder de vista que necesitamos reclamar el control sobre las condiciones materiales de nuestra reproducción no al margen de las relaciones de poder existentes sino contra ellas, con el objetivo de destruirlas desde una perspectiva global. Si bien resulta extremadamente útil desarrollar y multiplicar las experiencias comunes en todos los ámbitos de la reproducción social, incluyendo los cuidados, no podemos caer en la tentación de refugiarnos en utópicas islas ajenas a la lógica sistémica dominante. Debemos trabajar por un cambio en las relaciones sociales donde el valor económico deje de ser su motor e impulsar la reproducción social como proceso colectivo. En este sentido, Harvey propone una ofensiva política en dos direcciones: por un lado seguir obligando al Estado a suministrar bienes públicos con finalidades públicas y, por el otro, promover la autoorganización de poblaciones enteras "para apropiarse, usar y complementar esos bienes de forma que extiendan y mejoren las cualidades de los bienes comunes reproductivos […] no mercantilizados" (2013: 136).

Si defendemos, como lo hacemos, que el bienestar social debe ser eje principal de la sociedad que queremos construir, la reproducción no puede producirse en la sombra del hogar y las familias sino que debe ser asumida de forma colectiva por distintos sectores sociales. No nos sirve una reducción parcial y sesgada del trabajo reproductivo de las mujeres que no cuestione su invisibilidad social y su marginación política. Una socialización de la reproducción y los cuidados, así como su desplazamiento al ámbito de lo común, permite visibilizarlos, extraerlos de los hogares y del mercado y colocarlos en el centro, pero si a su vez no va acompañada de un cuestionamiento de los roles de género y del conjunto de relaciones de poder existentes, puede resultar en una mera exportación de la división sexual del trabajo en el marco del hogar a ámbitos comunitarios o en una delegación de la responsabilidad pública a la esfera de lo común.

La ubicación del bienestar en el centro y la emancipación de las mujeres de la reclusión al cuidado no pueden implicar la explotación u opresión de ningún otro grupo social (horizontalidad), y el derecho a ser cuidado o cuidada y reproducirse debe ser universal (no exclusividad). Tal y como defiende Federici, la reorganización de la reproducción que debemos lanzar desde los feminismos debe contribuir a promover una sociedad en la que nuestra reproducción no tenga lugar a expensas de otras personas y a repensar lo público y lo común para ubicar la reproducción de la vida y el bienestar en el centro de nuestras prioridades.

4. Bibliografía

Bauman, Zygmunt (2001): *Community. Seeking safety in an insecure world*, Malden, MA: Polity

Bensaïd, Daniel (2009): *Elogio de la política profana*, Barcelona: Península

Bezanson, Kate (2006): "Gender and the Limits of Social Capital", *CRSA/RCSA*, 43(2), pp. 427-443

Bravo, G, (2001): Dai Pascoli ad internet. La teoria delle risorse comuni, *Stato e Marcato*, 63, pp. 487-512

Caffentzis, George & Federici, Silvia (2014): “Commons against and beyond capitalism”, *Community Development Journal*, 49(SI), pp. i92-i105

Cirillo, Lidia (2002): *Mejor huérfanas. Por una crítica feminista al pensamiento de la diferencia*, Rubí (Barcelona): Anthropos

D’Alisa, Giacomo (2013): “Bienes comunes: las estructuras que conectan”, *Ecología Política*, 45, pp. 30-41

Del Olmo, Carolina (2013): ¿Dónde está mi tribu? *Maternidad y crianza en una sociedad individualista*, Madrid: Clave Intelectual

Federici, Silvia (2013): *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*, Madrid: Traficantes de Sueños

Harvey, David (2013): *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*, Madrid: Akal

Mies, Maria (2014): “No commons without a community”, *Community Development Journal*, 49(SI), pp. i106-i117

Molyneux, Maxine (2002): "Gender and the Silences of Social Capital: Lessons from Latin America", *Development and Change*, 22(2), pp. 167-188

Montero, Justa (2011/2012): “Crisis del sistema democrático. Hacia una redefinición de nuestra vida en común”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 116, pp. 87-96

Rendueles, César (2013): *Sociofobia. El cambio político en la era de la utopía digital*, Madrid: Capitán Swing

Shaw, Mae (2014): “Learning from The Wealth of the Commons: a review essay”, *Community Development Journal*, 49(SI), pp. i12-i20

Stahel, Andri W. (2013): “Rufold Steiner y los bienes comunes: la fenomenología social como herramienta para la evaluación y la gestión de los bienes comunes”, *Ecología Política*, 43, pp. 58-65

Subirats, Joan (2013): “Bienes comunes y contemporaneidad. Releyendo a Polanyi, *Ecología Política*, 43, pp. 22-29

Vatn, A. (2005): “Rationality, institutions and environmental policy”, *Ecological Economics*, 55, pp. 203-217

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Servidumbre de la deuda vs sostenibilidad de la vida

Cristina Carrasco Bengoa, Carme Díaz Corral, Inés Marco Lafuente, Rosa Ortiz Monera y Marina Sánchez Cid,

Seminario de Economía Feminista de Barcelona.

SERVIDUMBRE DE LA DEUDA VS SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA

Seminario de Economía Feminista de Barcelona. Formado por:
Carrasco Bengoa, Cristina[1]
Díaz Corral, Carme[2]
Marco Lafuente, Inés[3]
Ortiz Monera, Rosa[4]
Sánchez Cid, Marina[5]

Resumen

La presente comunicación ha sido elaborada como producto de un proceso de reflexión y análisis del Seminario de Economía Feminista de Barcelona entorno al concepto de "deuda patriarcal" y a los aportes que la economía feminista puede hacer a la crítica de la deuda financiera. El término de deuda patriarcal o deuda social con las mujeres ha sido utilizado desde hace un tiempo para significar la enorme cantidad de trabajo de cuidados que las mujeres han realizado históricamente y que los hombres han realizado en menor proporción. En el contexto actual de crisis económica y ante el protagonismo adquirido por la deuda financiera, cobra especial relevancia la conceptualización y análisis de este término, que se está extendiendo con el objetivo de insistir en la importancia del trabajo de cuidados y en su nexo con el capitalismo neoliberal. Lo que pretendemos con esta comunicación es, en primer lugar, discutir sobre si la deuda patriarcal es realmente una deuda o, en caso contrario, cómo podría caracterizarse. En segundo lugar, realizamos un análisis de la ilegitimidad de la deuda financiera pública –que claramente es una deuda- desde la óptica de la economía feminista. Esta perspectiva nos permite establecer puentes entre las reivindicaciones de justicia económica y social con origen en los movimientos sociales, y las reivindicaciones sobre la importancia de la centralidad de la vida del análisis feminista.

Palabras clave: *deuda patriarcal, deuda ilegítima, economía feminista*

Clasificación JEL: B54 Feminist Economics

[1] cristinacarrasco@ub.edu
[2] carme.diaz.corral@gmail.com
[3] ines.marco@ub.edu
[4] rosaormo@gmail.com
[5] marina.scid@gmail.com

1. Introducción

Desde hace un tiempo se ha estado hablando de una deuda social con las mujeres o deuda patriarcal, para significar la enorme cantidad de trabajo de cuidados y energías afectivas que las mujeres históricamente han realizado para mantener la vida, y que los hombres han realizado en una proporción muchísimo menor. Estos términos nos parecen adecuados como consigna política para remarcar la situación de las mujeres y la importancia del trabajo de cuidados. Sin embargo, es importante realizar una caracterización conceptual y terminológica para clarificar la situación y proporcionar algunos elementos para estructurar un posible futuro cambio de situación. En esta comunicación, en primer lugar, se discute si la llamada deuda patriarcal es realmente una deuda o cómo podría caracterizarse y, en segundo lugar, se hace un apunte sobre la deuda financiera y la posible ilegitimidad de la deuda pública. Todo ello desde una mirada de la economía feminista, para lo cual la comunicación se inicia con el marco teórico desde donde se realiza el análisis.

2. Marco teórico

2.1 Las tensiones en el mundo real

La crisis actual ha permitido visibilizar numerosas tensiones y contradicciones generadas por la propia estructura del sistema capitalista patriarcal. Tensiones relacionadas con la reproducción social, el bienestar, el medio ambiente, las relaciones entre mujeres y hombres y hasta con la propia subsistencia del sistema. La economía convencional no tiene respuesta a estas situaciones porque plantea que el objetivo principal es la maximización del beneficio de los grupos dominantes y porque no considera como parte del análisis lo que se realiza más allá del mercado.

Desde la economía feminista y desde otras corrientes heterodoxas de pensamiento económico se ha planteado una propuesta de análisis que parte de la idea de sostenibilidad. Esta idea nos remite a un proceso histórico de reproducción social, como un proceso dinámico y multidimensional de satisfacción de necesidades en continua adaptación de las identidades individuales y las relaciones sociales (Picchio 2001; Carrasco y Tello 2011). Todo en conjunto representa las dos dimensiones que consideramos básicas de una sociedad: tener posibilidades reales de reproducirse, biológica y socialmente, pero permitiendo condiciones de vida adecuadas para toda la población, definidas de manera democrática y en equidad. El trabajo doméstico y de cuidados es una pieza clave tanto en los procesos de reproducción como para las condiciones de vida de la población (Bosch et al. 2005; Carrasco 2001, 2009; Carrasco y Tello 2011; Herrero 2012; Orozco 2005, 2011; Picchio 2001, 2009, 2010). La situación actual plantea la urgencia de un enfoque desde la sostenibilidad, de realizar el análisis desde la óptica de la reproducción social y el objetivo del bienestar.

2.2 El dinero en nuestras sociedades actuales

El papel del dinero en una economía capitalista ha ido evolucionando, asumiendo cada vez mayor protagonismo, hasta llegar a lo que hoy conocemos como economías financiarizadas. El dinero se convierte en la mercancía principal a intercambiar, siendo fin económico, político y social. Según Mary Mellor (2010) en la actualidad se estaría utilizando dinero para comprar más dinero y obtener un beneficio mediante la especulación financiera.

El sistema monetario financiero ha ido respondiendo a las necesidades de expansión del sistema económico a través, entre otros, del endeudamiento generalizado, que es necesario para que las personas consuman más allá del nivel de sus salarios. Pero la deuda significa mayor trabajo futuro y es aquí donde surge la contradicción de un sistema movido por el beneficio individual. Por una parte, se requiere mayor trabajo mercantil, por otra, existen niveles de paro no conocidos en muchos años y, finalmente, no se tiene en cuenta el trabajo realizado al margen del mercado. Si no hay una respuesta política que modifique las condiciones actuales, se puede llegar a una situación insostenible para importantes sectores de la población. La necesidad de dedicar mayor cantidad de tiempo al trabajo de mercado para acceder a mayores niveles de consumo es contraria a la idea de bienestar planteada desde la economía feminista y, más en concreto, a la organización de los tiempos que afecta fundamentalmente a la vida de las mujeres.

El debate sobre la crisis no se está realizando bajo la idea de sostenibilidad. La incorporación del trabajo no mercantil en la estructura analítica es necesaria para comprender el funcionamiento global del sistema y para visibilizar las repercusiones de la crisis económica financiera en la vida de mujeres y hombres. Pero detenerse solo a analizar los efectos es mirar a las mujeres sólo como víctimas. Por el contrario, analizar las causas profundas permite reconocer y valorar el trabajo que realizan las mujeres y su importancia en la reproducción y el bienestar. Para el objetivo de este artículo, el análisis de las causas permite situar la relación de las mujeres con el funcionamiento del sistema económico (¿hay una deuda social por el trabajo realizado?) y con el financiero (¿es legítima la deuda financiera teniendo en cuenta sus efectos sobre la población y, en particular, sobre las mujeres?).

3. ¿Deuda social de cuidados?

Nuestra conocida vulnerabilidad exige cuidados a lo largo de todo el ciclo vital, lo que nos hace sociables e interdependientes (Bosch et al. 2003; Carrasco y Tello 2011; Carrasco 2001; Picchio 2009; Herrero 2012). El hecho de que estos cuidados sean constitutivos de la condición humana y esenciales para el mantenimiento de las personas y de la sociedad, da origen a lo que podemos designar como una “responsabilidad social o colectiva” a la cual están obligadas todas las personas.

En las distintas definiciones de deuda que diversas autoras y autores ofrecen (Moliner 1967; Graeber 2012) hay aspectos de coincidencia. Una deuda sería un contrato establecido entre dos o más personas que hace referencia a pagar o devolver algo; algo cuantificable a través de un valor monetario. Lo que hemos denominado “responsabilidad o deuda social” no responde a la

definición de deuda. Ni es una relación consciente establecida entre dos o más personas, ni es cuantificable. En este sentido, se ajusta más a la idea de responsabilidad u obligación moral, ya que no hay una obligatoriedad de devolución. Ahora bien, en nuestra sociedad patriarcal, dicha “responsabilidad” solo ha sido asumida por las mujeres como grupo de población por lo que esta “responsabilidad” se transforma en algo que tendrá, además de la dimensión de obligación moral, dimensiones de expolio pero también de donación. Veamos estas tres dimensiones.

3.1 La responsabilidad o deuda colectiva como donación

Las mujeres -además de vivir bajo una ideología patriarcal que las responsabiliza del cuidado- han dado valor al cuidado como necesidad esencial de las personas y como parte de la condición humana. Han dedicado tiempo y energías a la creación y recreación de la vida. Esta idea de donación podría corresponder al concepto de regalo de Kenneth Boulding (1973), regalo que surge del “amor”. Por simple definición se entiende que una donación no es una deuda: a) no es un acuerdo entre dos partes (solo la decide una); b) la motivación está regida por afectos, aunque a veces se solape con obligaciones morales; y c) no hay obligación de devolución. No se espera una reparación o pago, pero sí un cambio de simbólico para que la sociedad y los hombres valoren la sostenibilidad de la vida y los cuidados.

3.2 La responsabilidad social como obligación

Las relaciones patriarcales en nuestra sociedad establecen roles diferenciados por sexo, con características y valoraciones sociales muy desiguales. El “cuidado” sería una actividad típicamente de responsabilidad femenina y las mujeres, como grupo humano, perciben esta responsabilidad como propia. Situación que se traduce en un fuerte sentimiento de obligación moral de cuidado hacia las personas cercanas acompañado de un sentimiento de culpa si se deja de realizar. A esto se suma la moral social que ejerce presión sobre las mujeres cuando se trata de cuidar. En el sentido de Kenneth Boulding (1973) sería como un “tributo”, una donación surgida del temor.

3.3 La responsabilidad social como expolio o desposesión

El “Debate sobre el trabajo doméstico” que tuvo lugar en los años sesenta y setenta del siglo XX, ya desveló la importancia fundamental del trabajo no monetizado en los procesos de reproducción social. El desplazamiento de costes a la esfera doméstica permite a las empresas capitalistas pagar una fuerza de trabajo muy por debajo de su coste y eludir toda responsabilidad sobre las condiciones de vida de las personas. Esta dimensión de la obligación colectiva no sería tampoco una deuda, sino una explotación del trabajo de las mujeres por el capital, en un sentido análogo a la explotación de trabajadores y trabajadoras en la producción capitalista. Habitualmente esta explotación no se considera una deuda histórica del capital. No se pide una reparación o pago por la explotación, lo que se plantea es un cambio de sistema para acabar con ella. De forma análoga, las mujeres no piden una reparación o una devolución

por toda la desposesión de la cual han sido objeto, se exige el fin de dicho expolio y la asunción colectiva de la responsabilidad del cuidado de las personas.

4. La ilegitimidad de la deuda financiera actual

Como resultado de un modelo económico global que priorizaba las operaciones financieras, y de la connivencia entre las élites financieras y las políticas, estalla la crisis financiera en septiembre de 2007. El modelo, durante la época de “crecimiento”, estaba basado en el expolio del trabajo de las mujeres, del trabajo de los y las asalariadas y de la extracción de los recursos naturales, pero ante la crisis, las políticas económicas aplican con más fuerza la misma lógica de protección del capital a costa de la sostenibilidad de la vida con efectos específicos sobre la vida de las mujeres.

El concepto de Deuda Ilegítima nos permite analizar las causas y consecuencias de la deuda al margen de su legalidad. Si, como hemos afirmado, el objetivo de la organización económica debe ser garantizar la sostenibilidad de la vida, el endeudamiento público resultado de las políticas que no respondan a este objetivo debe ser calificado de ilegítimo desde una óptica feminista.

En términos genéricos, se considera que una deuda es ilegítima cuando procede de préstamos de dinero que esconde, financia o tiene como consecuencia comportamientos, mecanismos o fenómenos que, a corto, medio o largo plazo, atentan contra la dignidad de la vida de las personas y/o ponen en peligro la convivencia pacífica entre los pueblos (Ramos 2006). La primera aproximación hacia la cuantificación de una parte de la Deuda Ilegítima en el estado español es el estudio de Agustín Turiel (2013) que considera que es aquella cuyos fondos se destinan no a sufragar gastos operativos corrientes o de capital, sino a ser nuevamente prestados a terceros, como sería el caso de la deuda española actual. Éste y otros estudios (Sánchez Mato 2013) coinciden en identificar como ilegítima la deuda del sector bancario que han adquirido las administraciones públicas.

Las ayudas a este sector no sólo pueden contabilizarse como Deuda Ilegítima porque no responden a las necesidades de la población, sino que la adquisición de estas deudas ha significado el empeoramiento de las condiciones de vida de las personas, con un impacto diferenciado según el sexo de éstas. En primer lugar, hacer frente a las pérdidas del sector bancario español y a su rescate ha significado una reestructuración de los presupuestos Generales del Estado y la reducción de las partidas destinadas al gasto social, lo que está poniendo en peligro las condiciones de vida de grandes sectores de la población. En segundo lugar, las decisiones de dónde recortar no han sido neutras. Un ejemplo de ello son la absorción del Ministerio de Igualdad, los recortes en los diferentes Institutos de la Mujer, la práctica supresión de los fondos para la Ley de la Dependencia o los recortes para las campañas contra la violencia de género. El retroceso del papel del estado como proveedor de servicios sociales hace recaer en el ámbito doméstico las tareas que antes eran asumidas por el estado, que acaban volviendo a ser “responsabilidad” de

las mujeres. El pago de la deuda pública y sus intereses acaba provocando una mayor desposesión del trabajo de cuidados.

Por lo tanto, desde una óptica feminista, la deuda generada por los rescates a la banca es ilegítima no sólo porque los recursos no han sido destinados al beneficio de las personas sino también porque su pago ha tenido desiguales consecuencias para hombres y mujeres.

5. De la servidumbre de la deuda a la sostenibilidad de la vida

La legislación internacional establece que un contrato entre dos partes sea incumplido en caso de "extrema necesidad" (Vivien 2013)[6]. En el contexto de una crisis de la deuda pública, los gobiernos podrían acogerse a esta normativa en caso de que el pago de la deuda les impida garantizar la capacidad de las personas de cubrir sus necesidades básicas. Tanto a través de las crisis de la deuda en los países del Sur, como en la actual crisis del estado español, descubrimos cómo el mecanismo de sobreendeudamiento de los estados culmina con la sumisión de la soberanía de los estados, y de sus funciones sociales, ante el poder del sistema financiero. La reivindicación de la Deuda Ilegítima como mecanismo de expolio, así como la exigencia del no pago, es uno de los escalones indispensables si pensamos caminar hacia un modelo que priorice la vida ante la acumulación del capital. Pero el cambio necesita de la visibilización del expolio sistemático, de la desigual distribución de las obligaciones sociales de cuidados.

[6] También Naciones Unidas en sus "Principios rectores sobre la deuda externa y los derechos humanos" (Luminas 2011) establece que: "14. Los Estados deberían prestar especial atención a los efectos en materia de género de las reducciones de los servicios sociales, las prestaciones de seguridad social, los servicios de guardería y el empleo público, así como a su incidencia en la creciente tasa de desempleo de las mujeres; y deberían adoptar medidas para evitar que las mujeres sigan empobreciéndose."

BIBLIOGRAFÍA

Bakker, Isabella (2011). Changing Macroeconomic Governance and Gender Orders. En Brigitte Young, Isabelle Bakker y Diane Elson, *Questioning Financial Governance from a Feminist Perspective.* London: Routledge

Bosch, Anna, Cristina Carrasco y Elena Grau (2005). Verde que te quiero violeta. Encuentros y desencuentros entre feminismo y ecologismo. En Enric Tello, *La historia cuenta*. Barcelona: Ediciones El Viejo Topo.

Boulding, Kenneth (1973/1976). *La economía del amor y del temor.* Madrid: Alinaza Editorial

Carrasco, Cristina y Tello, Enric (2011). Apuntes para una vida sostenible. En Maria Freixanet (coord.) Sostenibilitats. Polítiques públiques des del feminisme i l'ecologisme. Barcelona: Institut de Ciències Polítiques i Socials, 11-54

Carrasco, Cristina (2009). Mujeres, sostenibilidad y deuda social. *Revista de Educación*, número extraordinario 2009, 169-191

Carrasco, Cristina (2001). La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? *Mientras Tanto*, 82, 43-70

Federici, Silvia (2004/2010). *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria.* Madrid: Traficantes de sueños.

Fresnillo, Iolanda (2012). Presupuestos 2013: Todo lo que esconde la deudocracia. *La Directa,* Nº 289

Gálvez, Lina (2013). Una lectura feminista del austericidio. *Revista de Economía Crítica*, 15, pp.80-110

Gálvez, Lina y Rodríguez, Paula (2011). La desigualdad de género en las crisis económicas. *Revista de Investigaciones Feministas.* Instituto de Investigaciones Feministas, Universidad Complutense de Madrid, vol 2, 113-132

Garzón, Eduardo (2012). No todas las familias españolas se endeudaron; ni lo hicieron al mismo nivel, ni para los mismos propósitos. Disponible en: http://eduardogarzon.net/no-todas-las-familias-espanolas-se-endeudaron-ni-lo-hicieron-al-mismo-nivel-ni-para-los-mismos-objetivos/

Gómez-Olivé, Dani (2012). ¿Quién controla el agujero de la deuda privada española? *Revista de Economía Crítica,* 13, 97-105

Graeber, David (2012). *En deuda. Una historia alternativa de la economía.* Barcelona: Ariel.

Harvey, David (2004). *El nuevo imperialismo.* Madrid: Akal

Herrero, Yayo (2012). Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas. Revista de Economía Crítica, 13, 30-54

Hudson, Michael (1992). The Lost Tradition of Biblical Debt Cancellations, PhD., Harvard University. Disponible en http://michael-hudson.com/wp-content/uploads/2010/03/HudsonLostTradition.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas (2010). *Encuesta de Empleo del Tiempo 2009/2010.*

Larrañaga, Mertxe, Yolanda Jubeto y Mª Luz de la Cal (2011). Tiempos de crisis, tiempos de des-ajustes, tiempos precarios, tiempos de mujeres. *Revista de Investigaciones Feministas.* Instituto de Investigaciones Feministas, Universidad Complutense de Madrid, vol 2, 95-111

Medialdea, Bibiana et al. (2013). *¿Qué hacemos con la deuda?*. Madrid: ediciones Akal.

Mellor, Mary (2010). *The Future of Money*. New York: Pluto Press

Moliner, Maria (2007) (1a edición 1967). *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos

Orozco, Amaia (2010). Diagnóstico de la crisis y respuestas desde la economía feminista. *Revista de Economía Crítica*, 9, 131-144

Pérez Orozco, Amaia (2011). Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida. *Revista de Investigaciones Feministas.* Instituto de Investigaciones Feministas, Universidad Complutense de Madrid, vol 1, 29-53

Pérez Orozco, Amaia (2006). La economía: de icebergs, trabajos e (in)visibilidades. En Matxalen Legarreta et al. (coord.) *Transformaciones del trabajo desde una perspectiva feminista: producción, reproducción, deseo, consumo.* Madrid: Tierradenadie, pp. 233- 253

Pérez Orozco, Amaia (2006). Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico. Revista de Economía Crítica, 5, 7-37

Picchio, Antonella (2001). Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida. En Cristina Carrasco (ed.), *Tiempos, trabajos y género.* Barcelona: Publicacions de la Universitat de Barcelona.

Picchio, Antonella (2009). Condiciones de vida: perspectivas, análisis económico y políticas públicas. *Revista de Economía Crítica*, 7, 27-54

Picchio, Antonella (2010). Vulnerable Bodies, Total Work and Caring Relationships: A New Economic Perspective. En Tindara Addabbo, Marie-Pierre Arrizabalaga, Cristina Borderías y Añastair Owens, *Gender Inequalities, Households and the Production of Well-Being in Modern Europe.* Farnham: Ashgate.

Ramos, Laura (2006). Ilegitimidad de la deuda de los países del sur y deudas ilegítimas. Observatori del Deute en la Globalització. Disponible en http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/deute_ilegitim/deuda_ilegitima_odg%20010606.pdf

Recio, Albert (2010). "Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible", *Revista de Economía Crítica* 9, pp. 198-222. www.revistaeconomiacritica.org

Sahlins, Marshall (1972/1977). *La economía de la edad de piedra*. Madrid: Akal Editor.

Tello, Enric (2005). La historia cuenta: del crecimiento económico al desarrollo humano sostenible. Barcelona: El Viejo Topo.

Turiel, Agustín (2013). Informe sobre la legitimidad de la deuda pública de la Administración Central del estado de España. Disponible en

http://www.frentecivicosomosmayoria.es/wp-content/uploads/2012/12/Agustin-Turiel-informe-sobre-la-deuda-ilegitima.pdf

Vivien, Renaud (2013). Algunes pistes jurídicas para calificar una deuda pública de il·legítima. En: cadtm.org/Algunas-pistas-juridicas-para

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Una reformulación feminista del Decrecimiento y el Buen Vivir. Contribuciones para la sostenibilidad de la vida humana y no humana

Laura Pérez Prieto y Mónica Domínguez-Serrano

Universidad Pablo Olavide

UNA REFORMULACIÓN FEMINISTA DEL DECRECIMIENTO Y EL BUEN VIVIR. CONTRIBUCIONES PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA HUMANA Y NO HUMANA

Laura Pérez Prieto[1]
Mónica Domínguez-Serrano[2]

Resumen

Esta comunicación plantea una revisión feminista de paradigmas emergentes como el *Decrecimiento* y el *Buen Vivir* y propone un diálogo entre estas filosofías y políticas alternativas para salir del ideario dominante y construir una economía para la vida, con propuestas concretas en las que se establecen relaciones igualitarias y armónicas entre mujeres, hombres y naturaleza. Para ello, se toma el enfoque de la sostenibilidad de la vida humana, formulado por la Economía Feminista, y estrechamente vinculado con a) la reproducción de las condiciones de vida en situación de justicia e igualdad para todos los seres humanos y b) la despatriarcalización, desmercantilización y universalización de esos cuidados. Finalmente, con el objetivo de superar escisiones y proponer una visión más completa de la sostenibilidad, se complejiza y enriquece esta perspectiva con las aportaciones primeras para hablar de la *sostenibilidad de la vida humana y no humana,* incorporando a las relaciones de interdependencia y cuidado humanos, las relaciones de ecodependencia y el cuidado a la naturaleza, como sujeto de derechos.

Palabras claves: *Buen Vivir, Decrecimiento, Sostenibilidad de la Vida Humana y no Humana*

[1] Universidad Pablo Olavide. lauperezprieto@gmail.com
[2] Universidad Pablo Olavide. mdomser@upo.es

1. Introducción

A la luz de las desigualdades, injusticias y asimetrías de poder existentes en el mundo actual, de la crisis ambiental vigente en este planeta finito, y de la subordinación y exclusión histórica de las mujeres de la toma de decisiones y de los beneficios de los procesos de desarrollo, se advierte la necesidad de proponer un marco teórico que permita trascender el sesgo economicista y androcéntrico de las teorías tradicionales y hegemónicas así como de construir un paradigma socioambiental alternativo.

Se considera fundamental un cambio de enfoque para transitar de alternativas de Desarrollo que hasta ahora han traído aparejadas desigualdades sociales y destrucción ecológica, hacia alternativas al Desarrollo, a partir de las cuales, se conciban las relaciones entre los seres humanos, y entre los seres humanos y la naturaleza, de forma igualitaria y sostenible. Para ello, se parte de paradigmas emergentes como el *Decrecimiento* y el *Buen Vivir*, que constituyen propuestas teóricas y políticas alternativas para salir del ideario dominante y sostener la vida en condiciones de viabilidad ecológica y de justicia para todos los seres vivos.

Por otro lado, se sostiene que las relaciones de desigualdad que se dan entre hombres y mujeres, se han ido construyendo históricamente a partir de un pensamiento dicotómico jerarquizado que ha asociado a los hombres con la cultura, (que ha sido valorada socialmente), y a las mujeres con la naturaleza (que ha sido objeto de dominio y cosificación), por tanto, también se parte de que las asimetrías de poder entre los mismos, están estrechamente vinculadas con las relaciones destructivas que mantienen los seres humanos con el resto de la naturaleza[3]. Sin embargo, a pesar del desarrollo en las últimas décadas de estudios que vinculan la subordinación de las mujeres con la explotación de la naturaleza[4], no existe un marco teórico consolidado ni políticas públicas que recojan esta doble preocupación feminista y ecologista.

Por ello, se revisan estas teorías emancipadoras desde la perspectiva de género, para hacer un análisis más completo que visibilice las consecuencias ecológicas del progreso humano y a la vez aborde la responsabilidad desproporcionada que

[3] Antes de entrar en más detalle es pertinente hacer la aclaración de que centrarse en las desigualdades sexo/género en este contexto, es centrarse en una categoría concreta de análisis y una forma de acotar el objeto de estudio. Como sostiene Mellor (1997), un análisis basado en la explotación y subordinación de las personas en función de la raza, la etnia, la clase y las relaciones coloniales Norte/Sur, sería igualmente fundamental. Aunque en la comunicación se hará referencia a estas otras categorías, por cuestiones de tiempo y espacio, la revisión fundamental se hará desde la perspectiva de género.

[4] Entre ellos, podemos destacar los de algunas pensadoras que han hecho trabajos relevantes tanto con un enfoque teórico y global, como con un enfoque más práctico y de carácter nacional. Algunos ejemplos son: Merchant, 1980; Mies y Shiva, 1986; Plumwood, 1993; Braidotti et al, 1994; Dankelman, 1994; Brú i Bistuer, 1996; Pietillä, 1990, 1997; Agarwal, Rico, Guerra, Shiva, 1995; Sabaté, 1995; Holland Cunz, 1996, Velázquez, 1996; Zein_Elabdin; Mellor, 1997; Rico, 1998; Tuñón, 2003; Warren; 2006; Perkins y Kuiper, 2008; Lagarde, 2010; Puleo, 2011.

tienen las mujeres en la asunción de los costes ambientales y sociales del modelo dominante.

Para llevar a cabo este análisis, se retoma el enfoque de la Sostenibilidad de la Vida propuesto por la Economía Feminista con el objetivo de incorporar el trabajo de cuidado de las personas y las comunidades realizado por las mujeres[5], a las diferentes propuestas de sostenibilidad ambiental fuerte del Decrecimiento y el Buen vivir. Así, se contribuye a elaborar una propuesta teórica y política que abogue por la Sostenibilidad de la Vida humana y no humana, mostrando los vínculos entre la dimensión social y la ambiental.

2. El Decrecimiento y el Buen Vivir: aportaciones desde el Norte y el Sur para sostener la vida

2.1 El Decrecimiento del Norte como provocación postdesarrollista

El Decrecimiento puede definirse de manera sintética como un movimiento político de carácter ecosocialista radical, surgido en el seno de las economías industrializadas del Norte global (Francia, 2001), que se declara contrario al crecimiento económico, y a las nociones de Desarrollo y Progreso occidentales que han traído desigualdad, exclusión social y deterioro ambiental en todo el planeta.

El Decrecimiento en sí, no nace como un concepto cerrado, ni sus partidarios y partidarias tienen una receta política para aplicarlo. En palabras de uno de sus máximos exponentes, el economista francés Serge Latouche:

"el Decrecimiento no es un concepto, es un slogan para la movilización política y para salir del imaginario económico dominante (…).Es una posibilidad de atreverse a pensar un mundo diferente y sobre todo de salir de la economía" (Latouche 2007:3).

Es un proyecto, que aunque de reciente formación, hunde sus bases ideológicas en el pensamiento crítico del siglo XX, y se declara deudor del análisis de los impactos socioambientales realizado por el Club de Roma en su Informe *Los Límites del Crecimiento*; de las críticas a la industrialización de los 50-70' de Günther Anders (1956) y Hannah Arendt (1958), de las propuestas de Bioeconomía de Nicholas Georgescu-Roegen (1971); y de Economía de la Convivencialidad de Iván Illich (1973). Así mismo, ha incorporado el pensamiento del Sur, a partir de las ideas postdesarrollistas del Tanzano Neyrere y su

[5] Puesto que visibiliza que la materialidad humana de la que hablan desde la Economía Ecológica y la Ecología en general, no es neutra, sino que la encarnan hombres y mujeres, cuerpos sexuados con identidades, subjetividades, responsabilidades y trabajos diversos construidos socialmente y asimétrica e injustamente repartidos.

propuesta de *self-reliance*, las prácticas de vida sencilla postuladas por Ghandi, y las críticas a la globalización y el Mal Desarrollo de Samir Amin (1990) y Vandana Shiva (1988).

Se forma como movimiento teórico y político para ofrecer un imaginario alternativo a la fe en el crecimiento, y para oponerse al sistema económico-tecno-científico, que se ha desvinculado de las personas y ha dejado de servir para satisfacer las necesidades reales, convirtiéndose en un fin en sí mismo. De igual manera, se declara como proyecto de sobriedad y autocontención libremente elegido, que pretende establecer un nuevo círculo "virtuoso" en lugar de "vicioso" a partir de 8 erres: Reevaluar, Reconceptualizar, Reestructurar, Relocalizar, Redistribuir, Reducir, Reutilizar y Reciclar.

Revaluar: A partir de esta R, se trataría de revisar los valores individualistas y consumistas, y transformarlos en valores de cooperación y humanismo.

Recontextualizar: Comprendería modificar las formas de conceptualizar la realidad, evidenciando la construcción social de la pobreza, de la escasez, abundancia, etc., con el objetivo de construir una nueva visión en la que la calidad de vida esté basada en la suficiencia y simplicidad voluntaria.

Reestructurar: Consistiría en adaptar las estructuras económicas y productivas, es decir, modificar el aparato de producción y las relaciones sociales en función de la nueva escala de valores que se propone, a partir de ecoeficiencia y simplicidad voluntaria.

Relocalizar: Se trataría de sustentar la producción y el consumo esencialmente la escala local. Es un llamamiento a la autosuficiencia local con fines de satisfacer las necesidades prioritarias disminuyendo el consumo de energía y materiales en el transporte y distribución de los bienes de consumo.

Redistribuir: Consistiría en modificar los desiguales acuerdos comerciales, repartir la riqueza de manera equitativa y procurar el acceso de todas las personas y sociedades a los bienes, para equilibrar las relaciones Norte/Sur.

Reducir: Sería hacer una transición desde un estilo de vida consumista a una vida sencilla y autosuficiente para limitar el consumo a la capacidad de carga de la biosfera.

Reutilizar: Contra el consumismo, la reutilización sería un principio para tender hacia bienes durables y a su reparación y conservación. Se trataría de alargar el tiempo de vida de los productos para evitar el despilfarro.

Reciclar: Al igual que el principio anterior, trataría de alargar el tiempo de vida de los productos, a partir de dar un uso nuevo a los mismos para evitar el despilfarro y la acumulación de residuos inservibles.

Diversos autores, a pesar de estar de acuerdo con las ideas contrahegemónicas propuestas desde el Decrecimiento, han planteado distintas críticas. Enrique Leff

(2008), sostiene que la tarea emancipadora del proyecto debería ir en otra dirección, pues el consumo verde de grupos de personas minoritarios, no desactiva la maquinaria capitalista. Lo que se necesita es deconstruir la Economía, y eso, según el autor, iría más allá de una serie de principios operativos a contracorriente, que no conseguirían detener el torrente principal. Los esfuerzos para Leff, deben ir en destejer la racionalidad económica dominante (no teñirla de verde) y entretejer nuevas matrices de racionalidad, entre las cuales se encuentra la racionalidad ambiental. Es decir, primero habría que deconstruir y luego, que reconstruir, teniendo como guía no sólo la racionalidad ecológica sino nuevas formas y procesos de resignificación de la naturaleza (Leff 2008:87).

Jaime Pastor (2009), alerta por su parte del peligro que supone la intención de convertir el Decrecimiento en un proyecto de escala global, porque llamar al Sur a decrecer, aunque sea desde sus propias recetas, puede ser una forma de aconsejarle a su población que se conforme con su miseria, además de un imperativo neocolonial. Por otro lado, señala la importancia de utilizar bien el término, pues si bien Latouche hace distinciones entre un Decrecimiento generalizado en el Norte, y un Decrecimiento selectivo (a través de la reorganización) de determinadas actividades en el Sur, hay que tener en cuenta, que dentro del Norte también hay Sur, y que para las personas sin acceso a trabajo, vivienda digna o una adecuada alimentación, el Decrecimiento no es la opción. En conclusión, Pastor llama a un uso más preciso del lenguaje que demuestre la sensibilidad inclusiva que hay tras el discurso ecosocialista.

Por su lado, Vincent Navarro (2009) sostiene que el problema de esta propuesta, es que asume erróneamente que sólo hay un tipo de consumo y actividad económica y que hay una única manera de crecer económicamente. Según el autor no hay que problematizar el crecimiento, sino el tipo de crecimiento, porque si no, se llegará a un inmovilismo que será negativo para los y las más débiles de la sociedad.

Es compleja la cuestión, sobre todo en lo relativo al desarrollo de esta propuesta en el Sur. La perspectiva de Decrecimiento para los países pobres resulta problemática como sostiene Pastor, porque aunque la mayoría de sus ideólogos se inclinan por que se alcancen unos niveles aceptables de bienestar, quedan en el aire preguntas importantes como cuánto deben decrecer los países desarrollados, y cuánto se les puede “permitir” crecer a los países pobres para equilibrar la balanza. Latouche ha respondido de alguna manera a las críticas sosteniendo que las recetas del Sur para decrecer deben ser las suyas propias, y que se trataría en cualquier caso de ir acompañándose. Para el economista francés, las R del Sur serían: Romper con la dependencia económica y cultural del Norte; Retomar el hilo de una historia interrumpida por la colonización, el desarrollo y la globalización; Reencontrar y Reapropiarse de una identidad cultural propia; Reintroducir los productos específicos olvidados o abandonados y los valores "antieconómicos" ligados a su historia; Recuperar las técnicas y los saberes tradicionales (Latouche 2004). Además, el autor entiende que el establecimiento del Decrecimiento en el Sur, sería una forma de introducir una R

más: la Restitución, es decir, el reembolso de la deuda social y ecológica contraída por el empobrecimiento al que el Norte ha sometido esos países:

"mantener, o peor aún, introducir la lógica del crecimiento en el Sur so pretexto de sacarlo de la miseria creada por ese mismo crecimiento no puede sino occidentalizarlo un poco más" (Latouche 2004:3).

Al respecto, también se ha manifestado Sempere, que ha argumentado contra quienes han utilizado la necesidad de crecimiento de los países pobres como excusa para desmontar la propuesta decrecentista. Según el autor, "*no se puede confundir Decrecimiento de la economía global con Decrecimiento de todas sus partes*" (Sempere 2008:36). Para él, sectores importantes de la sociedad requieren crecimiento de algunas dimensiones, pero esto no es incompatible con un decrecimiento económico a escala mundial a base fundamentalmente del sacrificio compensatorio del consumo de los privilegiados, que supondría la disminución de la huella ecológica de la humanidad. Justamente por el principio de equidad, se hace "*aún más imperioso el objetivo de decrecer en las regiones más opulentas y despilfarradoras del planeta*" (Sempere 2008:36).

Las personas afines a este movimiento, no lo defienden como UNA alternativa, sino una matriz de alternativas que abren un nuevo espacio de creación, liberadora del yugo impuesto por el totalitarismo económico. El decrecimiento abre la trayectoria humana hacia múltiples destinos. Los y las decrecentistas no saben, y sobre todo, no quieren ofrecer un modelo llave en mano de sociedad de Decrecimiento, sino un trazo de los fundamentos de cualquier sociedad no productivista sostenible y ejemplos prácticos de los programas de transición hacia ella. Martinez Alier, a este respecto, parte de las características de cada contexto y propone un modelo plural e híbrido, basado en un Decrecimiento sostenible en el Norte, con el apoyo de los movimientos de justicia social en el Sur (Martínez Alier 2008:58):

La propuesta es "*un proyecto político, que consiste en la construcción, tanto en el Norte como en el Sur, de sociedades convivenciales autónomas y ahorrativas*" (Martínez Alier 2008: 140).

Desde ese marco global, consideramos este paradigma emergente como una alternativa definida desde un posicionamiento concreto, pero con vocación de encontrarse con otras propuestas, formuladas desde otros contextos e intereses. Es decir, se toma el Decrecimiento como marco abierto para construir alianzas con el Sur, desde el reconocimiento de sus propias epistemologías, agendas y acciones.

Al respecto, Pastor habla de la importancia de entrar en un diálogo con movimientos indígenas, alterglobalizadores y feministas, que ya han reflexionado sobre esto. Precisamente en torno a este necesario diálogo con otras perspectivas críticas que están socavando el sistema desde otros ámbitos, se construye la última crítica: la casi habitual falta de perspectiva feminista en los análisis y propuestas decrecentistas.

A pesar de haberse estudiado la convergencia crítica y las potencialidades de los vínculos políticos entre el Feminismo y el Decrecimiento (Tudela 2008, Herrero 2012, Monsangini 2012a y 2012b), se observa que los pensadores más destacados e internacionalmente reconocidos[6], no incluyen esta perspectiva[7]. Como establece el grupo de Decrecimiento Feminista Vasco Deazkundea:

"resulta descorazonador constatar que una disciplina crítica como el Decrecimiento ignora habitualmente el prolijo desarrollo teórico feminista, e incluso en algunos casos se encuentran textos que se apropian de sus aportes sin reconocer su origen y desactivando su carga ideológica" (Grupo Deazkundea 2013:2).

Este colectivo cuestiona algunos conceptos clave justamente para que la práctica del Decrecimiento sea coherente con la óptica feminista, haciendo especial hincapié en el concepto de trabajo y específicamente en el trabajo de cuidados, que no aparece a menudo explicitado en los ensayos divulgativos de la teoría y la práctica Decrecentista. El grupo vasco, incluye el necesario trabajo de cuidados en el esquema de las 8 R de Latouche (2008), modificando 3 de ellas: la Reconceptualización, la Reestructuración y la Relocalización.

En la Reconceptualización, el Decrecimiento define qué es la riqueza y la pobreza y pone en tela de juicio que el objetivo de la vida humana sea la producción industrial y el consumo. Un análisis feminista, requeriría también, una Reconceptualización de la idea de trabajo para incluir en él la dimensión de cuidados, que sí que sería un eje central de la existencia humana.

En segundo lugar, el Decrecimiento define la Reestructuración como la transformación del aparato de producción y las relaciones sociales en función del cambio de valores. En este sentido, el Feminismo llama la atención sobre la necesidad de meter en esa transformación a los hogares y familias, que pertenecen al "ámbito de lo privado", pero que son instituciones sociales que reproducen esquemas de desigualdad y en las que no se asume el trabajo de cuidados por igual. Reestructurar, sería según este colectivo, realmente transformador, si pasara por sacar las necesidades de cuidado del mercado,

6 Pueden destacarse a Serge Latouche, Bruno Clémentin, Vicent Chynet, Denis Cheynet,André Gorz Nicolas Ridoux y Francoise Schneider en Francia, Federico Demaria, Mario Bonaiuti, Maurizio Pollante, Paolo Cacciari y Giorgio Monsangini en Italia, Carlos Taibo y Julio García Camarero, en España, Richard Heinberg y James Howard Kunstler en el mundo anglosajón y en América Latina, Miguel Valencia y Jesse Chacón. De estos, sólo Monsangini como pensador reconocido de esta corriente crítica, ha reflexionado sobre las relaciones de género como un elemento a problematizar y revisar dentro del Decrecimiento.

7 Entre las excepciones puede encontrarse a Yayo Herrero, que sostiene que la interdependencia entre humanos y la ecodependencia del planeta es lo que expresa los vínculos del Decrecimiento y la Ecología, puesto que los dos objetivos políticos básicos del Decrecimiento son la sostenibilidad ambiental y la justicia social (Herrero 2012); Giorgio Mosangini (2012a), que subraya que la lógica capitalista se nutre de la explotación del Sur global, de la naturaleza y de las mujeres, y se estructura en base a dicotomías jerarquizadas. Y por último, las Ecofeministas Socialistas como Mary Mellor (2011) que basan su análisis en la opresión de las estructuras dominantes y proponen la transformación radical del sistema para poner la vida en el centro.

reduciendo la dependencia de él y aumentando la capacidad de resiliencia del sistema humano.

Relocalizar sería para este paradigma emergente, producir de manera local y sostenible, a través de canales cotos de producción y consumo. El enfoque feminista propone al respecto, que para satisfacer una necesidad básica como el cuidado, también habría que relocalizar estos trabajos y frenar un problema de carácter internacional como las cadenas de cuidados, que están provocando feminización de la pobreza y de las migraciones.

A partir de estas reformulaciones y algunas otras hechas por ecofeministas y ecologistas feministas (Herrero 2012; Mosangini 2012a y 2012b), se incorporaría la perspectiva del cuidado de la vida desde una dimensión más amplia que la ecológica, asegurando no sólo la justicia ambiental, sino también la justicia de género. De esta manera, este movimiento, que se postula con muchas potencialidades en los países del Norte global[8], se convierte en incluyente para todos y todas y se postula, tal y como pretende, como un marco de encuentro con otras iniciativas sostenibles como la agroecología, los movimientos altermundistas, campesinos, o el Buen vivir, compuestos por hombres y mujeres que reivindican cuidados para la naturaleza, pero que también deben hacerse conscientes de su necesidad de ser cuidados/as.

2.2 El Buen vivir de las comunidades indígenas frente al Vivir mejor capitalista

"…*es sin duda una de las –propuestas- más ricas, de las más contemporáneas en esta fase mundial y generalizada de búsqueda de alternativas. Sintetiza visiones y prácticas ancestrales, debates y propuestas actuales, el acumulado de pensamiento crítico y luchas sociales de décadas recientes; junta dinámicas nacionales e internacionales de respuesta al 'modelo de desarrollo' y al 'modelo de civilización' que han conducido a una situación ya reconocida como insostenible* (León 2008:105-106)*…Por otra parte, el paradigma del 'buen vivir' resulta convergente y se nutre de análisis y propuestas avanzadas ya desde hace décadas por la economía feminista y la ecologista, que han cuestionado las nociones de economía y riqueza en sus formas predominantes clásica y neoclásica, y que postulan la sostenibilidad ambiental y humana como centrales e indisociables*" (Carrasco 2003, citada en León 2008:108).

Para entender la filosofía del Buen Vivir, hay que anclarla a las cosmovisiones de los pueblos y las sociedades originarias de América Latina, que es de donde surge. Recientemente está filosofía ha sido incluida en los procesos constituyentes de Ecuador (2008) y Bolivia (2009), pero estas visiones están presentes en las

[8] como muestra la proliferación de iniciativas locales decrecentistas y en transición que están funcionado, poniéndose en red y creando masa crítica.

culturas originarias desde antes de la colonización española y es compartida con distintos matices por los pueblos andinos de países latinoamericanos como Colombia, Perú, Argentina, Paraguay, Chile, Bolivia o Ecuador.

Según Fernando Huanacuni (2010), la visión de los pueblos ancestrales indígenas-originarios, está promoviendo:

"un paradigma comunitario de la cultura de la vida para vivir bien, sustentado en una forma de vivir reflejada en una práctica cotidiana de respeto, armonía y equilibrio con todo lo que existe, comprendiendo que en la vida todo está interconectado, es interdependiente y está interrelacionado" (Coordinadora Andina 2010:6).

Por tanto, sin haber nacido con esta vocación, se constituye en la actualidad como una propuesta/respuesta al paradigma capitalista occidental, que separa al ser humano de la naturaleza y que parte de una racionalidad económica que provoca deterioro ecológico y colapso social. Es una propuesta que invita a salir del ideario dominante del Desarrollo, ya que sigue una lógica absolutamente diversa. De hecho, como sugiere Gudynas (2011), dentro de las prescripciones y normas morales y políticas que se manejan dentro de las sociedades indígenas, no existe el concepto de Desarrollo (y por tanto, tampoco el de subdesarrollo), no se concibe un proceso lineal y único en el que existan estados más o menos evolucionados, ni se concibe la riqueza y la pobreza en función de la tenencia de bienes materiales.

Como contrapartida, el mejoramiento social es visto como una categoría en continua construcción y reproducción, al igual que la satisfacción de las necesidades humanas, que es permanente, y que requiere trabajos continuos para cubrirlas y abarca toda la vida. Por otra parte, frente al valor extremo concedido por el paradigma occidental a los beneficios económicos y los bienes materiales, la cosmovisión andina da prioridad y otorga importancia a los valores éticos y espirituales para con otros seres humanos y la naturaleza, a los conocimientos, las prácticas y los saberes acumulados de otras generaciones y a la actitud de empatía y escucha del entorno.

El Buen Vivir, más que una declaración de principios o una declaración de intenciones introducida en el articulado de varias constituciones, se plantea como una oportunidad de construir colectivamente (Gudynas 2008) una nueva economía para la vida (León 2013), que parta de principios de complementariedad, reciprocidad y solidaridad con la naturaleza y con los seres humanos propios de las culturas ancestrales andinas.

La importancia de las propuestas indígenas a escala mundial ha ido en aumento, puesto que se están reconociendo sus potencialidades para reconfigurar las relaciones humanas con el entorno, y el carácter emancipador y transformador de sus contenidos. El reconocimiento de los derechos de la Naturaleza, recientemente incluidos en las Asambleas Constituyentes de Bolivia y Ecuador, es un ejemplo de cómo se ha incorporado la cosmovisión de pueblos indígenas, para

los que la Pachamama es un elemento clave de su filosofía, identidad y subjetividad.

Esta es una de las cuestiones más interesantes en la reformulación de la sostenibilidad, porque como sostiene Guimaraes (2003), ésta sólo estará garantizada si se transita desde el actual antropocentrismo utilitarista instalado en la racionalidad económica actual, al biopluralismo, otorgando a las especies el mismo derecho ontológico a la vida.

La Naturaleza, en tanto una construcción social y en tanto término conceptualizado por los seres humanos, ha sido reinterpretada y revisada íntegramente en ambos procesos constituyentes, bajo las lógicas de reproducción de la vida de los pueblos indígenas y bajo una racionalidad ecológica alternativa a la dominante, que ha incluido un nuevo lenguaje de valoración como la espiritualidad, la contemplación, la inconmensurabilidad y la felicidad.

Al reconocer este nuevo sujeto jurídico en la búsqueda del necesario equilibrio entre la Naturaleza y las necesidades y Derechos de los seres humanos, propios del Buen Vivir, se está superando el enfoque jurídico clásico por el que la conservación del Medio Ambiente es entendida simplemente como un Derecho de los seres humanos a gozar de un entorno sano y no contaminado (Derechos de tercera generación) y se está pasando a aplicar otros criterios de justicia no individuales ni exclusivamente humanos. Los derechos ecológicos van más allá y se establecen como garantía para restaurar de forma obligatoria los ecosistemas dañados por las actividades humanas, independientemente de que haya o no personas afectadas por los mismos y como manera de transitar hacia una racionalidad no económica que tenga en cuenta los tiempos y los ciclos necesarios para la recuperación de los ecosistemas.

Otra de las cuestiones interesantes es la reformulación de los conceptos de Ciudadanía y Democracia hecha a partir de las reivindicaciones y las luchas de los pueblos originarios. El genocidio, etnocidio, racismo y exclusión cometido contra estos pueblos desde la conquista hasta la actualidad, ha mermado sus poblaciones y las ha sumido en la pobreza, sin embargo, en una muestra de resistencia que encuentra sus ejemplos en Coordinadoras Indígenas Trasnacionales, organizaciones de marchas mundiales o activismo político, estas comunidades se han articulado para proponer y reclamar a los Estados y a los Organismos Internacionales el Derecho inalienable de mantener la cultura y recuperar la relación profunda con la tierra y el territorio. En diferentes tiempos y espacios, las comunidades siempre han estado de una manera u otra, en resistencia ante la estructura colonial, y a través de sus prácticas, han conseguido socavar la idea de ciudadanía hegemónica, e incluso erigirse como interlocutores políticos legitimados para incorporarse al debate sobre el cambio del modelo de Estado.

El ejemplo más claro, quizás haya sido la lucha por transformar la arquitectura institucional del Estado y conseguir el reconocimiento de Estados plurinacionales, que respeten sus propias estructuras políticas, sus identidades y símbolos, que

reconozcan sus objetivos de soberanía o sus sistema agrícolas naturales. Con ese objetivo han reflexionado colectivamente y se han articulado políticamente desde los 70, consiguiendo en 2008 y 2009 (casi 40 años después), ese reconocimiento a la diversidad y a la pluralidad en Bolivia y Ecuador, a partir de la elaboración de sendas constituciones que han incorporado sus demandas y sus visiones éticas[9].

Estos *nuevos constitucionalismos sociales y ecológicos* (Pisarello 2014) se inspiran en un concepto profundo de la cultura de la vida: "Vivir en plenitud" como horizonte a transitar. En términos ideológicos implica la reconstitución de la identidad cultural de herencia ancestral milenaria; la recuperación de conocimientos y saberes antiguos; una política de soberanía y dignidad nacional; la apertura a nuevas formas de relación de vida (ya no individualistas sino comunitarias); la recuperación del derecho de relación con la Tierra y la sustitución de la acumulación ilimitada individual de capital por la recuperación integral del equilibrio y la armonía con la naturaleza.

Finalmente, el Buen Vivir, es un proyecto que, al haber sumado muchas historias de luchas de resistencia y de propuestas de cambio ambientales y sociales, se ha posicionado como punto de partida para construir una sociedad sustentable en todos los ámbitos. La constitución de Ecuador es un ejemplo de visión y proyecto político integral en este sentido, pues ha complementado los derechos de los individuos concretos, con los derechos colectivos de las minorías (véase artículo 21 de la constitución) y con los Derechos de la naturaleza.

Sin embargo, como sostiene Escobar (2009), a pesar de que el Buen vivir está anclado a cosmovisiones relacionales indígenas, no puede olvidarse que se plasma en un proyecto político que acaba siendo dirigido por expertos. Por ello, en algunas ocasiones, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos progresistas, existen confusiones entre alternativas postdesarrollistas y neodesarrollistas, persisten concepciones modernizantes heredadas del antiguo modelo y no se ha logrado aún una reconversión significativa del modelo de sociedad[10].

[9] Bolivia establece constitucionalmente que son fines "esenciales" del Estado constituir una sociedad justa y armoniosa, cimentada en la descolonización, sin discriminación ni explotación, con plena justicia social, para consolidar las identidades plurinacionales. Garantizar también la protección y la dignidad de las naciones, los pueblos y las comunidades, y fomentar el respeto mutuo y el diálogo intercultural y plurilingüe. Establece la diversidad plurinacional y en este sentido la necesidad de replantear los aspectos concernientes a la educación, la salud, la producción, pero siempre velando por el equilibrio de la Madre Tierra (Pachamama). Por su parte, La Nueva Constitución Política del Estado del Ecuador, promulgada en el 2008, reconoce en su preámbulo *"las raíces milenarias, forjadas por mujeres y hombres de distintos pueblos, celebrando a la naturaleza, la Pacha Mama, de la que somos parte y que es vital para nuestra existencia"*. Apela a la sabiduría ancestral como principio ordenador jurídico y declara la constitución de *"Una nueva forma de convivencia ciudadana, en diversidad y armonía con la naturaleza, para alcanzar el buen vivir, el sumak kawsay".* Así, de manera clara y contundente, la Constitución proyecta el horizonte del buen vivir, declarando *"Una sociedad que respeta, en todas sus dimensiones, la dignidad de las personas y las colectividades"* (Coordinadora Andina, 2010).

10 Según Escobar, sigue habiendo un salto importante: en los discursos políticos el Desarrollo ha sido desplazado para dar espacio a la cultura, el medio ambiente y los aspectos no económicos, pero en las prácticas, siguen persistiendo visiones tecnificadas, ejecutadas desde el saber

Por otro lado, a pesar de las potencialidades de este enfoque, de la visión holística de la naturaleza en que se apoya y de la propuesta de una economía solidaria y común para la vida, es importante indagar qué papel juegan las mujeres dentro de este movimiento, y si éste incluye además de la justicia ambiental, la justicia de género, porque como sostiene Alicia Puleo (2011), es necesario, cuando surgen paradigmas emergentes y alternativos, que no se subordinen las propuestas de las mujeres, en beneficio de un objetivo emancipatorio común, que supuestamente acabará con el resto de las opresiones, como ha ocurrido históricamente.

Según Magdalena León (2010), el Buen Vivir busca transitar hacia otros modelos más justos para las personas y para la naturaleza, y el feminismo (y el ecofeminismo) también[11]. Por esa razón, tienen puntos en común en su recorrido crítico de reformulación de la economía y de visibilización de los trabajos necesarios para la vida. El Buen Vivir, como el Feminismo, busca reorientar el modelo y poner su foco de atención en el cuidado de la vida. Los vínculos pueden verse con claridad, según la economista ecuatoriana, en la constitución de su país, que plantea oportunidades emancipadoras para las mujeres hasta ahora no reconocidas a partir de cambios en el acceso a las tierras, la reformulación del trabajo y las actividades económicas.

En el mismo sentido piensa Irene León, que en su artículo "Ecuador: La tierra, el Sumak Kawsay y las mujeres", expone las razones por las que la reforma agraria propuesta por el nuevo Estado plurinacional, trae aparejada una revolución feminista en el campo (León 2010: 150). La reforma agraria a partir del Sumak Kawsay para enmendar las condiciones de precarización de la vida campesina, se encamina hacia gestiones colectivas de la tierra, reconociendo las formas comunales y dentro de ellas, regulando el derecho de las mujeres a este acceso. La Ley Orgánica del régimen de soberanía alimentaria a partir de la cual se materializa dicha reforma agraria, establece de forma explícita entre sus objetivos, la transformación de la sociedad y de las relaciones patriarcales y capitalistas. Del mismo modo, se reconoce por primera vez la importancia del trabajo reproductivo y de cuidados realizado por las mujeres, se les brinda cobertura a partir del reconocimiento de la Seguridad social por la realización de este trabajo y se muestra el compromiso de velar por el reparto equitativo las tareas de cuidado entre Estado, hombres y mujeres. Finalmente, en cuanto al objetivo de soberanía alimentaria al que se aspira, se le concede valor al conocimiento de las mujeres (León 2009). En otras palabras, se está formulando un nuevo concepto de ciudadanía (Puleo 2011:354) y se está gestando una transformación de las actividades económicas prioritarias a partir de "*cambios en la matriz productiva, en*

únicamente experto, y habiendo un sesgo modernizante, que abre las brechas entre pronunciamientos y prácticas, vislumbrando el camino hacia el postdesarrollo, pero no adentrándose firmemente en él (2009: 28). Esta brecha queda ejemplificada por la entrada tanto en Bolivia como en Ecuador de algunas grandes empresas trasnacionales y por la ejecución de Megaproyectos de Desarrollo (fundamentalmente petroleros) por parte de los propios gobiernos.

[11] La vinculación entre el Buen Vivir y el feminismo, según Magdalena León (2013) no es sólo de principios, sino de prácticas y perspectivas. Los feminismos socialistas, comunitarios y los ecofeminismos materialistas, estarían en vinculación con ese Buen Vivir.

las visiones y políticas acerca de quiénes y cómo hacen economía, de qué y cómo producir, qué y cómo consumir, de cómo, en última instancia, reproducir la vida" (León 2009:1).

Por otro lado, esta no es una cuestión que deba ser reconocida y valorada únicamente desde fuera. También las mujeres con sus acciones transforman el imaginario y van creando otros referentes femeninos. Ese es el caso del Foro de soberanía alimentaria que tuvo lugar en Mali, en 2007, al que asistieron representantes latinoamericanas de los pueblos originarios que reconocieron su papel protagónico y sus saberes en la agricultura, la alimentación y la biodiversidad, y se postularon en contra de las políticas agrarias neoliberales, contaminantes y sexistas, que afectaban sobre manera su salud (especialmente la reproductiva) y destruían el entorno natural. Sus reivindicaciones incluían desde el acceso a la tierra, al agua y las semillas, hasta el incremento de los servicios sanitarios y educativos y la participación de las mujeres en todas las instancias de decisión (León 2009).

De igual modo, en la III Cumbre Continental de pueblos y comunidades indígenas Abya Yala, en 2007, se hace una defensa contra el saqueo neoliberal de los territorios y se propone el reconocimiento de las luchas, los saberes y las instituciones de los pueblos indígenas, dando especial prioridad a la participación de mujeres, niños/as y jóvenes[12]. Y en el I Foro Internacional de Mujeres Indígenas en 2008, se pide el apoyo a los pueblos indígenas y en especial a las plataformas de mujeres para cuidar a la Pacha Mama. Esto demuestra la organización de las mujeres indígenas en torno a una doble estrategia: un enfoque comunitario para la defensa y el reconocimiento de las estructuras organizativas y las identidades plurales de los pueblos originarios y un enfoque propio para promover la igualdad étnica y de género.

Desde el feminismo ecológico más académico se ha subrayado la debilidad que supone que haya una identificación entre la Pachamama y las mujeres, al sexualizar la naturaleza y hablar de la feminidad de la Tierra, que refuerza el estereotipo de mujer-madre y refuerza las dualidades, pero las declaraciones vertidas en el I Foro de mujeres indígenas, parece demostrar una visión histórica y no esencialista de las desigualdades, a partir del reconocimiento de las mujeres de la responsabilidad que la sociedad patriarcal les ha asignado históricamente en el cuidado de las familias y las tradiciones culturales, con las que se muestran en desacuerdo. Por tanto, la postura esencialista de identificación mujeres-naturaleza, sigue más bien una ruta de visibilización política estratégica que no silencia a las mujeres reales y que incluso da paso a reivindicaciones feministas. Como sostiene Puleo, las luchas de las mujeres no están siendo silenciadas y más bien, se está produciendo un proceso "crítico-emancipatorio" de las mismas dentro de sus propios movimientos, que está haciendo emerger liderazgos políticos femeninos (Puleo 2011: 349-350).

[12] Declaración de Iximche, Guatemala, 2007

Es cierto que no hay que caer en idealizaciones de estos movimientos en lo que se refiere a las relaciones de género[13], ni pensar que la noción de equilibrio vital que proponen va siempre acompañada de relaciones igualitarias entre hombres y mujeres. Como señalan algunas pensadoras feministas ambientalistas del Sur como Bina Agarwal, eso sería potenciar una actitud benevolente con los patriarcados originarios, o negar que los machismos que trajo consigo la colonización occidental, se mezclaron con otros ya existentes (Pachaguaya Yujra 2008) dando lugar a lo que las feministas comunitarias de Mujeres Creando Comunidad, han llamado Entronque patriarcal (Paredes 2010). Se ha demostrado a partir de diversos estudios, que las leyes naturales indígenas, partiendo del principio de reciprocidad entre hombres y mujeres, no establecen derechos diferenciados por sexo, pero "*las normas consuetudinarias de la herencia suelen ser favorables a los hombres*" (Puleo 2011:350).

Por otro lado, como han sostenido autoras como María Lourdes Zabala (2012) existen proyectos emancipatorios dentro de la izquierda, que desmontan los mecanismos de dominación de una cultura sobre otra o que desmontan los discursos dominadores a partir de la raza o la clase, pero que no están haciendo lo mismo con los mecanismos de opresión de un género sobre otro. Aun así, en ninguno de los casos se propone una desvinculación de los movimientos más amplios a los que pertenecen, sino estar dentro y estar también fuera, seguir una ruta doble de descolonización y despatriarcalización y reformular estos espacios de identificación colectiva.

Mujeres pertenecientes a los movimientos indígenas que han colocado el paradigma comunitario de la cultura de la vida en la agenda política, son conscientes de ese problema y de la necesidad de unir la lucha contra el racismo y el Maldesarrollo, las reivindicaciones feministas contra el sexismo (Paredes, 2010).

Una propuesta de este tipo la encontramos en Aguinaga (2010), que vincula la lucha por la despatriarcalización de la sociedad, con otras luchas como la descolonización, la superación del capitalismo y la construcción de nuevas relaciones con la naturaleza. Desde ese lugar, resignifica la comunidad, no como un lugar naturalizado y ancestral, sino como un lugar de pertenencia y confluencia política y afectiva, y concibe la Pachamama como algo que contiene la vida, que permite el encuentro y la movilización, no cómo un sinónimo reduccionista de fertilidad y reproducción al servicio del patriarcado (Aguinaga et al 2011: 78).

A partir de este mismo enfoque complejo, Aguinaga (2010) coloca la naturaleza, las mujeres y los pueblos originarios en el foco del análisis, pero desde un ecofeminismo popular y decolonial diferente, que complejiza, enriquece y entra en diálogo con las aportaciones anteriores.

Según la autora:

[13] Al respecto, véase Hernández y Murguialday (1992)

- El capitalismo, el patriarcado y el proyecto colonial, se articulan en alianza y han construido las "*naturalezas inferiores*", que son los cuerpos femeninos, la biosfera y los pueblos racializados como negros, mestizos e indígenas, que han quedado sin existencia por no alcanzar la evolución social masculina y burguesa.

- Desde el siglo XIX, la Tierra ha sido concebida como planeta-mercancia y el cuerpo y el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres, como cuerpo-mercancia, estableciéndose una vinculación implícita y soterrada entre estas dos esferas que posibilitan la vida.

- La naturaleza como posibilitadora de excedentes, y generadora de plusvalía, ha sido subordinada por los hombres y ha constituido la base material sobre la que se han dado otras opresiones de clase, sexo, raza, de especies, etc.

- El "excedente biológico" generado por la naturaleza y el excedente social generado por el trabajo de las mujeres, han sido utilizados por los grupos privilegiados, para construir su propio poder. Se ha producido un sometimiento compartido e interrelacionado de las mujeres y la Tierra, de sus ciclos vitales y sus dinámicas históricas.

- El trabajo excedente en el caso de las mujeres empobrecidas no solo ha sido la condición para su propia reproducción de clase y sexual subordinada sino para sostener en gran medida el vínculo opresivo que sostiene el sistema sobre el planeta.

- El doble naturalismo: androcéntrico (que ha naturalizado la función de las mujeres) - antropocéntrico (que ha naturalizado la función social del planeta), no es sólo una posición ideológica, sino una estructura de doble función explotadora (de la naturaleza)-represora (de mujeres), que ha configurado clases sociales y grupos sexuales dominantes.

Dada esta matriz de dominaciones, la autora plantea la necesidad de tejer redes entre los movimientos indígenas con una concepción comunitaria y arraigada a la tierra, porque sus saberes y prácticas constituyen hoy un ejemplo de resistencia política y simbólica frente al capitalismo; los feminismos, porque suponen una ruptura con el androcentrismo tanto de las sociedades modernas occidentales como de las cosmovisiones indígenas; y los ecofeminismos, porque contribuyen a eliminar los sesgos antropocéntricos que han mantenido los feminismos para huir de la histórica naturalización de las mujeres y para equiparse a los hombres y a la cultura.

A la luz de estas críticas y de estas nuevas concepciones, lo que resulta innegable es que "el Sur global es una tierra multicultural con experiencias importantes en

las que la Ecología y el Feminismo empiezan a unirse para proyectar un mundo mejor" (Puleo 2011: 355)[14].

De todas formas, tampoco se puede caer en la mistificación, "ni pensar en el otro y la otra idealizada, como un espejo en el que corregir los defectos de la cultura propia" (Puleo, 2011:321). Una revisión crítica de este paradigma emergente también es necesaria para no entenderlo como una receta única, trasplantable a cualquier contexto. La traducción del Sumak Kawsay y del Sumak Qamaña al proyecto político del Buen vivir, no está exenta de dificultades, como han señalado voces escépticas. Entre otras razones, porque está atravesada por contradicciones humanas, y por el contexto global y esto lo demuestra tanto el abandono de prácticas ecológicas y sustentables por parte de algunas comunidades indígenas, como muchas elecciones individuales de indígenas que han decidido emigrar a las ciudades, o las propias dificultades de traducir todo esto en la práctica y conseguir que los Estados sean realmente garantes de los Derechos de la Naturaleza y de las comunidades indígenas (Mansilla 2011). También ha sido criticada como corriente espiritual y utópica (Stefanoni 2012), de infantilismo ambientalista e indígena (Correa citado en Escobar 2009:28) distraído de la verdadera lucha contra el mercado (Sánchez Parga 2011) y sin anclaje en las comunidades reales (Spedding 2010). Al respecto, Acosta señala el Buen vivir como una corriente mixta, en diálogo y en construcción, que tiende a perder sentido si es mirada bajo una lógica universalista propia de la modernidad. A su juicio, la vitalidad y diversidad de esta corriente, en lugar de ser entendida como un aspecto positivo, es criticada desde el enfoque político, económico y filosófico occidental y dominante, sin entender la diversidad cultural y los marcos epistemológicos propios (Acosta 2014). Esta corriente, como la de Decrecimiento, debe ser entendida de forma plural, y por tanto, con contradicciones y contrastes al interior. Lo que a los ojos de Acosta no puede ser relativizado es su innegable fuerza como paradigma que intenta ir más allá de la modernidad y transitar hacia otras alternativas (Acosta 2014).

Desde la comunicación se sostiene que la academia y los movimientos sociales del Norte deben recoger esta filosofía como un desafío epistémico[15], que pone sobre la mesa propuestas rupturistas para la continuidad de la vida en

[14] Según Puleo, Las iniciativas de Buen Vivir que se están dando en América Latina, están ampliando los sujetos políticos a considerar, extendiendo estos derechos a la naturaleza, promoviendo valores basados en la cooperación, la relacionalidad y la vida en común, en la interdependencia y la ecodependencia. Es una filosofía y un pensamiento ético que no supone un retorno al pasado, sino una recuperación de saberes tradicionales perdidos que están vinculados con la sustentabilidad ecológica y social, y por tanto un pensamiento ético y político imprescindible para el presente y el futuro.

[15] Al respecto, Eschenhagen (2014) ha declarado que el sumak Kawsay (quechua), el sumak qamaña (aymara) y otras filosofías de vida en plenitud en distintas partes de América Latina, no constituyen alternativas de Desarrollo (intentando mejorarlo pero no cambiarlo en profundidad), sino que son una alternativa al Desarrollo, constituida desde la concepción comunitaria (nunca individual), el holismo y la interactividad, la concepción de trabajo como una labor para criar la vida en el mundo y una tarea también de contemplación. En ese sentido, constituyen un reto, porque el Desarrollo es la *episteme* dominante del mundo globalizado y se dificulta el entendimiento intercultural hacia esta concepción no lineal ni reduccionista de la vida.

condiciones de justicia social y ambiental. Y por eso mismo, resulta relevante ponerla en diálogo con otras corrientes críticas del Norte, que desde los márgenes, quieran buscar alternativas al Desarrollo.

3. La *sostenibilidad de la vida*. Un marco para situar los cuidados en el centro

Según las Economistas Feministas que han postulado el enfoque de la Sostenibilidad de la Vida (Nelson 1993,1995; Carrasco 2001, 2005, 2009; Orozco, 2011, 2012, 2013), la experiencia femenina en la satisfacción de las necesidades, está relacionada con la gran cantidad y calidad de trabajo que éstas han aportado históricamente, para lograr unas condiciones de vida efectivas y sostenibles para ellas, sus familias y comunidades.

La concepción dominante de trabajo, que se mantiene aún hoy, se ha restringido a las actividades mercantiles y monetarizables (sujetas a salario) surgidas a partir de la industrialización, que son las que han sido realizadas por los hombres. Por otra parte, las distintas escuelas y ramas de la economía convencional, han eliminado de su análisis los procesos de reproducción social, ocultando el trabajo hecho en los hogares y ofreciendo una imagen distorsionada en la que la economía de mercado se ha presentado como el conjunto global de toda la actividad económica. Por último, bajo estos presupuestos, las preocupaciones de la economía clásica y aun en muchos casos de la economía crítica, han sido sobre los salarios, los contratos, etc., dejando fuera del análisis la enorme cantidad y calidad de trabajo de las mujeres.

En contraposición a esta definición estrecha y mercantilista, se propone una acepción más amplia, donde los límites de lo que es trabajo y no lo es, no es tan claro, porque se visibilizan los elementos que están relacionados con la propia vida:

“trabajo en sentido amplio es una actividad que se desarrolla de manera continua y que forma parte de la naturaleza humana. De hecho, entendemos el trabajo como la práctica de creación y recreación de la vida y de las relaciones humanas. En la experiencia de las mujeres, trabajo y vida son la misma cosa. El trabajo nos permite crear las condiciones adecuadas para que se desarrolle la vida humana partiendo de las condiciones del medio natural.” (Bosch et al 2005: 9).

Este enfoque no sólo va a servir para reformular la histórica e injusta organización del trabajo y visibilizar los trabajos de cuidados que se hacen en los hogares y comunidades, sino que va a abrir nuevas perspectivas respecto a la percepción de las necesidades y a generar una nueva racionalidad material y ecológica, alejada del economicismo.

Este nuevo esquema, también va a ayudar a analizar y visibilizar la manera en la que una sociedad resuelve sus necesidades de subsistencia y las formas en las

que se organizan los cuidados necesarios para el mantenimiento de la vida humana (Carrasco 2011).

Desde esta postura, los cuidados van a ser definidos como “todo lo que hacemos para mantener, continuar y reparar nuestro mundo, de manera que podamos vivir en él tan bien como sea posible. Incluye nuestros cuerpos, nuestro ser y nuestro ambiente, todo lo cual buscamos para entretejer una compleja red de sostenimiento de la vida” (CEPAL, 2010).

Se defiende por tanto, una noción de cuidados integradora de lo material y lo inmaterial, no vinculada únicamente al espacio doméstico y a la atención de las personas dependientes que habitan en él, sino que se extiende al cuidado del entorno y a la realización de todas las actividades, incluidas las de cuidado ambiental, las de carácter comunitario, etc., desarrolladas “en un entorno doméstico ampliado” (Precarias a la Deriva 2004: 22) para garantizar el sostenimiento de la vida.

Es una perspectiva radicalmente distinta a la propuesta por la economía convencional, pues si ésta se basa exclusivamente en el incremento de la actividad productiva y del producto interior bruto de un país, el enfoque propuesto por la Economía Feminista prioriza las condiciones de vida de las personas, tanto hombres como mujeres, con la intención de que se alcancen estándares aceptables y dignos. Este enfoque permite poner de manifiesto los intereses prioritarios de una sociedad, nombrar a quiénes asumen la responsabilidad del cuidado de la vida, estudiar las relaciones de género y de poder y, en consecuencia, analizar cómo se estructuran los tiempos de trabajo y de vida de los distintos sectores de la población. Por ello, no sólo propone un reformulación del propio concepto de trabajo, sino un cambio profundo del esquema analítico donde la actividad relevante es la que se realiza en los hogares, no la que se lleva a cabo en los mercados.

De esta manera también se reconocen una gran cantidad de procesos económicos que no pasan por el mercado, la agencia de las personas que realizan estos trabajos, y sus contribuciones para desmercantilizar la vida y para establecer relaciones de solidaridad y procesos de sostenibilidad social y ambiental, sobre todo, en épocas de crisis (Del Moral 2013).

4. La sostenibilidad de la vida humana y no humana: avanzando para incorporar los cuidados y los derechos de la Naturaleza.

“Resulta vital analizar cómo interrelacionar la justicia social (que las necesidades básicas se vean cubiertas de forma universal), la justicia ambiental (que se satisfagan con los recursos y los tiempos que la naturaleza marca), la justicia de género/racial/étnica (que su satisfacción no suponga la imposición de relaciones de dominación explotación y /u opresión) y preservando la máxima libertad posible (a la hora de seleccionar satisfactores y trabajos. En definitiva, hay que dilucidar qué tipo de estructuras son potencialmente válidas a la hora de asignar los

recursos finitos como de contestar a las preguntas de ¿qué satisfacer? Y ¿cómo satisfacerlo? Con el objetivo de vivir vidas que merezcan la alegría de ser vividas" (Pérez Orozco 2012 citada en Grupo vasco Deazkundea 2013: 10).

Desde una lógica de acercamiento a paradigmas emergentes, se han recogido las principales aportaciones y potencialidades de corrientes alternativas que están proponiendo en el Norte y el Sur global para salir del ideario socioambiental dominante y construir una economía para la vida. En este sentido, se han considerado especialmente relevantes las propuestas del Decrecimiento sobre la disminución del consumo material y energético global, a partir de la frugalidad voluntaria y la autocontención de los sectores opulentos, y la propuesta de vida en comunidad y en relación con una naturaleza con Derechos propios, encarnadas en la filosofía política del Buen Vivir.

Ambos paradigmas suponen una fuerte crítica al modelo de desarrollo economicista y devastador de los bienes naturales. Igualmente, ambos reconocen la dependencia de los sistemas humanos de la biosfera y proponen otra relación con la naturaleza. Sin embargo, una revisión feminista de estos paradigmas, arroja como primeras conclusiones que la asunción desproporcionada por parte de las mujeres de los trabajos de cuidado y ambientales o el mayor impacto sobre ellas de los daños ecológicos debido a la división sexual del trabajo, son cuestiones mucho menos problematizadas.

Desde el reconocimiento de esta ausencia, en la comunicación se retoma la propuesta de la Sostenibilidad de la vida Humana, formulada por distintas pensadoras de la Economía Feminista (Carrasco 2001, 2005, 2009 y Orozco 2011, 2012) por considerarla un marco adecuado desde el que problematizar las relaciones de poder, priorizar la vida de las personas para ponerlas en el centro, y cambiar el enfoque analítico de manera que el trabajo doméstico/comunitario/de cuidados realizado por las mujeres, se considere fundamental para sostener la vida y pueda ser tenido en cuenta en el nuevo paradigma socioambiental.

Por otra parte, se defiende que la propuesta de la Sostenibilidad de la Vida es coherente y afín a los principios de la sustentabilidad ambiental fuerte enunciados por la Economía ecológica, que se postula en contra de la monetarización de los ecosistemas y bienes naturales, por considerarlos inconmesurables[16]. De hecho, aunque la literatura sobre la Sostenibilidad de la Vida hable fundamentalmente de la vida humana, en esta comunicación se sostiene que puede ser incluyente y extensiva a la vida no humana y a la naturaleza[17]. Como argumenta Espino: "*en el nuevo paradigma, se habla de corresponsabilidad familiar, social y ecológica. Esto*

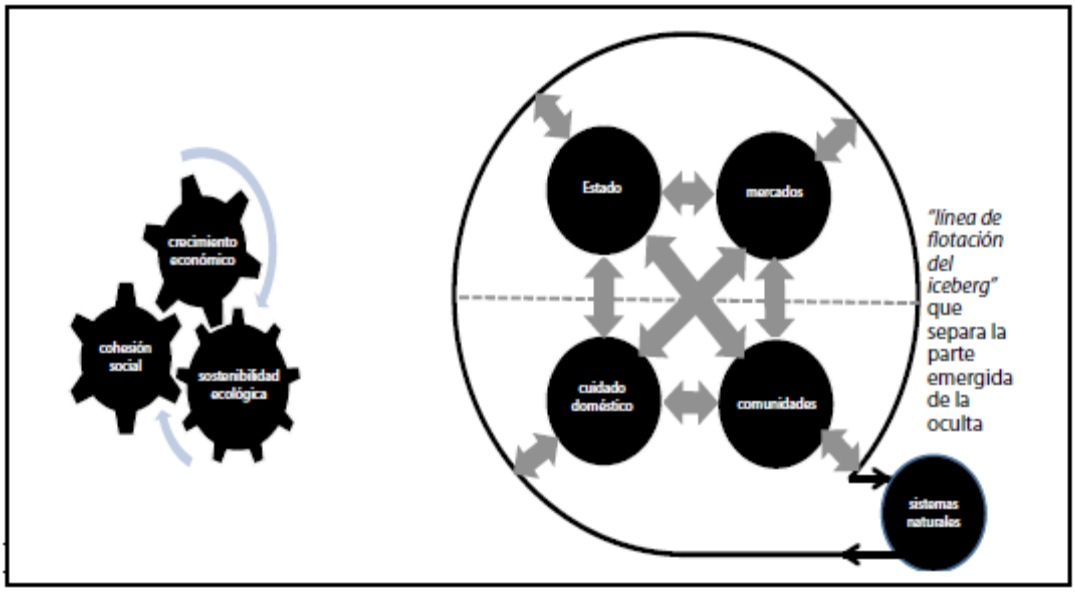
[16] Para revisar en mayor profundidad los punto s de afinidad entre las corrientes de la Economía Feminista y la Economía ecológica, se recomienda la lectura del artículo "Verde que te quiero violeta" (Bosch, Carrasco y Grau 2003).

[17] De hecho, un reconocimiento de la corporalidad y la vulnerabilidad humana, así como de su interdependencia con respecto a otras vidas, lleva implícitamente a reconocer la pertenencia de los seres humanos a un sistema natural mayor que los sustenta, y por tanto, al reconocimiento de la ecodependencia.

supone reconocer límites, incluidos los del cuerpo humano y los del ambiente" (Espino 2013: 7).

Lo que se pretende es dar un salto cualitativo para formular una teoría más amplia que pueda reconocer todas las formas de vida, proponiendo la igualdad en las relaciones humanas (entre hombres y mujeres, entre distintas generaciones, entre pueblos, y países), pero también la relación equilibrada entre los humanos y humanas y la naturales a en todas sus expresiones (Bosch, Carrasco y Grau, 2003)[18]. Se trata de complejizar y enriquecer el enfoque para hablar de Sostenibilidad de la Vida humana y no humana, incorporando en esas relaciones de interdependencia y cuidado humano, las relaciones de ecodependencia y cuidado a la naturaleza.

El siguiente esquema (Carrasco y Telló 2011), es un buen ejemplo de este enfoque complejo, donde se ilustra la relación entre el trabajo de cuidados hacia las personas y los ecosistemas realizados por las mujeres y por las comunidades, en una cadena necesaria para la vida, aunque invisible.



Carrasco y Telló, 2011:41[19].

[18] Es decir, se propone una desestabilización de las fronteras de lo económico, no sólo para reconocer el trabajo de cuidado de las personas, sino el trabajo de sostenimiento que realiza la naturaleza y el que le devuelven muchas personas. Son especialmente relevantes en este contexto, las aportaciones realizadas desde la filosofía del Buen Vivir, que han resignificado las prácticas de cuidado (incluyendo la naturaleza), han catalogado los trabajos "naturales" como trabajos para la vida y han puesto sobre la mesa otras racionalidades ecológicas y formas alternativas de valoración de la naturaleza, esenciales para desplazar el antropocentrismo que impregna el pensamiento occidental, incluso el más crítico.

[19] Puede compararse el esquema de tres patas en los que la economía convencional suele dividir la sostenibilidad (a la izquierda), con el esquema de funcionamiento complejo que reconoce toda la cadena de sostén de la vida humana y no humana, incluyendo las dimensiones no visibilizadas por

En la confluencia de todas estas aportaciones, se consolida una suerte de Economía Ecológica Feminista (Perkins y Kuiper 2005; Quiroga-Martínez 2005; Turner y Brownhill 2005; Mellor 2005 y 2011; Todorova 2005; Jochimsen 2005; Mcmahon 2005; Gálvez y Velázquez 2006, Pérez y Soler 2013)[20] en la que la vida aparece como eje y categoría central, proponiendo un sistema económico social y solidario, que reconoce la vulnerabilidad humana y su corporalidad, respeta la diversidad biológica y cultural del planeta y reparte equitativamente los tiempos y cargas de trabajos que recrean la vida. Uniendo perspectivas teóricas y prácticas ecológicas y feministas se contribuye a elaborar también una propuesta integral que analiza críticamente los sesgos de la economía convencional y rescata las contribuciones silenciadas de mujeres, comunidades indígenas, pueblos campesinos (y otros sujetos naturalizados), así como las aportaciones de los ecosistemas naturales en la reproducción y sostenibilidad de la vida en el planeta.

Bajo el marco que proporciona la perspectiva de la Sostenibilidad de la Vida humana y no humana, definitivamente puede ampliarse la mirada hacia los ecosistemas naturales, poniendo en el centro la vida de todos los seres vivos, e imbricando la dimensión social y ambiental, algo que contribuye a reformular el paradigma dominante de la sustentabilidad; problematizar simultáneamente desde un enfoque integral múltiples sistemas de dominación; y proponer otro tipo de prácticas políticas.

Bibliografía

Aguinaga, Margarita (2010): "Ecofeminismo: mujer y Pachamama. No sólo es posible una crítica al capitalismo y al patriarcado", *América Latina En Movimiento*, en línea http://alainet.org/active/39531

Aguinaga, Margarita, Lang, Miriam, Mokrani, Dunia y Santillana Alejandra (2011): "Pensar desde el feminismo: críticas y alternativas al Desarrollo", en Lang, M. y Mokrani, D. (comp.), *Mas allá del Desarrollo. Grupo permanente de trabajo sobre alternativas al Desarrollo*, Quito: Abbya Yala, pp. 55-82

Acosta, Alberto (2008): "El Buen vivir, una oportunidad por construir", Quito: Ecuador Debate 75, pp, 33-47.

Acosta, Alberto (2014): "El malestar moderno con el Buen vivir", *La Hora Móvil Nacional*, on line, tomado el 18 de Marzo de 2014

el mercado, como el trabajo de cuidados, los ecosistemas naturales y los trabajos comunitarios, que sustentan la parte visible del sistema.

[20] Todas estas investigaciones más recientes, argumentan que siguen haciendo falta más vínculos entre los campos de la economía ecológica, la ecología feminista y la economía feminista y presentan una nueva y prometedora área de investigación en la que se cruzan los límites de estas disciplinas. Concretamente, todos los estudios fechados en 2005, se corresponden con un volumen especial de la revista *Feminist Economics* (vol 11, issue 3) donde se reúnen las contribuciones de diversas regiones del mundo que vinculan la acción política, la experiencia práctica y la investigación en una teoría económica que incluye tanto las preocupaciones ambientales como las feministas.

http://www.lahora.com.ec/index.php/movil/noticia/1101568118/El_malestar_Moderno_con_el_Buen_Vivir%3A_Reacciones_y_resistencias_frente_a_una_alternativa_al_desarrollo*_%2F_An%C3%A1lisis.html

Beltrán y Tarrés, Marta et al (2000): *De dos en dos. Las prácticas de creación y recreación de la vida y la convivencia humana*, horas y HORAS, Madrid: Horas y horas

Bosch, Anna, Amoroso, María Inés y Fernández Medrano, Hortensia (2003) "Arraigadas en la tierra" en Maria Inés Amoroso, Ana Bosch, Cristina Carrasco, Hortensia Fernández, y Neus Moreno (Eds.), *Malabaristas de la vida. Mujeres, tiempos y trabajos*, Barcelona: Icaria-Mas Madera, pp. 71-96.

Bosch, Ana, Carrasco, Cristina, y Grau, Elena (2005): "Verde que te quiero violeta. Encuentros y desencuentros entre Ecología y feminismo" en Enric Telló (Comp.) *La Historia Cuenta: Del crecimiento económico al Desarrollo Humano Sostenible*, Barcelona: Libros del Viejo Topo, pp. 321-346

Carrasco, Cristina (2001): "La sostenibilidad de la vida humana: un asunto de mujeres?", en M. Teresa León (ed.) (2003), *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*, Porto Alegre: OXFAM GB, Veraz Comunicaçao, pp.11-49. Disponible en alainet.org/publica/mujtra/mujeres-trabajo.pdf

Carrasco, Cristina (2009): "Mujeres, sostenibilidad y deuda social", *Revista de educación*, n extraordinario, pp 169-1991.

Carrasco, Cristina y Telló, Enric (2011): "Apuntes para una vida sostenible" en Xavier Montagut, Carmen Murías y Luci Vega (Coords), *Tejiendo alianzas para una vida sostenible. Consumo crítico, feminismo y soberanía alimentaria*, Barcelona: Xarxa de Consum Solidari y Marcha Mundialde Mujeres, pp. 11-44.

Conferencia Mundial de los Pueblos sobre Cambio climático y los Derechos de la Madre Tierra, Cochabamba, Bolivia, 2010, en Zarate, María Lorena Zarate y Claudia Hernández, (comp.) (2012), *Construyendo otros mundos posibles. Derecho a la ciudad, sustentabilidad y buen vivir en América Latina*, México D.F: Hábitat International Coalition, México DF, pp 125-133.

Declaración de Iximche, Guatemala, 30 de Marzo de 2007, Guatemala Solidarity Network, on line http://guatemalasolidarity.org.uk/2007/03/31/declaracion-de-iximche-2/. Consultada el 4 de Marzo de 2014

Declaración de Nyéléni (2008), *Revista Mientras Tanto* 106, pp. 171-174

Del Moral, Lucía (2013): *Espacios comunitarios de intercambio, bien-estar y sostenibilidad de la vida: estudio de casos sobre bancos de tiempo en un contexto europeo*, Tesis Doctoral, Universidad Pablo Olavide.

Escobar, Arturo (2009): "Una minga para el postdesarrollo", *América Latina en Movimiento* n 445, Quito: pp. 26-30

Guimaraes, Roberto (2003): “El desarrollo sustentable: ¿Propuesta alternativa o retórica neoliberal?” CEPAL, Versión resumida de la ponencia: “El papel del Estado en una estrategia de desarrollo sustentable” presentada en el Foro sobre Desarrollo Sostenible y la Reforma del estado en América Latina y el Caribe, México: Colegio de México / CEPAL, 11-13 de abril de 1994.

Hernández, Teresita y Murguialday, Clara (1992): *Mujeres indígenas ayer y hoy. Aportes para la discusión desde una perspectiva de género*, Madrid: Talasa

Herrero, Yayo (2008): “Tejer la vida en verde y violeta: vínculos entre el ecologismo y el feminismo”, *Cuadernos de Ecologistas en Acción* n 13, Madrid: Ecologistas en Acción, pp. 1-24.

Herrero, Yayo (2012): “Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas”, *Revista de Economía Crítica* 13, pp. 30-54

Huanacuni, Fernando (comp.) (2010): “Buen vivir/ Vivir Bien. Filosofía, políticas y experiencias regionales andinas”, Lima: *Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas*

Marcellesi, Florent (2013): “Adiós al crecimiento”, *III Encuentro sobre Decrecimiento e iniciativas en transición*, Sevilla, 1-2 Noviembre de 2013

Martínez Alier, Joan (2008): “Conflictos ecológicos y justicia social”, *Papeles* n 103, pp 11-27

Mellor, Mary (2011): “Plantando Cara al Nuevo (des)orden mundial: socialismo verde feminista” en Cristina Carrasco, Cristina Borderías y Teresa Torns (Eds.), *El trabajo de cuidados. Historia, teorías y políticas*, Madrid: Los libros de la Catarata, pp. 252-277.

Merchant, Carolyn (1980): *The Death of Nature: Women, Ecology, and the Scientific Revolution*, Harper Collins, San Francisco.

Mansilla, Hugo Celso F. (2011): “Ideologías oficiales sobre el medio ambiente en Bolivia y sus aspectos problemáticos”, *Ecuador Debate* n 84, pp. 89-105.

Martínez Alier, Joan (2008): “Decrecimiento sostenible. París, Abril de 2008”, *Ecología política 35*, pp. 51-58.

Mosangini, Giorgio (2012a): Decrecimiento y Justicia Norte-Sur, Barcelona: Icaria.

Mosangini, Giorgo (2012b): “Feminismo y Decrecimiento: desarmando la Economía”, 9 de Septiembre 2013, on line

http://decrecimientoybuenvivir2012.files.wordpress.com/2011/02/decrecimientoyfeminismogiorgiomonsanginiabril09. pdf

Navarro, Vincent (2009): *El movimiento ecologista y la defensa del decrecimiento*, Diario Público, 29 Agosto 2013, on line

http://blogs.publico.es/dominiopublico/7407/7407/

Nussbaum, Martha (2002): *Las mujeres y el Desarrollo Humano*, Barcelona: Herder S.A.

Latouche, Serge (2003): "Por una sociedad de decrecimiento", *Le Monde diplomatique,* sección española, noviembre de 2003.

Latouche, Serge (2004): “Tendrá el Sur derecho al Decrecimiento?”, *Le Monde Diplomatique*, sección española, Noviembre de 2004.

Latouche, Serge (2007): Jornadas sobre Decrecimiento *Desfer el Creixement, Refer el Món,* 7-11 Marzo, Barcelona.

Latouche, Serge (2008): *La apuesta por el decrecimiento*, Barcelona: Icaria.

Leff, Enrique (2008): “Decrecimiento o deconstrucción de la Economía. Hacia un mundo sustentable*”, Polis. Revista de la Universidad Bolivariana de Chile* vol 7, n 21, pp. 81-90

León, Irene (2009): “Gestoras de la soberanía alimentaria”, *VV.AA, Soberanía alimentaria desde y para el empoderamiento de las mujeres*, Gobierno Vasco, Gaztéiz.

León, Irene (2010):”Ecuador: la tierra, el sumak kawsay y las mujeres” en Irene León (Coord.), *Sumak Kawsay/Buen Vivir y cambios civilizatorios*, Quito: FEDAEPS, pp. 143-154.

León, Magdalena (2008): “El Buen Vivir: objetivo y camino para otro modelo”, en Irene León (Coord*.), Kawsay/Buen Vivir y cambios civilizatorios*, Quito: FEDAEPS, pp. 105-124.

León, Magdalena (2009): “Cambiar la economía para cambiar la vida”, en Alberto Acosta y Martínez (Comp.), El Buen Vivir, una vía para el desarrollo, Ediciones Abya Yala, Ecuador

León, Magdalena (2013): “Entre la crisis y los cambios: feminismo y buen vivir como alternativas" en *Actas del IV Congreso de Economía Feminista*, 3-5 Octubre, Carmona, Sevilla

Pachaguaya Yujra, Pedro Celestino (2008): *La poética de las vertientes. Ecofeminismo y Posdesarrollo en Santiago de Huari*, La Paz: IDCR-PIEB

Paiewonsky, Denise, Pérez Orozco, Amaia y García Domínguez, Mar (2008): *Cruzando Fronteras II. Migración y desarrollo desde una perspectiva de género*, UNINSTRAW- Ministerio de Igualdad, disponible en

http://www.remesasydesarrollo.org/uploads/media/Crossing_BordersII_WEB.pdf

Paredes, Julieta (2010): *Hilando fino desde el feminismo comunitario*, La Paz: DED-Bolivia.

Pastor, Jaime (2009): “Ecosocialismo y Decrecimiento”, *Otro Desarrollo. Espacio de Intercambio*, publicado originalmente en http://www.vientosur.info

Pérez, David y Soler, Marta (2013): “Sostenibilidad de la vida: hacia una Economía Ecológica Feminista?”, *IV Jornadas de Economía Feminista*, 3-5 Octubre, Carmona, Sevilla

Pérez Orozco, Amaia (2011): “Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida*”, Investigaciones Feministas* vol 2, pp. 29-53.

Pérez Orozco, Amaia (2012), “De vidas vivibles y producción imposible”, *Rebelión*, on line. http://www.rebelion.org/noticia.php?id=144215

Pérez Orozco, Amaia (2013), “La sostenibilidad de la vida en el centro…¿y eso qué significa?, *IV Jornadas de Economía Feminista*, 3-5 Octubre, Carmona, Sevilla.

Picchio, Antonella (2001a): “Sostenibilidad, equidad y crecimiento: una perspectiva feminista” en Alfonso Dubois, José Luis Millán, Jordi Roca Jusmet (coords.) *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*, Barcelona: Icaria, pp. 51-73.

Picchio, Antonella (2001b): “Un enfoque macroeconómico ampliado de las condiciones de vida”, en Cristina Carrasco (Ed.) *Tiempos, trabajo y género*, Barcelona: Publicaciones de la Universitat de Barcelona, pp. 15-37.

Pisarello, Gerardo (2014): El desmontaje de los derechos sociales en el contexto neoliberal, Conferencia Inaugural del Seminario “Megaproyectos de Desarrollo y su impacto en los derechos”, 10 de Abril de 2014, México DF: CEIICH-UNAM/Fundar.

Plumwood, Valerie (1993): *Feminism and the mastery of Nature*, Londres: Routlegde.

Puleo, Alicia (2011): *Ecofeminismos para otro mundo posible*, Valencia: Cátedra.

Puleo, Alicia (2013): Sesión inaugural del I Congreso Internacional de Género y Cultura de la Sostenibilidad, *Universidad de Valladolid*, Valladolid 6-8 Noviembre de 2013

Riechmann, Jorge (2004): “Tiempo para la vida”, *Trilogía de la autocontención. Gente que no quiere viajar a Marte. Ensayo sobre Ecología, ética y autolimitación*, Madrid: Los libros de la Catarata, pp. 195-227.

Sánchez Parga, José (2011): “Discursos retrovolucionarios: Sumak Kausay, derechos de la naturaleza y otros pachamamismos”, *Ecuador Debate* 84, pp. 31-50.

Sempere, Joaquím (2008):“Decrecimiento y autocontención”, *Ecología Política* 35, pp. 35-44.

Spedding, Alison (2010): “Suma qamaña”, ¿kamsañ muni? (¿Qué quiere decir “vivir bien”?). Fe y Pueblo, ISEAT 17: 4-39.

Stefanoni, Pablo (2012): “¿Y quién no querría “vivir bien”? Encrucijadas del proceso de cambio boliviano”, *Crítica y Emancipación*, CLACSO, 4(7), pp. 9-25.

Taibo, Carlos (2011): *El decrecimiento explicado con sencillez*, Los libros de la Catarata, Madrid.

Telló, Enric (2005): *La Historia Cuenta: Del crecimiento económico al Desarrollo Humano Sostenible*, Barcelona: Libros del Viejo Topo.

Tudela, Marta (2008):”Feminismo y Decrecimiento: puntos en común, posibilidades de Encuentro”, El Col·lectiu d’Estudis sobre Cooperació i Desenvolupament, Revista Ca la Dona 64, disponible on line http://www.portal-dbts.org/4_formas_intervencion/feminismo/Decrecimiento%20y%20feminismo.pdf

Zabala, Lourdes (2012): “Descolonizar la descolonización desde los feminismos” en *Mujeres en diálogo: avanzando hacia la despatriarcalización en Bolivia,* La Paz: Coordinadora de la Mujer.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Construyendo la economía solidaria desde la economía feminista y el enfoque de las capacidades. Una apuesta a favor de la sostenibilidad de la vida.

Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto, Mª Luz de la Cal, Maria Angeles Díez y Zaloa Pérez

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea y Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi)

CONSTRUYENDO LA ECONOMÍA SOLIDARIA DESDE LA ECONOMÍA FEMINISTA Y EL ENFOQUE DE LAS CAPACIDADES. UNA APUESTA A FAVOR DE LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA.

Mertxe Larrañaga
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mertxe.larranaga@ehu.es

Yolanda Jubeto
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
yolanda.jubeto@ehu.es

Mª Luz de la Cal
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
luz.cal@ehu.es

Maria Angeles Díez
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mariaangeles.diez@ehu.es

Zaloa Pérez
Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi)
zperez@reaseuskadi.net

Resumen

El objetivo de esta comunicación es avanzar en la conceptualización de la economía solidaria feminista con ánimo de contribuir al debate sobre las bases para superar las lógicas de funcionamiento del capitalismo patriarcal. Para ello, nos hemos centrado en los puntos de conexión entre tres enfoques teóricos: la economía solidaria, la economía feminista y el enfoque de las capacidades, puesto que todos ellos apuestan por construir “otra economía más justa” y comparten tanto críticas frente a la economía convencional hegemónica como propuestas para ampliar la mirada del análisis económico y sus claves de funcionamiento.

Así, en un primer apartado resumiremos algunas cuestiones esenciales abordadas por la Economía Feminista. A continuación, buscaremos puntos de encuentro entre la Economía feminista y el Enfoque de las capacidades. En el tercer apartado ligaremos estos dos enfoques teóricos con la Economía solidaria a partir de sus propuestas de ruptura de las estrechas fronteras establecidas sobre los sujetos y objetos en los análisis económicos convencionales. Trataremos, entre otras cuestiones, de la necesidad de superar el mito del *homo economicus* y de avanzar hacia la construcción de una economía que ponga en el centro la sostenibilidad de la vida. Para ello,

tomaremos como base los principales postulados y principios defendidos por la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) a la hora de caracterizar la ES y haremos una lectura en clave feminista de dichos postulados y principios, vinculándolos con el enfoque de las capacidades, puesto que la economía solidaria contribuye también al fortalecimiento de las mismas. Cerraremos la comunicación con unas reflexiones en las que se esbozarán algunas claves para el debate.

Área temática: Economía Feminista o Economía Social

Palabras clave: economía feminista, economía solidaria, sostenibilidad de la vida, equidad, cooperación.

Clave JEl: Economía Feminista

0.- Introducción

Muchas personas y colectivos críticos con el actual modelo de globalización neoliberal apuestan por avanzar en la construcción de alternativas sociales y económicas trasformadoras, que aseguren el bienestar de todas las personas del planeta sin menoscabar las opciones de las generaciones venideras. En esta búsqueda de alternativas, la Economía Solidaria aporta un rico y diverso abanico de emprendimientos socioeconómicos que funcionan con una lógica diferente a la lógica competitiva de los mercados capitalistas. Las organizaciones y emprendimientos de la Economía Solidaria rescatan así modos de funcionamiento basados en la reciprocidad, el altruismo, la solidaridad y la cooperación, y ponen a las personas por encima de la obtención de beneficios. Estos valores son parte de la base sobre la que se sustenta la transformación social bajo el paradigma de la sostenibilidad de la vida. Por lo tanto, la Economía Solidaria aporta una nueva mirada, unos valores y unas prácticas al servicio de dicha transformación.

Esta comunicación pretende avanzar en la teorización de la Economía Solidaria y responde, en cierta medida, a una demanda concreta por parte de Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) Euskadi, consciente de que el desarrollo teórico y la conceptualización de la economía alternativa y solidaria bajo el paradigma de Sostenibilidad de la Vida es todavía muy limitado.

Para ello, en un primer momento comenzamos a revisar el paradigma de Sostenibilidad de la Vida estudiando las vinculaciones entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista. Posteriormente, consideramos que había otras corrientes teóricas que también podían contribuir a la teorización de la Economía Solidaria, concretamente el Enfoque del Desarrollo Humano o Enfoque de Capacidades.

El objetivo de esta comunicación es, pues, avanzar en la conceptualización de la economía solidaria y feminista y para ello nos basamos en los cruces existentes entre tres enfoques teóricos: la economía solidaria, la feminista y el enfoque de las capacidades. Los tres tienen muchos puntos en común entre otras razones porque ponen en el centro de sus análisis y propuestas la sostenibilidad y calidad de la vida frente a las lógicas meramente mercantilistas.

Para ello vamos a abordar cuatro cuestiones. En el primer apartado resumiremos algunas claves de la Economía Feminista. Posteriormente buscaremos puntos de encuentro entre la Economía feminista y el Enfoque de las capacidades. En el tercer apartado ligaremos estos dos enfoques teóricos con la Economía solidaria y lo haremos a través de dos instrumentos: la lectura de los principios de la Economía solidaria desde la Economía feminista y el Enfoque de las capacidades y la contribución de la Economía solidaria al fortalecimiento de las capacidades. Cerraremos la comunicación con unas reflexiones en las que se esbozarán unos temas para el debate.

1.- Ideas fuerza de la Economía Feminista

Lo que actualmente ha venido a denominarse economía feminista (EF) empieza a desarrollarse con fuerza a partir de la segunda mitad del siglo XX, aunque su historia es prácticamente tan larga como la del propio pensamiento económico. Como indica su propia denominación, la economía feminista bebe del feminismo y de la economía y se integra dentro del feminismo académico que busca el conocimiento de la realidad y su teorización a partir del análisis interdisciplinar en el que se engloban otras disciplinas como la filosofía, la antropología, la sociología, la psicología, el derecho, etc. Y aunque se hable de economía feminista en singular, lo cierto es que no es una corriente de pensamiento monolítica y no puede serlo porque ni hay un único feminismo ni existe una única visión de la economía.

Entre las cuestiones que comparten prácticamente todas las economistas feministas se encuentra la preocupación por las desigualdades de género y las discriminaciones a las que deben hacer frente las mujeres, tanto en la esfera socio-económica (productiva doméstica, cuidados, trabajo mercantil), como en la esfera política (niveles de participación en los procesos de toma de decisiones políticas que influyen directamente en nuestras condiciones de vida).

Las relaciones desiguales de género constituyen una variable estructural de primer orden que afecta a todos los procesos sociales y que organiza el conjunto del sistema socioeconómico, condicionando dinámicas a todos los niveles, tanto a nivel micro como a nivel meso y macro. A nivel micro, las relaciones de poder en función del sexo afectan a los procesos individuales, de los hogares y de las empresas. En los hogares persiste la división sexual del trabajo que se traduce en un reparto muy desigual de los tiempos de cuidados no remunerados. A nivel meso, el género condiciona el funcionamiento de los mercados laborales que, segregados por sexo, suponen oportunidades y condiciones de empleo diferentes y desiguales. A nivel macro, por un lado los grandes agregados macroeconómicos como el Producto Interior Bruto (PIB) responden a una concepción muy estrecha y masculina de la economía y por otro lado, las grandes políticas a nivel macro como las políticas fiscales, las políticas sociales, de tipos de cambio, políticas comerciales, etc. tampoco son neutrales al género. Y no lo son porque acaban condicionando y repercutiendo en la vida de la gente y como las condiciones y posiciones de mujeres y hombres son diferentes, las políticas también pueden tener una incidencia desigual.

En el análisis económico, la EF parte de una definición amplia de economía que supera las fronteras de las relaciones mercantiles y abarca el carácter interdependiente de las relaciones humanas y las diversas instituciones de las que se dotan las sociedades para la satisfacción de sus necesidades. En este sentido, por ejemplo, Julie Nelson sugiere que la economía “debería preocuparse por el modo en el que los seres humanos organizamos la prestación y suministro de nuestro sustento. El aprovisionamiento económico y el sustento de la vida se encuentran en el centro del estudio, tanto si se realiza por medio del mercado, el hogar, o la acción gubernamental, como si el intercambio es simétrico, coercitivo o a través de donativos” (Nelson 1996).

Asimismo, se defiende mayoritariamente que el objetivo último de las actividades económicas debe ser la sostenibilidad de la vida, entendiendo por esta el proceso de reproducción ampliada de la vida, que requiere tanto recursos materiales como contextos y relaciones de cuidado y afecto (Picchio 2001; Carrasco 2009). En este proceso se incluyen, por lo tanto, la satisfacción de las necesidades humanas, tanto materiales como afectivas, en un entorno social y ambientalmente sostenible, para lo cual se requiere incluir tanto la calidad de las relaciones humanas como las condiciones en que vamos a dejar el planeta a las próximas generaciones. La noción de sostenibilidad de la vida se utiliza como antítesis a la acumulación y el lucro sin fin y aunque alude a la vida humana puede extenderse a todas las formas de vida. Buscar la sostenibilidad de la vida significa organizar la producción, la reproducción y los intercambios para que todas las formas de vida se reproduzcan y perduren en las mejores condiciones, con justicia e igualdad.

La búsqueda de un análisis amplio e integral de las relaciones económicas que sustentan la vida ha generado indefectiblemente una crítica de la visión androcéntrica de la economía y ha puesto en cuestión categorías analíticas básicas como son el concepto de trabajo, actividad económica, bienestar o desarrollo. Romper los límites en los que se encontraba inserto el concepto de trabajo, considerado en la economía convencional implícita o explícitamente sinónimo de empleo (Folbre 1995; Himmelweit 1995; Carrasco 1999) ha permitido visibilizar toda una serie de actividades situadas en la base del sistema económico y que, sin embargo, eran obviadas y consideradas extraeconómicas. Así, plantear que el trabajo no solo es empleo (trabajo asalariado y autónomo fundamentalmente), sino que incluye también los trabajos no remunerados, ha significado romper las fronteras de la economía convencional y centrar el análisis más allá del mercado. Incorporar, de este modo, en el concepto de trabajo todas las actividades destinadas a producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de las personas, rompe también con la visión dicotómica del mundo (actividad/inactividad; valor/no valor; actividades económicas/actividades no económicas; trabajos mercantiles/trabajos no mercantiles; esfera pública/esfera privada) visibilizando las conexiones entre el ámbito mercantil y el ámbito no mercantil (Dalla Costa 2009) e incorpora la variable tiempo como una de las claves en el conocimiento de las aportaciones humanas al bienestar individual y colectivo.

Esta reconceptualización del trabajo ha llevado a abrir la “caja negra” de los hogares por medio de múltiples análisis sobre las actividades productivas y afectivas que en ellos se realizan. Estas tareas constituyen una base fundamental de la supervivencia de la especie y de la calidad de vida de las personas, sin olvidar las relaciones de poder que surgen en su interior ni las estrategias para resolver los conflictos que se generan en el mismo[1]. Relacionado con esto, se ha constatado que generalmente suelen ser los hogares los que reajustan en última instancia el sistema económico y algunos de estos reajustes, principalmente los que se producen en tiempos de crisis, pueden ser especialmente perjudiciales para las mujeres. No cabe duda de que existen y siempre han existido tensiones profundas entre producción y

[1] En este trabajo ha contribuido también Amartya Sen, uno de los fundadores del pensamiento del Desarrollo Humano, especialmente con su obra de 1990.

reproducción y estas tensiones tienen que tenerse también en cuenta en el debate sobre los modelos de organización social.

Fruto de estas reflexiones, se ha concluido que el estereotipo de agente económico fundamental utilizado por la ciencia económica neoclásica, el *homo economicus*, al que se le presenta como un sujeto absolutamente racional, egoísta, independiente, autosuficiente, saludable, ni demasiado joven ni demasiado mayor, siempre activo en el mercado y que busca el bienestar personal exclusivamente a través del lucro económico, no existe. Lejos de ese prototipo, todas las personas somos interdependientes y necesitamos cuidados a lo largo de toda la vida, aunque la intensidad de esta necesidad varía obviamente a lo largo del ciclo vital. Es también innegable que en ocasiones las necesidades de cuidados son mayores; es el caso de las personas con capacidades diferentes o dependientes en general. El cuidado de personas dependientes requiere una gran inversión humana en asistencia y mientras una gran proporción de esta asistencia la realicen las mujeres sin obtener remuneración a cambio, como si tal trabajo fuese el resultado natural del cariño o del amor, este trabajo será una fuente importante de desigualdad por razón de género (Nussbaum 2012). El cuidado, en general y el cuidado de personas dependientes en particular, será una da las grandes cuestiones de este siglo, que en algunos circuitos empieza a conocerse ya como el siglo de los cuidados.

Resulta cuando menos curioso que al analizar la familia con criterios económicos (es lo que hace el premio Nobel de economía Gary S. Becker en la *Nueva economía de la familia*), el egoísmo que rige la vida de los agentes económicos sólo se reserva a algunos miembros ya que a otros se les supone generosos. Uno de los elementos más cuestionados de la “familia beckeriana” es la función de utilidad o bienestar familiar. Frente a la imposibilidad de agregar las funciones individuales para construir una que represente los intereses de todos los miembros familiares, Becker plantea el teorema del altruismo, según el cual, el “jefe de familia” altruista incorpora en su función de utilidad las funciones de bienestar de los demás miembros. Este planteamiento, además de concebir la familia como una institución armónica sin conflicto de intereses, estaría aceptando el orden de preferencias colectivas como las de un individuo representativo, “el dictador benevolente”. Dicho de otra manera, la figura del dictador benevolente no sería más que la traducción de la forma patriarcal dominante de la organización familiar.

Este dictador benevolente y este comportamiento familiar contradicen un principio básico de la economía neoclásica, el principio del individualismo metodológico. Evidentemente, el dictador benevolente sólo lo sería en el hogar y al salir de casa, en un extraño caso de transformación que nos recuerda al Dr. Jekyll y Mr. Hyde, se despojaría de su benevolencia y en el espacio público mercantil buscaría única y exclusivamente su propio interés. Así, insistimos, la “familia altruista” no sólo sirve para legitimar las desigualdades entre mujeres y hombres sino también para justificar que dicho supuesto no puede ser usado en el mercado. De esta manera, se refuerza el dualismo conceptual entre el mercado (donde se supone que todos actúan buscando su propio interés) y la familia ideal donde reinan la armonía y las reglas altruistas. No vamos a negar que seamos seres egoístas y racionales pero no podemos aceptar la premisa de que estas características gobiernen por completo nuestras vidas. Valores

como la solidaridad, la complementariedad, la justicia y la reciprocidad son importantes en todos los espacios, también en el mercado.

Por todo ello, nos gustaría resaltar que si bien el papel de los hogares es crucial en el sentido de que es ahí donde la actividad económica se traduce cotidianamente en bienestar, los hogares no siempre son espacios armoniosos y libres de conflicto. Los hogares también son espacios profundamente marcados por relaciones de género desiguales que están, por ejemplo, en la base de los episodios de violencia contra las mujeres.

Asimismo, en relación a los ciclos del cuidado humano, aunque estos se han asentado fundamentalmente en los hogares y en el trabajo no remunerado de las mujeres, conviene no olvidar, y menos en estos tiempos de crisis, incertidumbres y cambios, que no solo se cuida en casa, que también se cuida fuera de los hogares y que en estos cuidados participan tanto el sector público, las empresas, como las entidades de la economía social y solidaria. Es más, los vínculos entre los cuidados en las distintas esferas son muy estrechos y es muy importante analizarlos y visibilizarlos. Poner en valor los cuidados que se realizan fuera de los hogares en estos tiempos tormentosos es especialmente importante porque las crisis son épocas de cambios y en este ámbito es muy posible que se estén produciendo transferencias de carga de trabajos de cuidados desde el sector público a los hogares, pero también hacia el mercado.

2. El enfoque de las capacidades y la economía feminista: puntos de encuentro

El enfoque de las capacidades (EC) fue desarrollado fundamentalmente en las últimas décadas del siglo XX y surgió como alternativa a posiciones económico-utilitaristas en el contexto de los debates internacionales sobre desarrollo. Cuando se inició lo que se conoce como Economía del desarrollo, los organismos y agencias internacionales identificaban el concepto de desarrollo con modernización y crecimiento económico. El enfoque de las capacidades intenta superar esta ecuación y resaltar que el mero crecimiento económico no supone automáticamente que se esté produciendo un proceso de desarrollo. Estas propuestas han sido desarrolladas fundamentalmente por Mahbub Ul Haq y Amartya Sen en el ámbito de la economía y por Martha Nussbaum en el ámbito de la filosofía.

Sen promueve la noción de capacidad como herramienta para la medición y comparación de la calidad de vida de las personas a nivel mundial, rivalizando con otras formas de medición como el PIB per cápita o la utilidad. Las capacidades no son más que la respuesta a las preguntas ¿Cuáles son las oportunidades que tiene una persona para llevar a cabo su proyecto vital? ¿Qué es capaz de hacer y de ser una persona?[2] Dicho de otra manera, las capacidades son lo que Sen llama “libertades sustanciales”, un conjunto de oportunidades (habitualmente interrelacionadas) para elegir y actuar (Nussbaum 2012).

[2] La pregunta no es pues cuán satisfecha está una persona con aquello que hace, ni qué cantidad de recursos es capaz de producir esa persona.

Esta propuesta teórica considera que las personas han de ser el fin, y no sólo el medio, del desarrollo y concibe este como un proceso que amplía las opciones de las personas para llevar adelante una vida que consideren valiosa. Puede entenderse como una aproximación a la evaluación de la calidad de vida y a la teorización sobre la justicia social básica. Poner en el centro a las personas es una reivindicación compartida con la EF que también critica la instrumentalización de las mujeres. En la misma línea, Nussbaum considera que a menudo las mujeres son percibidas como instrumentos ante las necesidades de los otros, en lugar de como fines en sí mismas e individuas plenas de capacidades y esta instrumentalización es muy clara en las familias.

En general, de una forma sintética se considera que las capacidades más esenciales para el desarrollo humano son disfrutar de una vida larga y saludable, tener acceso a una educación de calidad, acceder a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida digno y poder participar en la vida de la comunidad. Sin estas capacidades, se limita considerablemente la variedad de opciones disponibles y muchas oportunidades en la vida permanecen inaccesibles. Pero el desarrollo humano va mucho más allá y otras esferas de opciones fundamentales en la calidad de vida de las personas incluyen la garantía de los derechos humanos, la seguridad humana, el cuidado de la vida y del planeta, entre otras, todas necesarias para que una persona pueda ser creativa, goce de respeto propio, desarrolle su potencial interno y la sensación de pertenencia a una comunidad. En definitiva, el desarrollo humano es el desarrollo de la gente, para la gente y por la gente.

Con el fin de establecer un mínimo a partir del cual se pueda hablar de una vida verdaderamente humana, Martha Nussbaum presentó un listado de diez capacidades centrales que funcionarían como requisitos básicos para una vida digna:

1. Vida: Ser capaces de vivir una vida humana de duración normal hasta su fin, sin morir prematuramente o antes de que la vida se reduzca a algo que no merezca la pena vivir.
2. Salud corporal: Ser capaces de gozar de buena salud, incluyendo la salud reproductiva, estar adecuadamente alimentado/a y tener una vivienda adecuada
3. Integridad fisica: Ser capaces de moverse libremente de un lugar a otro y con seguridad.
4. Sentidos, imaginación y pensamiento: Ser capaces de utilizar los sentidos, de imaginar, pensar y razonar y de poder hacer estas cosas de una forma realmente humana, es decir, informada y cultivada gracias a una educación adecuada.
5. Emociones: Ser capaces de tener vínculos afectivos con cosas y personas ajenas a nosotras mismas.
6. Razón práctica: Ser capaces de formar un concepto del bien e iniciar una reflexión crítica respecto de la planificación de la vida.
7. Afiliación: Ser capaces de vivir con otras personas y volcadas hacia otras y ser capaces de ser tratadas como seres dignos cuyo valor es idéntico al de los y las demás.
8. Otras especies: Ser capaces de vivir interesadas y en relación con los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza.

9. Juego: Ser capaces de reir, jugar y disfrutar de actividades de ocio.
10. Control sobre el propio entorno (politico y material): Ser capaces de participar eficazmente en las decisiones políticas, ser capaces de poseer propiedades, tener el derecho a buscar empleo en igualdad de condiciones con los demás, no verse sujeto a cacheos o embargos injustificados.

Este listado implícitamente plantea que cada capacidad debe estar protegida de los caprichos y tumbos del mercado o de los intereses políticos. Asimismo, se plantea la necesidad por parte de algunos autores de que las políticas públicas no deben limitarse a proporcionar una capacidad a las personas sino que deben facilitársela de tal modo que éstas puedan contar con ella en el futuro, lo que Wolff y De-Shalit denominan la "seguridad de la capacidad".

Aunque todas las capacidades están relacionadas entre sí, Wolff y De-Shalit introducen asimismo los conceptos de "funcionamiento fértil" y "desventaja corrosiva" que nos pueden ayudar a comprender las potencialidades y los riesgos de poseer o carecer de algunas capacidades. Así, un "funcionamiento fértil" es el que tiende a favorecer también a otras capacidades relacionadas. Un ejemplo podría ser en muchos contextos la educación porque abre opciones de mucho tipo. La "desventaja corrosiva" es el reverso del "funcionamiento fértil", se puede definir como privaciones que tienen efectos especialmente amplios en otras áreas de la vida. Para muchas mujeres, la violencia es sin duda una desventaja corrosiva. Investigar posibles capacidades/funcionamientos fértiles y desventajas corrosivas puede ser importante para detectar los puntos en dónde deben de intervenir más adecuadamente las políticas públicas (Nussbaum 2012).

Los paralelismos entre la EF y el EC son muchos, incluso en el ámbito lingüístico. Así si muchas economistas feministas hablan de "vida digna de ser vivida", desde el EC se habla de "vida humana digna", "vida acorde con la dignidad humana" o "vida verdaderamente humana". Puede que haya matices y énfasis diferentes pero la idea central es, sin duda, la misma. Inmediatamente se puede plantear qué es una vida realmente humana. En opinión de Nussbaum las respuestas que parece dar tienen que ver con su afirmación intuitiva de que si estuvieran ausentes las funciones centrales mencionadas revelarían la ausencia de una vida humana. De todas maneras, poner a las personas individuales como foco central ha sido objeto de crítica por parte de algunas feministas por entender se pueden descuidar aspectos como el de los cuidados y el comunitario.

El EC propuesto por la autora estadounidense es presentado "como base filosófica para una teoría de los derechos básicos de los seres humanos que deben ser respetados y aplicados por los gobiernos de todos los países, como requisito mínimo del respeto por la dignidad humana" (Nussbaum 2007). El lenguaje de las capacidades puede complementar y precisar el discurso de los derechos humanos de diferentes maneras. En algunos casos, las diferencias entre ambos enfoques son claras. Por ejemplo, poner el énfasis en la capacidad de participar políticamente frente al derecho al voto revela la insuficiencia de este último cuando se limita a su mera declaración o inserción en las Constituciones. Otra virtud de centrarse en las capacidades es que se diluye la distinción entre la esfera pública y la esfera privada, lo cual constituye

un gran avance desde la perspectiva de género. Y es que la tradición liberal ha influido en el lenguaje de los derechos de forma tal que se ha "institucionalizado" la no regulación de lo que se considera parte de la vida privada. Por último, una ventaja más del enfoque de las capacidades sobre el de los derechos es que al discurso de los derechos humanos se le asocia con la Ilustración europea y se le acusa de privilegiar el punto de vista "occidental" mientras que en todas las culturas y en cualquier lugar las personas se preguntan qué son capaces de ser y hacer, por lo que el enfoque de las capacidades es fácilmente trasladable a todas partes del mundo. A pesar de ello, el enfoque basado en derechos tiene la ventaja de que es más sencillo y fácil de comprender que el enfoque de las capacidades.

Otra cuestión compartida por la EF y el EC es la búsqueda de la justicia, que es una de esas cosas que los seres humanos aman y persiguen por sí mismos. La justicia debe ser un bien primordial para todos y todas, y no debe fundarse en ningún otro principio que la justicia misma (Nussbaum, 2007). Relacionado con el tema de la justicia, la preocupación por las desigualdades sociales en general y por las de género muy en particular es una constante entre las economistas feministas. La apuesta por la igualdad en general y la de género en particular puede ser un punto de discrepancia entre los dos enfoques teóricos que estamos analizando. El EC parece igualar en el punto de partida pero esto no es suficiente para garantizar la igualdad de resultados. La preocupación por asegurar mínimos humanitarios ha incidido en desplazar la preocupación por la desigualdad hacia la preocupación por la pobreza. Si, como sucede en la práctica, las mujeres siguen teniendo mayores responsabilidades en el hogar, el reparto de los tiempos de trabajo es desigual, persisten las desigualdades laborales, etc. puede ser que las oportunidades no fueran tan iguales. En opinión de Anne Phillips, hay que poner la noción de igualdad en el centro del debate, en detrimento de la autonomía o la elección, pues lo que está en juego en última instancia es dirimir si la meta política de las sociedades será la suficiencia de las personas o la comunidad de iguales (Di Tullio 2013).

Otro punto en el que coinciden ambas teorías es en la crítica a la familia patriarcal. Las economistas feministas han criticado el análisis económico de los hogares como espacios sin conflictos de intereses y han sido especialmente contundentes en su crítica a la familia Beckeriana por la manera en que se toman las decisiones y derivado de ello, su justificación de la división sexual del trabajo. En esta misma línea el economista y filósofo bengalí Amartya Sen considera la familia como lugar de cooperación y conflicto. La cooperación se da a la hora de contribuir al bienestar familiar. Muchas actividades contribuyen a la prosperidad del hogar (ingresos, cultivos, trabajo doméstico…). No obstante, el conflicto se da más en el reparto de los tiempos, el acceso y control de los activos, las actividades y en la toma de decisiones sobre las mismas, así las decisiones finales reflejan el poder de negociación de los miembros del hogar. Para las mujeres, el hogar ha sido uno de los espacios más evidentes de opresión y, sin negar los afectos que hay, también existe mucha violencia tangible e intangible.

Desde el EC también se ha puesto en entredicho la consideración de la familia como un elemento perteneciente a una "esfera privada" situada fuera del

alcance de la justicia social. Se niega por tanto que exista plano alguno de la vida humana que sea verdaderamente “privado”, en el sentido de que sea inmune a la regulación legal, aunque se admite que las vidas humanas libres precisan de ciertos espacios para, por ejemplo, tomar decisiones parentales respecto a los hijos e hijas (Nussbaum 2012). Puesto que la familia no preexiste a la sociedad, sino que ha sido construida y moldeada por leyes, instituciones y costumbres, se trataría, siguiendo el enfoque de Nussbaum, de comenzar a (re)construirla de otra manera y (re)definirla en otros términos, en modos no opresivos para las mujeres (Di Tullio 2013).

La inquietud por la habilidad de las personas de forjar su propio destino, lo que Sen denomina su “agencia”, es central en el enfoque de las capacidades y se vincula estrechamente con la libertad. Este concepto de agencia de Sen está muy relacionado con la estrategia de empoderamiento impulsada por los movimientos feministas del Sur, entre los que destaca el planteamiento realizado por la plataforma DAWN (Development Alternatives with Women for a New Era). La estrategia del empoderamiento busca la transformación de las estructuras de subordinación con cambios radicales en las leyes, los derechos de propiedad, y las instituciones que refuerzan y perpetúan la dominación masculina. Desde esta perspectiva, el empoderamiento es un proceso de adquisición de poder, entendiendo poder como capacidad de ser y de expresarse, por parte de las personas que están desempoderadas y que tienen por tanto poco control sobre sus vidas.

Finalmente, resaltaremos, en este somero repaso de los principales puntos de conexión entre ambos enfoques, la importancia del análisis de género en ambos. En primer lugar, porque estos problemas tienen una enorme importancia intrínseca, ya que las desigualdades de las mujeres en muchos terrenos y en todo el mundo suponen un gran desajuste en el campo de la justicia. Es, además, un problema de desarrollo porque la negación de oportunidades a las mujeres frena el avance de muchos países. En segundo lugar, porque estos problemas son una “prueba de fuego teórica” que ilustran muy bien cómo los enfoques convencionales en materia de desarrollo son inadecuados y que el enfoque de las capacidades funciona mucho mejor. (Nussbaum 2012).

Existen, pues, muchos puntos en común entre el EC y la EF, ya que ambos tienen como objetivo el bienestar presente y futuro de las mujeres y hombres, lo que la economía feminista denomina sostenibilidad de la vida. En ese cruce también destaca el análisis de las injusticias así como desvelar el papel que juegan los hogares y las políticas públicas en las realidades que viven las mujeres y hombres y el que podrían jugar en la superación de las desigualdades, a partir de la ampliación de las opciones que tienen las personas para llevar a cabo la vida que consideran digna. Comparten, en definitiva, una visión social de la economía, estrechamente relacionada con una preocupación también compartida por la justicia social. De hecho, en el Informe sobre desarrollo humano de 2011 dice que “El enfoque de las capacidades que propuso Amartya Sen nació de la pregunta sobre cuáles de las desigualdades serían justas o injustas” (PNUD, 2011).

3. Construyendo la Economía Solidaria desde la Economía feminista y el Enfoque de las Capacidades.

La economía ha sido tradicionalmente considerada una ciencia objetiva y neutral por lo que calificarla de feminista ha sido una especie de revolución semántica y conceptual que ha puesto bajo sospecha la supuesta objetividad y neutralidad de la misma. En esta misma línea, la economía se ha vinculado tradicionalmente con conceptos como rentabilidad, beneficios, eficacia, valor económico, egoísmo, etc. Por lo tanto, desde una visión convencional, calificar la economía como solidaria podría ser considerada casi como un oximonom.

El término economía solidaria hace referencia a un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socioeconómicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas que promueve nuevas formas de entender el papel de la economía en las sociedades contemporáneas. En ese sentido, se puede decir que la economía solidaria es un fenómeno complejo con diferentes facetas (económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales), que se constituyen en un proyecto ético de vida. (Guridi y Mendiguren, 2014)

La Economía Solidaria (ES) se caracteriza por una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y en el trabajo. El principio o fundamento de este tipo de economía es la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas (Razeto, 2009).

Tanto el Enfoque de las Capacidades como la Economía Feminista y la Economía Solidaria buscan poner a las personas y sus condiciones de vida en el centro del análisis y vincular los trabajos con la producción socialmente necesaria, con la satisfacción de las necesidades básicas y con la reproducción ampliada de la especie, apostando por “otra economía más justa”.

En la búsqueda de lazos entre la ES, la EF y el EC vamos a proceder en primer lugar a leer los principios aprobados por la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) desde las dos teorías en que hemos centrado esta comunicación. REAS se constituyó en el año 1995 y es una Red de Redes de economía alternativa y solidaria de la que forman parte en la actualidad más de un centenar de entidades agrupadas en redes territoriales y sectoriales. Su misión fundamental es potenciar la Economía Solidaria como un instrumento que permita el desarrollar una sociedad más justa y solidaria, apoyando y coordinando las iniciativas asociativas, empresariales, económicas y financieras comprometidas con los seis grandes principios de la Carta Solidaria de REAS (www.economiasolidaria.org/redes/reas_euskadi) que vamos a sintetizar en los puntos siguientes. Asimismo, incorporaremos una serie de reflexiones sobre cómo puede contribuir la ES al fortalecimiento de las capacidades esenciales.

Lectura de los principios de la economía solidaria desde la economía feminista y el enfoque de las capacidades (Jubeto y Larrañana, 2014)

El primer principio es el de la equidad. La ES defiende que la economía se debe centrar en la provisión de manera sostenible de las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano. Asimismo, pretende "en el marco de la tradición de la economía social, incorporar a la gestión de la actividad económica, los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa". (REAS, 2011).

En este sentido, la equidad constituye un elemento fundador básico de la ES, y es definido en la carta de la economía solidaria de REAS como "un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.". Considera asimismo que la equidad va más allá de la igualdad, puesto que vincula a ésta con el reconocimiento y respeto a la diferencia.

Desde el feminismo se ha considerado que el objeto potencial de la ciencia económica también debería ser la forma en la que organizamos el aprovisionamiento de nuestra subsistencia y satisfacción de las necesidades fundamentales. Por ello, el avituallamiento económico y el sostenimiento de la vida se convierten en el centro de estudio, junto con la estructura institucional de la que cada colectividad se apropia para hacerlo efectivo, es decir, el papel a jugar por los hogares, las comunidades, los diversos mercados y los gobiernos. Esto supone poner en el centro del análisis económico las discriminaciones seculares que han experimentado las mujeres a lo largo de la historia en los diversos sistemas económicos androcéntricos que conocemos. Así pues, la EF recoge un conjunto de planteamientos amplios y diversos que buscan la equidad en las relaciones sociales entre mujeres y hombres y superar las discriminaciones seculares a las que han debido hacer frente las mujeres, lo cual implica superar las opresivas relaciones capitalistas heteropatriarcales existentes en la actualidad en la mayor parte del mundo.

Este principio, por lo tanto, puede vincularse muy fácilmente con la superación de las discriminaciones que sufren los diversos colectivos subalternos e históricamente discriminados en cada sociedad, que también defiende la ES. En estos colectivos obviamente es clave analizar las intersecciones de las opresiones y discriminaciones que experimentan, puesto que entre ellas, nos encontraremos con que el género es una dimensión muy relevante, que se va a cruzar con las anteriormente mencionadas. Esto implica que las prácticas solidarias deben tener en cuenta esta superposición de desigualdades que complejizan las identidades, condiciones de vida y posiciones de mujeres y hombres en el sistema socioeconómico.

En relación al EC, ya hemos visto que este puede ser uno de los puntos que ha suscitado debate con algunas feministas. La apuesta por la justicia social del EC es incuestionable pero la idea de garantizar unas capacidades esenciales a todas las personas puede llevar a unos resultados desiguales, desigualdades que tanto la ES como la EF apuestan por eliminar. Por ello, a la hora de profundizar en cada una de las capacidades esenciales es imprescindible incorporar el principio de equidad.

El segundo principio que destaca la economía solidaria es aquel que sitúa el trabajo como el elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los estados. Un trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas, y que se centre en satisfacer las verdaderas necesidades de la población. En este punto, REAS hace hincapié en la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, el cual no está suficientemente reconocido por la sociedad, ni repartido equitativamente (REAS, 2011).

En relación al trabajo, José Luis Coraggio (Coraggio 1999) propone que la ES[3] debería avanzar hacia un sistema que denomina *Economía del trabajo* para poder subsistir con la economía empresarial capitalista y con la economía pública. La *Economía del trabajo* estaría centrada en el trabajo como principal recurso, aunque no como único recurso. Sería un subsistema cuya lógica no es la de acumular capital dinero ni la acumulación del capital político, sino la del capital humano: la reproducción ampliada de la vida de todos y todas[4]. Sería por tanto un sector de la economía estructurado, organizado y autoregulado para obtener la reproducción ampliada de todos los miembros de la sociedad. La reproducción ampliada no necesariamente implica tener acceso a más ingreso monetario, ni siquiera a mayor masa de bienes materiales. La calidad de vida puede mejorar por un cambio, precisamente, en la calidad del consumo, en los patrones de relación social, en el hábitat, en el contexto que nutre a la vida de las unidades domésticas. El debate que se plantea ante esta propuesta consiste en conocer la potencial viabilidad de la coexistencia de ambas formas económicas, lo cual supera el objeto de este artículo. No obstante, situar al trabajo en el centro de la ES es algo aceptado de forma mayoritaria en los análisis y propuestas de la ES.

El análisis sobre el trabajo ha sido también un elemento clave de la reflexión realizada por la EF desde sus inicios. Esta se ha centrado en superar la equiparación entre trabajo y empleo, y valorar todos aquellos trabajos realizados tanto en el seno de la familia como en la comunidad que aportan al bienestar y sostenibilidad de la vida, pero que han sido invisibilizados por la teoría económica. Asimismo, ha hecho hincapié en resaltar las desigualdades existentes en el mercado laboral (segregación vertical y horizontal, en las modalidades contractuales y sectores de actividad, en la discriminación salarial, entre otras). Ampliar las fronteras del concepto de trabajo también rompe, ya lo hemos dicho antes, esa visión dicotómica entre trabajo remunerado y no remunerado y se plantea por un lado la imprescindible tarea de la corresponsabilidad de los hombres y las instituciones en las tareas domésticas y de cuidados. Avanzar en la corresponsabilidad plantea asimismo cambios en

[3] El autor habla de Economía de los sectores populares pero entendemos que puede ser aplicado a la ES.

[4] El autor llama reproducción simple al mantenimiento de la vida de los miembros de una unidad doméstica en un nivel históricamente variable pero que en cada época y cultura es el moralmente aceptado como mínimo para la reproducción de estas familias o unidades domésticas. El concepto de reproducción ampliada, en cambio, denota que hay una mejoría de la calidad de vida. En otros términos: reproducción ampliada implica ir mejorando esta calidad de vida a lo largo del período considerado por el análisis.

los horarios laborales y comerciales, en la duración del tiempo de la jornada laboral remunerada y cómo compatibilizarlos con los ciclos de vida de las mujeres y los hombres, y en suma, supone replantear la organización social de los usos de los tiempos, los espacios y los trabajos. Estos cambios parece que no se lograrán hasta que no transitemos hacia una economía postcapitalista.

Desde el feminismo hay asimismo autoras, como Silvia Federici, que ponen en cuestión el carácter liberador del trabajo remunerado y considera que fue una mera ilusión pensar que el trabajo asalariado iba a liberar a las mujeres puesto que el trabajo asalariado no ha liberado a nadie. A pesar de ello, esta autora reconoce que el empleo es crucial para la autonomía económica y aunque no sea la panacea, ni sea la gran estrategia para la liberación, sí que puede ser una estrategia más para dicha liberación (Federici, 2013).

En este sentido, la ES debe, en nuestra opinión, incorporar entre sus prácticas la superación de estas desigualdades de género a partir de la construcción de estructuras laborales más democráticas y equitativas, tal como sus principios defienden.

El tercer principio de REAS es el de sostenibilidad ambiental, en el que subrayan la relación entre toda actividad productiva y económica con la naturaleza; la necesidad de una buena relación con ella, ya que es una fuente de riqueza y de salud y consideran imprescindible la evaluación permanente de la huella ecológica, impacto ambiental de nuestras actividades. Por ello, defiende una economía respetuosa con la naturaleza.

La EF, principalmente a partir del surgimiento del ecofeminismo en la década de los 70 del siglo pasado, y posteriormente en el análisis de sus vínculos con la economía ecológica, también se plantea la necesidad de que la sostenibilidad de la vida no solo se centre en el ser humano sino en la del planeta, destacando el papel que juega la explotación de la naturaleza y la explotación de las mujeres en el sistema capitalista actual.

En este sentido, las denominadas utopías feministas que surgieron en la década de 1970 también eran fuertemente ecológicas y sus objetivos hacían énfasis en “la descentralización, las estructuras no jerárquicas, la democracia directa, la economía de subsistencia rural, las tecnologías suaves y la libertad de la dominación patriarcal”. En estas propuestas de futuro, “las estructuras políticas democráticas directas no jerárquicas no podrían funcionar nunca sin estructuras económicas análogas (descentralizadas, comunales) y viceversa. Estos planteamientos “suprimen el dualismo entre la ciudad y el campo, entre el trabajo manual y el intelectual, entre lo público y lo privado, entre la producción y la reproducción” en palabras de Barbara Holland-Cunz, (Kuletz, 1992) Estas ideas obviamente están muy vinculadas no solo con el ecofeminismo que mencionábamos previamente y que surgió por las mismas fechas, sino también con una ES que impulsa esas relaciones horizontales, democráticas y que valoran el trabajo por lo que se produce (su valor de uso) y no solo por el beneficio económico que genera.

Estas propuestas pretenden básicamente hacer frente a la visión que se ha ido generalizando con la expansión del capitalismo, que ha creado el mito de que el ser humano podía controlar totalmente la naturaleza, por lo que ésta pasó a

ser considerada un factor de producción más (la tierra y sus componentes pasaron a ser recursos naturales explotables), y por lo tanto, privatizable, comercializable y al servicio de los intereses del capital (Polanyi, 2003). Muchos de los analistas del sistema capitalista han ignorado la sostenibilidad del sistema a largo plazo, al no tener en cuenta en sus cálculos los límites del planeta ni las consecuencias que tenían para la mayoría social las prácticas capitalistas de explotación. Y ello a pesar de los múltiples informes científicos que se han realizado en las últimas décadas demostrando lo contrario, y de la labor realizada por la economía ecológica y ecofeminista en la denuncia de los excesos cometidos.

Desde el EC, la octava de las capacidades esenciales de Martha Nussbaum refleja claramente la preocupación por la sostenibilidad medioambiental. Dicha capacidad (Otras especies) implica ser capaces de vivir interesados y en relación con los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza. Así, muestra una preocupación especial por las especies no humanas y llama la atención sobre la necesidad de una justicia extensionista, que considere un trato justo no sólo entre personas sino también hacia los animales, basado en un enfoque sobre las capacidades de los animales que los hacen merecedores de un trato digno (Rincón, 2011).

El cuarto principio de REAS se centra en la cooperación. La ES considera que el trabajo cooperativo entre las personas y organizaciones debe ser impulsado con objeto de construir relaciones comerciales justas, en las que se genere confianza, corresponsabilidad, transparencia y respeto.

En la definición del problema básico de la economía se encuentra en el centro el conjunto de vínculos que forjan y mantienen las personas para organizar sus relaciones sociales ligadas con la subsistencia y reproducción material de la vida (Heilbroner, 1964). Así, la forma concreta que han adoptado los sistemas económicos a lo largo de la historia ha respondido a las estructuras sociales en las que se iban forjando esos vínculos de relaciones humanas y sociales.

El valor de la cooperación y la interdependencia entre los seres humanos y entre estos con la naturaleza que nos cobija destaca entre las características fundamentales de las relaciones sociales que sustentan la estructura económica de cualquier comunidad y pueblo con visos de sostenibilidad en el tiempo. Desde que nacemos hasta que morimos somos parte de una comunidad que por medio de sus unidades domésticas y societarias se ocupa, de formas diversas, de los cuidados que requerimos no solo para sobrevivir sino para desarrollar una vida de calidad. Este carácter social de la vida humana y la necesidad de otras personas para sobrevivir y desarrollarnos no es una característica exclusiva de las sociedades pre-industriales, sino de todas las sociedades.

El aislamiento de la comunidad tiene consecuencias fatales para las personas. Por ello, en palabras de Adela Cortina, “el mayor sufrimiento del ser humano es la soledad radical, la condena a la invisibilidad, al alejamiento, a la exclusión. Porque no somos individuos aislados, que un buen día deciden unirse por razones fundadas en beneficio mutuo, sino seres vinculados desde la raíz, personas cuya vida se va tejiendo desde el reconocimiento mutuo o desde el

rechazo, que no es simple omisión, sino acción decidida de romper un vínculo que en realidad ya existe" (Cortina, 2013).

Por otra parte, en las sociedades de consumo de masas como la nuestra, a pesar del gran valor que se le concede a la autonomía individual, la población se ha ido haciendo más vulnerable a medida que se han ido incrementando los niveles de producción y de renta media, puesto que se ha incrementado la interdependencia entre los seres humanos que conforman esas sociedades, causada por la fuerte división del trabajo existente. Heilbroner, por ejemplo, al analizar la sociedad de Estados Unidos de Norteamérica en la década de los 60 del siglo XX reconocía que cuanto "más rica es una nación es también más evidente la ineptitud del promedio de sus habitantes para sobrevivir solos y sin ayuda", y continuaba subrayando que "nuestra abundancia está asegurada sólo mientras se pueda contar con la cooperación organizada de enormes ejércitos de personas". Estas frases, que al ser analizadas en su contexto histórico permitirían una reflexión no solo sobre la economía interna de EEUU sino sobre sus relaciones económicas internacionales, nos resultan inspiradoras y significativas como punto de partida de nuestra reflexión sobre la importancia de la cooperación en la supervivencia de las sociedades.

La economía convencional, sin embargo, lejos de reconocer la importancia de la interdependencia y la cooperación en nuestras vidas, prima la competencia como una de las claves del funcionamiento del sistema económico capitalista, ya que sostiene que solamente por medio de ella se avanza en el logro de unos resultados económicos que permiten obtener grandes beneficios y acumulación de capital. Esta visión hegemónica cada vez más reduccionista de las actividades económicas ha ido aislando progresivamente la actividad económica mercantil tanto de la esfera política como del resto de las actividades básicas para la reproducción de la vida, en las que se sostenía. La falacia de los mercados auto regulados, base de la economía de mercado, solo puede funcionar "si la sociedad se subordinara de algún modo a sus requerimientos […] Una economía de mercado debe comprender todos los elementos de la industria, incluidos la mano de obra, la tierra y el dinero. Pero la mano de obra y la tierra no son otra cosa que los seres humanos mismos, de los que se compone toda sociedad, y el ambiente natural en el que existe toda sociedad. Cuando se incluyen tales elementos en el mecanismo de mercado, se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes de mercado" (Polanyi, 2003).

Al poner en el centro del análisis económico la competencia entre sus miembros, desplaza del análisis la cooperación existente en aquellas relaciones mercantiles que no siguen la lógica de maximización del beneficio económico sino el valor de uso de los bienes intercambiados, e ignora las relaciones sociales que contribuyen a la supervivencia, pero que, sin embargo, no pasan por el mercado, entre las que destacan los trabajos domésticos y de cuidados, junto con los comunitarios.

La cultura de la cooperación y de las redes pretende generar sinergias que les permitan socializar información, compartir conocimientos, recursos, espacios y bienes, en suma, complementarse uniendo esfuerzos. Tanto la EF como la ES pretenden superar esta supremacía de los mercados capitalistas poniendo en

el centro la cooperación entre los seres humanos para garantizar unas condiciones de vida dignas.

El quinto principio defiende que la actividad solidaria debe ser sin carácter lucrativo, lo cual implica que las iniciativas solidarias tienen como fin principal la promoción humana y social, por lo que son de carácter esencialmente no lucrativas, lo cual no quiere decir que no se deban producir excedentes en algunas de sus actividades. No obstante, esos beneficios revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación internacional, entre otros usos. Tanto la ES como la EF reivindican que en las actividades económicas están presentes otras motivaciones, centralidades y propósitos que van más allá del interés propio como principio único de la conducta individual y del lucro. La ES goza además "de la clarividencia para no confundir la creación de riqueza con el objetivo del enriquecimiento privado" (Álvarez, 2010).

Hay quien defiende que es la búsqueda del beneficio lo que motiva a las personas a la cooperación social y no sentimientos altruistas o de benevolencia. Según Nussbaum, la justicia como principio político no puede estar sujeta a una noción de reciprocidad que sólo surge entre "iguales". Porque ¿cómo ampliar las fronteras de la justicia por ejemplo a las personas con graves discapacidades si las justificaciones se basan en el beneficio mutuo? Somos seres sociales y políticos y esto conduce necesariamente al reconocimiento de fines compartidos, comprendemos que el bien de los demás se encuentra implicado en los propios fines.

El sexto principio reivindica el Compromiso con el entorno, es decir, las iniciativas solidarias estarán comprometidas con el entorno social en el que se desarrollan, lo que exige la cooperación con otras organizaciones, así como la participación en redes, como camino para que experiencias solidarias concretas puedan contribuir en la generación de diversos contextos y, por lo tanto, sus características dependen mucho de los lugares y la memoria histórica de esos territorios, de la definición y vivencia de sus experiencias comunitarias, cooperativas y comunales, así como de la construcción propia de este tipo de economías.

Las economistas feministas resaltan la pertinencia de que los análisis y las propuestas de cambio se adecúen a las realidades concretas, realidades que pueden ser muy diversas como diversas son también las mujeres. No obstante, en los procesos de empoderamiento económico en los que han participado grupos de mujeres organizadas se ha podido constatar el compromiso con su entorno e incluso la preocupación constante de las mujeres con los problemas de su familia, lo que a veces ha impulsado el debate sobre la prioridad dada por muchas mujeres a su entorno, por encima incluso de sus propios intereses estratégicos. El EC propuesto por Nussbaum defiende el carácter universal de las capacidades esenciales, pero se trataría de un universalismo que lejos de tomar posturas occidentalizadoras o colonizadoras, se muestre sensible al pluralismo y a la diferencia cultural de manera que cada una de las capacidades debe llevarse a la práctica concreta de modos diversos, de acuerdo a los distintos contextos culturales y sociales (DI Tullio, 2013). Es

necesario partir de la realidad concreta en la que nos ha tocado vivir y avanzar desde la realidad de las mujeres reales.

La Economía solidaria y el fortalecimiento de las capacidades esenciales

Obviamente, las capacidades esenciales para poder vivir dignamente están estrechamente relacionadas entre sí. No obstante, es posible que en determinados momentos sea conveniente priorizar algunas de ellas. Autoras como Ingrid Robeyns[5] y Cristina Carrasco[6] han adaptado el listado de capacidades centrales de Nussbaum a su propio entorno. A partir de los listados de capacidades elaborados por las diferentes autoras, de las desigualdades de género más importantes detectadas en el momento actual en nuestro contexto y de las principales dimensiones que integran los diferentes indicadores internacionales de bienestar, proponemos priorizar el siguiente listado de capacidades a la hora de insertarlas en los análisis y propuestas a desarrollar por la economía solidaria feminista en nuestro entorno (Jubeto y Larrañaga, 2014):

- ***Acceso a cuidados dignos****:* todas las personas necesitamos cuidados a lo largo de la vida y estos cuidados son claves para la calidad de vida. Dar una respuesta social, política y colectiva a esta cuestión y resolverla de manera que no siga perjudicando a las mujeres es una de las grandes asignaturas pendientes y una cuestión esencial para el logro de un modelo socialmente sostenible. El acceso a unos cuidados dignos está estrechamente vinculado con el resto de capacidades y forma parte de las más relevantes para la equidad entre mujeres y hombres.

- ***Acceso a la educación*****:** Además de ser un derecho vinculado al desarrollo pleno de las personas, incide decisivamente en las oportunidades y la calidad de vida de las mujeres y los hombres, las familias y las colectividades. El efecto de la educación en la mejora de los niveles de salud, ingreso, los cambios en la estructura de la familia (en relación con la fecundidad y la participación en la actividad económica de sus miembros, entre otros), la promoción de valores democráticos, la convivencia civilizada y la actividad autónoma y responsable de las personas ha sido ampliamente demostrado. Por lo tanto, la educación tiene un claro componente instrumental para el avance del resto de las dimensiones.

- ***Acceso a la salud*** incluyendo la salud sexual y reproductiva***:*** Es una cuestión central en la vida de todas las mujeres pero especialmente de

[5] Las 14 capacidades de Robeyns son: salud física; bienestar y salud mental; integridad y seguridad corporal; relaciones sociales; empoderamiento político; educación y conocimiento; trabajo doméstico y trabajo de cuidados no remunerado; trabajo remunerado y otros proyectos; vivienda y medio ambiente; movilidad; actividades de ocio; poder decisorio en el uso del tiempo; respeto (a una misma y con dignidad); religión.

[6] Las capacidades que propone Carrasco son: acceso a la salud; acceso la educación y al conocimiento; acceso a un espacio doméstico adecuado y seguro; acceso a un trabajo remunerado en condiciones adecuadas; acceso a la obtención de ingresos monetarios; acceso a una movilidad y a una planificación territorial adecuadas; acceso al tiempo libre y a actividades deportivas; acceso al cuidado; acceso a una vida libre de violencia; participación social y política en la comunidad.

las más jóvenes. En la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo de El Cairo (CIPD) en 1994, se estableció que los derechos sexuales y reproductivos son metas importantes en sí mismas, además de ser un instrumento crucial para la estabilidad demográfica.

- Acceso a la ***autonomía económica***: Es necesario para lograr el acceso a bienes y servicios que determinarán el bienestar material de las personas. El acceso a la autonomía económica pasa casi siempre por el acceso a ingresos monetarios que en la mayoría de las ocasiones se materializan mediante la participación en el mercado laboral. Sin embargo, la autonomía económica es un concepto más amplio que el de autonomía de ingresos porque engloba también aspectos como el acceso a servicios públicos o el acceso al crédito y a las prestaciones sociales.

- ***Participación social, política y económica en la comunidad:*** Es importante fijar la atención en ámbitos diferentes a los habituales, como pueden ser los ubicados en la esfera de la cotidianidad, que han estado marginados en los estudios sobre participación porque no han tenido la consideración de espacios políticos. Pero tampoco hay que olvidar el riesgo que esto conlleva en el sentido de que se puede naturalizar "el lugar de la mujer" en espacios y asociaciones locales. Sigue siendo prioritario el fomento de la participación de las mujeres en los espacios de toma de decisiones políticas y económicas. Obviamente, la disminución de la brecha cuantitativa en la toma de decisiones, aún siendo condición necesaria para incorporar la pluralidad de intereses de las mujeres, no es condición suficiente porque la mera incorporación de mujeres no garantiza una apuesta firme a favor de sus intereses.

- ***Derecho a vivir una vida libre de violencia*****:** La violencia contra las mujeres es la manifestación extrema de la discriminación y de las relaciones desiguales de poder entre hombres y mujeres. La violencia, en sus múltiples formas (física, psicológica, económica, política, judicial, social…) como su amenaza, se reproducen prácticamente en todos los espacios de la vida de las mujeres: en la calle, en los lugares de trabajo, en la escuela, en los espacios festivos y de ocio, en la comunidad y en el espacio íntimo del hogar. Tiene una fuerte penetración entre diversas culturas y se reproduce debido a la tolerancia social y a la complicidad de las instituciones. La violencia contra las mujeres, por su amplitud, carácter y naturaleza merma el ejercicio del resto de capacidades por parte de las mujeres, y en consecuencia, se convierte en una desventaja corrosiva para el desarrollo humano de las sociedades.

Las capacidades están relacionadas entre sí de numerosas y complejas maneras. Por ejemplo, una de las formas más eficaces de promover la participación política es promover la formación; las mujeres que pueden buscar empleo fuera del hogar tendrán más recursos para proteger su integridad física de agresiones dentro de él; si en la infancia no nos cuidan bien, esta falta de cuidados repercutirá negativamente en el nivel de formación, lo que a su vez

condicionará negativamente en el acceso a un empleo y a unos ingresos monetarios dignos, etc.

De las capacidades seleccionadas, las actividades de la Economía solidaria tendrán una incidencia directa en el acceso a la autonomía económica. La ES no permite la explotación del trabajo ajeno, ni formas de esclavitud y dependencia forzada por la violencia física o el miedo al hambre, ni la apropiación del producto del trabajo ajeno (Coraggio, 2011). Propugna condiciones laborales dignas que cubran las necesidades económicas de las personas y empleo de calidad; y formas consensuadas y justas de valoración del intercambio en las relaciones comerciales y productivas (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014). La ES debería, pues, caracterizarse por ofrecer empleos dignos a todos y todas las trabajadoras y debería garantizar ingresos suficientes para mantener un “buen” nivel de vida. Por tanto, debería luchar contra el intenso proceso de precarización laboral que se está dando hoy en día.

La ES fomenta asimismo la participación, puesto que se basa en una ética participativa y democrática, que quiere fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones, mediante procesos de toma de decisiones conjuntas, y de asunción compartida de responsabilidades, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una de ellas. La ES defiende el derecho a la participación en todos los ámbitos de la vida y el derecho a la información accesible, clara y frecuente para poder participar y tomar decisiones en todos los aspectos que nos conciernen como personas. Defiende asimismo la participación en la toma de decisiones de las propias entidades y puesto que la equidad de género es uno de los principios, debería poner especial cuidado en garantizar una participación equilibrada de mujeres y hombres en las decisiones (Guridi y Pérez de Mendiguren, 2014).

La ES contribuye asimismo a fortalecer el acceso a la educación, puesto que fomenta la socialización de la información de las buenas prácticas para el mutuo enriquecimiento e impulsa el compartir conocimientos, informaciones, experiencias, etc. de las que aprender.

La ES apuesta por una economía basada en la calidad de vida de las personas y como los cuidados no remunerados son claves para esa calidad de vida, las entidades solidarias deberían facilitar que quienes trabajan en ellas puedan compatibilizar adecuadamente los trabajos productivos y reproductivos. Es más, teniendo en cuenta que el reparto de los trabajos reproductivos entre mujeres y hombres es muy desigual y que la ES apuesta por fomentar la igualdad, las entidades de la ES deberían impulsar la asunción de responsabilidades de cuidados no pagados por parte de su personal masculino. En el ámbito de los cuidados remunerados, son numerosas las entidades de la ES que ofrecen servicios de cuidados tanto directos (de atención a las personas) como indirectos (trabajos domésticos). Además, en estos momentos de crisis y retrocesos en los servicios públicos de cuidados, principalmente de atención a la dependencia, es importante plantearse el papel de la economía solidaria en estos cuidados y su relación con el sector público y el sector privado convencional.

La ES debería ser intransigente con la violencia contra las mujeres que también se suele dar en los puestos de trabajo. La ES promueve una cultura participativa y la educación en valores y esto debería contribuir a erradicar la violencia en sus entidades. En la medida en que las relaciones equitativas sean una realidad en la ES y que esta garantice empleos e ingresos dignos, no deberían de darse episodios de violencia en el lugar del trabajo. Por último, entornos laborales armoniosos deberían tener impacto positivo en la salud física y mental de las y los trabajadores.

4. Reflexiones finales

El patrón de mercado capitalista sitúa lo mercantil en el centro gestor de todas las actividades económicas y excluye como no económicas al conjunto de actividades relacionadas con la sostenibilidad de la vida que no pasan por el mercado, justificando que al no tener un componente mercantil son difícilmente cuantificables y fácilmente excluibles (Waring, 1988; Pujol, 1992), e ignora las necesidades de todas aquellas personas que habitan en el planeta que no tienen recursos monetarios suficientes para participar en el mercado capitalista o que funcionan siguiendo otras pautas económicas. Frente a ello, la ES plantea una visión alternativa del sistema económico, de sus principios y sus objetivos. Asimismo, el pensamiento feminista concede una gran importancia a la comprensión de las desigualdades, obviamente con el objetivo de superarlas. Se busca la transformación social a través de una economía que genere condiciones para que las personas vivan bien y lo hagan en sociedades igualitarias y justas.

La EF, el EC y la ES reivindican poner en el centro a las personas, a las relaciones humanas y a la satisfacción de las necesidades básicas. Se plantea hacer frente a los deseos permanentemente construidos por la sociedad de consumo de masas, que tienen como objetivo el ánimo de lucro y no el acceso equilibrado a la satisfacción de las necesidades fundamentales de los hombres y mujeres de una colectividad. En suma, la ES y la EF comparten la defensa de unas relaciones económicas basadas en la interdependencia, en la reciprocidad, en el impulso de la democracia y de la transparencia, siempre teniendo la equidad y la cooperación entre las personas como principales ejes rectores de su actuación.

Existen multitud de iniciativas que tienen objetivos solidarios, aunque todavía no se encuentran articuladas suficientemente ni visualizadas como se merecen. Ahora toca articular la visión feminista y solidaria conjuntamente para ir haciendo realidad una nueva forma de forjar las actividades humanas en sociedad que prioricen el bienestar colectivo basado en los valores defendidos por la economía solidaria y feminista y que amplíen las capacidades de las personas para desarrollar una vida en armonía con el resto de seres humanos y la naturaleza. Esto implica profundizar en la aplicación práctica de la equidad, corresponsabilidad, democracia económica y reciprocidad, así como en todos aquellos valores que nos enriquecen en un sentido humano y que nos hacen ser conscientes de los necesarios límites de la acumulación de riqueza material y de la necesidad de cambiar nuestros patrones de producción, distribución y consumo a nivel local y global. Las reflexiones de los vínculos entre el EC, la EF y la ES van en este camino y consideramos fundamental impulsarlas y visibilizarlas para poder avanzar en la construcción de un mundo más justo.

Bibliografía

Alvarez, Santiago (2010): “Potencialidades y desafíos de la economía solidaria”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* 110.

Castells, Carme (2003): “¿Quién teme a Martha Nussbaum?, Seminari filosofía i gènere.

Coraggio, Jose Luis (1999): “De la economía de los sectores populares a la economía del trabajo”. Ponencia presentada en el Seminario “Economía dos setores populares. Entre a realidade e a utopia”, CAPINA, CEADE, CERIS, CESE, y la Universidad Católia de Salvador (UCSAL), Salvador de Bahía.

Corbeil, Christine, Descarries, Francine & Elsa Galeran (dir.) (2002): Actes du colloque L’économie sociale du point de vue des femmes. *Cahier du LAREPPS* nº 02-03.

Cortina, Adela (2013): *¿Para qué sirve realmente la ética?* Paidós Ibérica

Di Tullio, Anabella (2013): “¿Hacia una justicia sin fronteras? El enfoque de las capacidades de Martha Nussbaum y los límites de la justicia”, *Revista Internacional de Filosofía*, nº 58.

Federici, Silvia (2013): *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, revolución y luchas feministas*, Traficantes de sueños.

Ferber, Marianne A. y Julie Nelson (ed.) (1993): *Beyond economic man. Feminist Theory and Economic*s. *The University of Chicago Press*.

Guridi, Luis y Përez de Mendiguren, Juan Carlos (2014): *La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: La economía social y solidaria*, Hegoa.

Heilbroner Robert I. (1964): *La formación de la sociedad económica*. Fondo de Cultura Económica: Mexico DF.

Houtart, François (2006): *Sujetos político*s, Ed. Pasado y presente, XXI.

Jubeto, Yolanda y Larrañaga, Mertxe (2014): “La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria”, *Sostenibilidad de la vida. Aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica*, REAS.

Jubeto, Yolanda y Larrañaga, Mertxe (2014): *El Desarrollo Humano Local desde la equidad de género: Un proceso en construcción*, Hegoa.

Kuletz, Valerie (1992): “Entrevista a Barbara Holland-Cunz”, *Ecología Política*, nº 4, pp 9-21.

Levesque Benoît, Joyal, André, et Omer Chouinard (1989): *L'autre économie : une économie alternative ?*, Québec, Presses Universitaires du Québec.

Martín, Sara (2012): “Bioética Animal. Reflexiones morales sobre los animales en la filosofía de Martha Nussbaum”, *Revista de Bioética y Derecho*, nº 25.

Mattahei, Julia (2010): “Más allá del hombre económico: crisis económica, economía feminista y la economía solidaria”. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 10, núm. 19, enero-junio, 2010, pp. 65-80, Universidad de los Andes, Venezuela.

Nelson, Julie, A. (1996): (1996): *Feminism, objectivity and economics*. Routledge: London and NY.

Nussbaum (2007): *Las fronteras de la justicia*, Paidos.

Nussbaum, Martha (2012): *Crear capacidades. Propuestas para el desarrollo humano*. Paidós Estado y Sociedad.

Parkin, Michael (1995): *Microeconomía*. Addison-Wesley Iberoamericana.

Phillips, (Anne. 2009): "El feminismo y el liberalismo nuevamente: ¿tiene razón Martha Nussbaum?", *Debate feminista* 39

PNUD (2011): *Informe sobre Desarrollo Humano 2011. Sostenibilidad y Equidad: Un mejor futuro para todos*, Nueva York.

Polanyi, Karl (2003): *La gran transformación*. Fondo de Cultura Económica: México.

Pujol, Michelle A. (1992): (1992): *Feminism and Anti-feminism in Early Economic Thought*. Edward Elgar Publishing Limited. 228 pág.

Razeto, L. (2009): *Lecciones de economía solidaria – realidad, teoría y proyecto*. Ed. Uvirtual.net, Cátedras y Cursos

REAS (2011): *Carta de Principios de la Economía Solidaria.* Red de Redes, mayo.

Rincón, Eduardo (20111): "Algunas razones filosóficas contra el maltrato animal ¿Por qué los animales humanos deberíamos considerar moralmente a los animales no humanos?", *Polisemia* No. 1

Waring, Marilyn (1988): *Counting for nothing. What men value and what women are worth*. Allen & Unwin, Port Nicholson Press. Traducido al castellano con el título *Si las mujeres contaran. Una nueva economía feminista* (1994). Vindicación feminista, publicaciones.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La economía campesina feminista en la Economía Social y Solidaria: caminando hacia la confluencia.

Leticia Urretabizkaia

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

LA ECONOMÍA CAMPESINA FEMINISTA EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: CAMINANDO HACIA LA CONFLUENCIA.

Leticia Urretabizkaia Gil, doctoranda UPV- EHU
letiuski@hotmail.com

Resumen

En la actualidad se está construyendo otro modelo de relaciones sociales y económicas que necesita de la confluencia de distintas miradas críticas. Dentro de este modelo en construcción encontramos el paraguas de la Economía Social y Solidaria (ESS). Éste nos presenta una forma equitativa e inclusiva de entender la economía donde pueden y deben tener espacio enfoques y visiones diversas. Son los casos de la economía campesina y la economía feminista. Es así que en esta comunicación vamos a intentar mirar desde un lugar en el que haya espacio para estos tres tipos de entender la economía. Se trata de ir más allá de la comparación y la elaboración de un listado de similitudes y diferencias de las tres visiones económicas para plantearnos un discurso confluyente. Para ello vamos a centrar el análisis en el problema de la alimentación como vínculo de unión de todas ellas. En primer lugar, veremos las crisis, sujetos y trabajos invisibilizados en el sistema actual desde esta perspectiva. En un segundo momento veremos las potencialidades prácticas de esta mirada confluyente hacia otro sistema, para terminar deteniéndonos en algunas de las paradas importantes en el camino de esta construcción colectiva y equitativa.

Palabras clave: economía campesina, economía feminista, economía social y solidaria, Soberanía Alimentaria, ecofeminismo.

Áreas temáticas: economía feminista y social.

Clasificación JEL: B54- A13- L31- Q1

1. Construyendo la confluencia

En la actualidad se está construyendo otro modelo de relaciones sociales y económicas desde la base local de distintas partes del mundo pero también en cooperación global, ante la emergencia de la crisis sistémica en que nos encontramos. Dentro de éste encontramos el paraguas de la Economía Social y Solidaria (ESS) que agrupa cada vez más iniciativas diversas que tienen otra forma de concebir la economía. Se trata de una economía equitativa, cooperativa y comprometida con el entorno y la sostenibilidad ambiental que parte de una concepción ampliada de trabajo con respecto a la del empleo que acostumbramos a manejar. En definitiva, una economía mucho más inclusiva donde pueden y deben tener su espacio enfoques y visones diversas. Son los casos de la economía campesina y la economía feminista. Es así que en esta comunicación vamos a intentar mirar desde un lugar en el que haya espacio para estos tipos de entender la economía.

Vamos a centrar el análisis en el problema de la alimentación como vínculo de unión de todas ellas. Este análisis nos va a permitir hacer hincapié en las diferentes crisis a las que estamos haciendo frente además de la evidente crisis económico- financiera, como son la crisis alimentaria, la crisis ambiental o la crisis de los cuidados y de las relaciones humanas. Al fin y al cabo la alimentación es el ejemplo perfecto de cómo una necesidad básica es considerada una mercancía y las consecuencias a múltiples niveles que de todo ello se derivan no solo a nivel macro sino también dentro de esas "microeconomías invisibles" (Bacigalupe 2014) que son los hogares. Es así que también nos va a servir para prestar especial atención a aquellos trabajos y sujetos invisibilizados por el sistema hegemónico y nos mostrará qué tenemos que poner en el centro en ese otro modelo de relaciones económicas y sociales que estamos construyendo si no queremos caer en repetir viejos errores. Por último, esta comunicación pretende contribuir a seguir hilando lazos políticos teóricos y prácticos con perspectivas y discursos afines y complementarios. Se trata de ir más allá de la comparación y la elaboración de un listado de similitudes y diferencias de tres visiones económicas para plantearnos un discurso confluyente. En definitiva, la intención es aportar en esta construcción colectiva y equitativa que necesita del diálogo constante y continuo entre movimientos sociales y posiciones económicas críticas. Solo así se puede dar la confluencia de estas miradas críticas parciales en un todo cohesionado.

Para ello vamos a dividir las estructura del artículo en cuatro partes fundamentales: para empezar, vamos a explicar el proceso de una investigación que nace en la academia del interés en conocer la participación y opinión de las mujeres baserritarras pero va adquiriendo vida propia y enriqueciéndose de otros discursos urbanos y agrarios. Esto nos permitirá retomar los aprendizajes y preguntas surgidos de la misma. En segundo lugar, vamos a repasar los principios de la Economía Solidaria (REAS 2011) desde

esta visión campesina y feminista. Esto nos permitirá que los vínculos teóricos entre estas tres economías se expliquen por sí mismos. En tercer lugar, vamos a ver las potencialidades prácticas de la confluencia de estas tres visiones a través de una aproximación al caso vasco. En último lugar, veremos algunas de las paradas importantes en el camino de esta construcción colectiva y equitativa.

2. Viajando de la práctica a la teoría y de vuelta a la práctica.

La historia que motiva esta comunicación comienza con una investigación llevada a cabo con mujeres baserritarras durante 2011 en el marco del posgrado de Globalización y Desarrollo del Instituto Hegoa en colaboración con Yolanda Jubeto. El objetivo principal consistió en conocer su situación, demandas y reivindicaciones, visión de futuro y en definitiva lo que considerasen interesante contar. Para ello se llevó a cabo una metodología cualitativa en base a entrevistas semi estructuradas. El motivo principal era que no sabíamos qué participación e incidencia política estaban llevando las mujeres baserritarras. Apenas podemos encontrar material en que sean ellas las protagonistas de contar su historia, menos desde la academia. La lejanía del mundo académico con el agrario es evidente, pero no insalvable. En este caso, para poder acceder a mujeres baserritarras con discurso político y ganas de compartirlo se contó con el filtro del sindicato agrario EHNE (Euskal Herriko Nekazarien Elkartasuna) en las cuatro provincias de Araba, Gipuzkoa, Bizkaia y Nafarroa.

Todo podía haber quedado en las estanterías de la universidad, como ocurre con gran cantidad de investigaciones válidas e interesantes que se desarrollan en su seno de no ser por la subvención del Instituto Vasco de la Mujer-Emakunde en 2012 para publicar un resumen de los resultados de esta investigación (Urretabizkaia 2012)[1]. Gracias a ella el año 2013 inesperadamente ha sido dedicado a sacar la investigación de la academia a la calle distribuyendo los quinientos ejemplares en papel a lo largo y ancho del estado español e intercambiar discursos con todos aquellos espacios diversos de activismo urbano y agrario (feministas, ecologistas, sindicatos, bibliotecas, asociaciones de personas consumidoras, etc.) interesados en organizar una presentación.

Nos encontramos con dos viajes de ida y vuelta de esta investigación. En el primero el interés académico sale del espacio urbano de los conceptos rumbo hacia la práctica y practicidad de las mujeres que más en contacto están con la tierra y vuelve con un sinfín de aprendizajes y conocimientos que nos aporta la subjetividad y sabiduría de estas mujeres. En el segundo, los resultados de la

[1] A lo largo del artículo iremos haciendo alusión a esta publicación, aportando la página concreta donde poder profundizar sobre lo que se esté tratando.

investigación vuelven a salir de la academia en esta ocasión rumbo a la calle, hacia los movimientos y organizaciones sociales interesados en la temática, retroalimentándose de los aprendizajes y propuestas que se están llevando a cabo. Gracias al primer viaje se asientan las bases prácticas del feminismo baserritarra desde el que va a mirar este artículo, compuesto por los discursos de las propias mujeres en base a sus vivencias, empoderamientos y miradas. Gracias al segundo se comprueban alianzas entre feminismos rurales y urbanos, iniciativas desde el consumo consciente y transformador y otro tipo de iniciativas de la calle que están respondiendo a la demanda campesina. Para el primer viaje tenemos como referencias la economía campesina, la soberanía alimentaria, la economía feminista y el ecofeminismo gracias a las fuentes teóricas y de movimientos sociales consultadas para llevar a cabo la investigación. Para el segundo viaje, nos encontramos como referencia principal el paraguas de la ESS que aglutina iniciativas diversas.

Cada viaje termina con una pregunta, por lo que esta comunicación pretende retomar a grandes rasgos las dos grandes preguntas con las que concluyen estos pequeños viajes: Ante el fin del primer viaje la pregunta es: ¿podemos delimitar los parámetros de una economía campesina feminista? Mientras que tras el segundo viaje, la pregunta inevitable es: ¿podemos articular la economía campesina feminista dentro del paradigma de la ESS?

Antes de nada, podemos observar que la ESS tiene relaciones con las economías campesina y feminista por separado, aunque le falte desarrollo teórico a la primera y práctico a la segunda. No tenemos más que echar un vistazo a la primera edición del mercado social en Euskal Herria en 2013 para encontrar un sindicato agrario o una distribuidora de productos agroecológicos y locales[2]. Sin embargo, entre las habitualmente nombradas aliadas de la ESS como son la economía feminista, la economía ecológica, el decrecimiento o la economía del desarrollo humano (Askunze 2013: 106) podemos encontrar a faltar mayor mención a la economía campesina. La economía feminista por su parte, como vemos sí es una aliada habitualmente nombrada y es que en el terreno de lo conceptual cada vez se están analizando más los vínculos entre la economía feminista y la ESS gracias a diferentes autoras. Sin embargo, todavía queda un amplio camino por recorrer en el terreno de la práctica. Más aun desde una visión no solo feminista sino también campesina y no solo campesina sino también feminista. Es por ello que este artículo pretende afianzar los vínculos conceptuales y prácticos con la ESS, partiendo de una visión campesina y feminista.

[2] Para conocer más sobre el mercado social asi como sobre éstas y otras iniciativas que lo componen: http://mercadosocial.konsumoresponsable.coop/ y http://www.goazenazokara.org/

3. Empezando por los principios

Vamos a seguir el rumbo de los seis principios acordados en la Carta de Principios de la Economía Solidaria (CPES) para mirar el mundo desde la visión interrelacionada de aquellas por las que ha viajado esta investigación. Los principios de equidad y trabajo nos servirán para explicar algunas características principales del sistema en crisis en el que nos encontramos a nivel macro y micro respectivamente. El principio de sostenibilidad ambiental nos va a mostrar que en este transitar de un lugar a otro lo primero que tenemos que hacer es poner la sostenibilidad de la vida en el centro. El principio de cooperación nos va mostrar la base del nuevo sistema y los fines no lucrativos nos van a mostrar el camino a seguir. El principio del compromiso con el entorno nos va dar el empujón que faltaba para poder definitivamente darle la vuelta al sistema.

3.1. La equidad y el mundo global

> El principio de equidad parte del reconocimiento de la igual dignidad de todas las personas, el respeto a la diferencia y el derecho a no estar sometidas a relaciones de dominación. Esto trae consigo el derecho a la igualdad de oportunidades, el derecho a la participación en todos los ámbitos, el derecho a la información y la transparencia informativa, pero también el justo valor de los recursos y bienes naturales y su justa distribución, libre de especulaciones financieras (REAS 2011).

Actualmente nos encontramos en un mundo global en el que se conjugan el capitalismo, el neoliberalismo y el patriarcado. Esta unión trae consigo importantes consecuencias para las vidas y las muertes de las personas, como nos muestra el sistema agroalimentario que es un buen ejemplo de cómo funciona este mundo global. A pesar de todo su aparataje y la gran cantidad de comida que produce, hoy en día deja sin comer a 842 millones de personas una de cada ocho (FAO 2013). Esto demuestra que evidentemente no estamos siendo capaces de garantizar el derecho básico a ser alimentado de una manera digna. Pero tampoco estamos siendo capaces de no esquilmar la naturaleza y a todas las personas implicadas en el intento. Paradójicamente la mayoría de personas que pasan hambre en el mundo son campesinos/as y especialmente mujeres campesinas.

La explicación es larga y compleja, pero en pocas palabras podríamos decir que las decisiones importantes sobre la agroalimentación están en manos de grandes alianzas internacionales de multinacionales. Éstas imponen un modo de consumo en base a los alimentos procesados de dudosa calidad en supermercados y grandes superficies, acompañado de una distribución que ha hecho viajar a los alimentos por todo el mundo para ahorrarse costes laborales y sociales. Las personas consumidoras no tienen poder para decidir lo qué

consumen, cómo ha sido producido, cuántas vueltas ha dado ni cómo quieren comprarlo.

También impone un modo de producción en base a la intensificación, las semillas modificadas en los laboratorios, el monocultivo y la mecanización para la exportación. Poco hueco queda en este modelo productivo para el pequeño campesinado como podemos observar en nuestro entorno cercano a través de la crisis silenciosa de los baserris en los últimos tiempos. En Euskal Herria ancestralmente se ha organizado el territorio en base a minifundios en torno a los baserris que tienen una vinculación con la tierra tal que se erige como sustrato de la vida social y de la identidad colectiva. Gracias a su propia organización social y económica han sobrevivido a lo largo de los siglos pero hoy es el día en que presenciamos la progresiva desaparición de este histórico modo de vida. Algunos se intentan transformar en empresas agrarias y entran en un proceso de endeudamiento e intensificación para poder competir en el mercado; otros compaginan la actividad del baserri con otra actividad más lucrativa en otro sector y otros se ven obligadas a llevar a cabo actividades no agrarias en el medio rural, como son las turísticas tan en auge. Sin embargo a muchos otros no les ha quedado más remedio que abandonar su vinculación e identidad con la tierra y el modo de vida que representan. En el mejor de estos casos se han convertido en viviendas tranquilas, pintorescas y folclóricas, pero en el peor se los come la maleza y no podemos más que observar (o dejar de observar) esta destrucción progresiva e imparable.

Estas tendencias vienen acompañadas por una gestión de la tierra y de la naturaleza donde ninguna de ellas es consideradas con la importancia que merecen. Al igual que los alimentos son meras mercancías más con las que especular. Lamentablemente esto también lo podemos apreciar claramente en nuestro entorno cercano, donde tenemos tal presión sobre la tierra, que no la consideramos tierra sino suelo con el que especular para muy diversos fines (Urretabizkaia 2012: 66). La cercanía del mundo rural y el urbano en la mayor parte de Euskal Herria hace que los centros comerciales, los polígonos industriales, la urbanización y las grandes infraestructuras por poner solo algunos ejemplos sean considerados políticamente más importantes que la producción de alimentos y el mantenimiento de los baserris.

Todo esto nos muestra que este sistema funciona en base a la dominación y la explotación de la naturaleza, la tierra, los alimentos y los baserris y por tanto necesita de la inequidad y la desigualdad para seguir funcionando. El (mal)trato que todos ellos reciben tiene la misma raíz, al igual que otros (mal)tratos que vamos a ver a continuación.

3.2. El trabajo y la *Oykosnomía*

El principio de trabajo va más allá de la noción tradicional de empleo y puede

ser ejercido de diversas formas (individual o colectivo, remunerado o no, asalariado o autoempleado, etc.). Ha de ser un pilar de la autoestima de la persona, ha de estar al servicio de las necesidades de la comunidad y la población en general, ha de responder a un diálogo social que planifique lo que hay que producir para satisfacer las necesidades de la población empezando por la más cercana y no tanto enfocada al mercado indefinido y globalizado y ha de asegurar unas condiciones laborales dignas que cubran las necesidades económicas de las personas (REAS 2011).

Las personas de a pie sustentamos el sistema que hemos comentado por medio de los trabajos y consumos de nuestro día a día. Es así que el actual concepto de economía viene de la palabra griega *oykos,* que hace referencia a la casa y al hogar familiar. Ya nos lo recordaba Vandana Shiva en su "Manifiesto para una democracia de la tierra" (2006) y se preguntaba por qué entonces la economía nos resulta tan inhóspita y lejana. Mientras la economía feminista se ha venido preguntando por qué la economía no tiene en cuenta a los hogares. No es casualidad que ambas reflexiones se pregunten lo mismo desde diferentes lugares. Al fin y al cabo, la economía nos resulta tan lejana de nuestros hogares porque nuestros hogares han sido alejados de la economía. El modelo económico dominante ha ignorado los cimientos de los hogares sobre los que se construye asi como las grandes consecuencias que genera en los mismos.

Las protagonistas indiscutibles e históricas de los hogares son las mujeres debido a la separación sexual del trabajo: los hombres tradicionalmente asumen aquellos trabajos considerados productivos a través del empleo asalariado en espacios públicos, mientras que las mujeres se encargan de los trabajos reproductivos y de cuidados de la familia y el hogar considerados improductivos en espacios privados. Los primeros sirven para sostener las familias económicamente y los segundos sirven para sostener la vida de las familias. Dentro de estos últimos se encuentran el cultivo y aprovisionamiento de alimentos para los hogares, asi como la preparación y procesamiento de los mismos, que mayormente ha sido *cosa de mujeres.* Empieza un cambio en la historia en el momento en que las mujeres van entrando al mercado laboral y van empezando a asumir esos trabajos productivos que solo hacían los hombres. Sin embargo, los hombres y la sociedad en general no empiezan a asumir esos trabajos reproductivos y de cuidados que solo hacían las mujeres. Esto unido al aumento del individualismo en las sociedades y de la precarización en los trabajos asalariados trae consigo que estos trabajos imprescindibles para la vida terminen por convertirse en una carga que nadie quiere asumir en solitario, lo que se ha dado en llamar crisis de los cuidados o crisis de las relaciones humanas. El modelo de consumo que nos ofrecen las grandes empresas casa perfectamente con esta falta de tiempo para cuidarnos. Es así que en los último años hemos ido priorizando una comida rápida, barata

y menos saludable: hemos cambiado la dieta de una rica en fibra y carbohidratos a una rica en grasas y azúcares y dedicamos mucho menos tiempo y dinero a comprar, cocinar y disfrutar los alimentos en los hogares. En la medida en que la cocina ha ido saliendo de los hogares y se ha ido convirtiendo en un negocio rentable la cocina se vuelve *cosa de hombres.* Lo podemos comprobar a través de la efervescencia de hombres cocineros famosos y con reconocimiento público de los últimos años, sin que conozcamos en la misma medida casos de mujeres.

Si las mujeres han sido quienes histórica y tradicionalmente se han encargado de satisfacer la alimentación en los hogares, quienes se han encargado de satisfacer de alimentos a los hogares ha sido el campesinado, las y los baserritarras. Los baserris también se organizan en base a este *oykos*, como una pequeña microeconomía que parte del hogar pero además lleva a cabo una actividad considerada productiva. Veamos por tanto como esta actividad productiva familiar y su mezcolanza de espacios afecta específicamente a las mujeres baserritarras.

Las mujeres de los baserris al igual que todas las demás tienen la responsabilidad de la gestión de la casa y de los cuidados pero con el añadido de la situación de aislamiento y falta de servicios sociales que rodea el entorno rural, lo que les puede llegar a privar de espacios y tiempos propios. Además, las mujeres baserritarras también trabajan en aquellos trabajos considerados productivos como una extensión de su rol de reproductoras y cuidadoras. De hecho, de toda la vida las hemos visto vendiendo en las ferias y mercados como ejemplo evidente de su participación en la actividad económica. También de toda la vida tenemos la idea de que las mujeres baserritarras son mujeres fuertes, poderosas y con capacidad de decisión, pero la mayoría de las veces este poder se queda en el ámbito de lo privado rodeado de una falta de derechos evidente. Estos trabajos productivos llevados a cabo por las mujeres del entorno agrario siempre han sido considerados por todas las personas hasta por ellas mismas lógica, irreprochable y obligatoria “ayuda familiar”. Desde esta lógica familiar, la titularidad de las explotaciones, la cotización a la seguridad social y la afiliación a organizaciones agrarias suele ser una por familia, y son las mujeres las que suelen quedar fuera de reconocimiento económico, social o jurídico, máxime cuando incluirlas supone un gasto más que muchas producciones pequeñas no pueden asumir. Así, las mujeres del entorno agrario en infinidad de ocasiones se encuentran en una situación de dependencia total bajo esta falta de derechos, que es especialmente preocupante para los casos de violencia de género. En definitiva, si para las mujeres de entornos urbanos incorporarse al mercado laboral y tener una independencia económica ha supuesto salir del espacio privado y conseguir ser contratadas para adquirir una serie de derechos, las mujeres baserritarras han tenido que luchar desde dentro de los baserris con esas costumbres, personas

y estructuras machistas a las que les cuesta aceptar que una mujer lidere una producción agraria y disponga de independencia económica (Urretabizkaia 2012: 69).

Hay que destacar los avances y retrocesos legales en cuanto a la figura de la titularidad compartida como una reivindicación histórica de las mujeres baserritarras. La titularidad en el mundo agrario da derecho a formación, subvención, representación, y en general a todo lo que se puede acceder como trabajadora reconocida. Todas aquellas mujeres que trabajan con sus cónyuges y compañeros en las producciones familiares podrían compartir también bienes, derechos y obligaciones a través de esta figura. Sin embargo, la ley sobre titularidad compartida que entra en vigor en 2011 no está consiguiendo que aumenten el número de mujeres reconocidas, ya que esta figura sigue siendo voluntaria y no se están dedicando los recursos necesarios para difundir e informar sobre la misma. Con todo, no es de extrañar que ante la falta de derechos de estas mujeres y la falta de reconocimiento de los trabajos que han llevado a cabo, ni ellas mismas los consideren importantes y muchas veces no tengan conciencia ni del propio valor ni de su situación de discriminación ni herramientas para cambiarla.

Todo esto nos muestra que dentro de los hogares y baserris también se dan relaciones de dominación inequitativas que parten de la conceptualización y reparto de trabajos. Como dice la CPES: “Hay que destacar que sin la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente” (REAS 2011: 8). Como hemos visto, el exponente máximo lo encontramos en la interseccionalidad de las mujeres baserritarras ya que experimentan opresión y discriminación en que el género es una dimensión muy relevante que se cruza con la de ser campesina (Jubeto y Larrañaga 2013).

3.3. La sostenibilidad ambiental y la sostenibilidad de la vida.

El principio de sostenibilidad ambiental parte de la alianza con la naturaleza y el reconocimiento de sus derechos teniendo en cuenta que toda actividad productiva y económica está relacionada con ella. Para ello se plantea objetivos como reducir la huella ecológica humana, conservar especies y territorios, proteger la biodiversidad natural, reducir las emisiones de CO2 a través de una producción limpia, y también estudiar a la naturaleza para aprender de ella (REAS 2011).

Pocos ejemplos mejores se podrán encontrar en este sentido que la alianza campesina con los bienes naturales para el beneficio común, ya que los derechos de ambos están interrelacionados. Y pocos sistemas humanos pueden tener una huella ecológica menor que los campesinos, ni estar más

basados en la escala local y las tecnologías blandas, ni el aprendizaje de la naturaleza. Por ello no es de extrañar que sea en este principio donde podemos encontrar una alusión directa al mundo agrario en la CPES, demandando una ordenación del territorio en base a la agricultura y ganadería suficientes para satisfacer las necesidades de la población y donde coexista de manera equilibrada lo rural y lo urbano. Sin embargo, nada tiene que ver todo esto con el modelo agrícola dominante. El cambio de las economías campesinas al modelo intensivo supone consecuencias desastrosas para el medio ambiente, en la medida en que depende de los agrotóxicos y del gran consumo de petróleo para las maquinarias y transportes de los alimentos por todo el mundo. Esto ha hecho que este modelo esté esquilmando la tierra y siendo responsable de una parte importante de las emisiones de CO2 a la atmósfera, entre otras cuestiones.

Este modelo agrícola no ha sido incentivado y constituido equitativamente entre hombres y mujeres. Ha sido incentivado por ayudas de las instituciones competentes que quieren competir en el mercado internacional de alimentos. Para ello han considerado trabajadores agrícolas a las personas titulares, tradicionalmente hombres. Es así que son ellos quienes mayormente lideran estas producciones enfocadas a la exportación. Las mujeres no son consideradas trabajadoras agrícolas y no reciben ningún reconocimiento previo del trabajo realizado. En la medida en que la maquinaria sustituye la mano de obra y las empresas intermediarias los mercados y las plazas, las mujeres desaparecen de estos espacios productivos y comerciales que antes ocupaban. Ante la falta de un espacio para ellas en este nuevo modelo agrícola, han seguido trabajando de la manera en que lo han hecho siempre sin necesidad de grandes maquinarias, ni insumos químicos ni semillas transgénicas en base a esa agricultura que busca satisfacer las necesidades de los hogares de forma sana y nutritiva, y no vender para el ambiguo mercado internacional. En definitiva, están manteniendo la forma tradicional de hacer agricultura que no es solo más sostenible con el medio ambiente sino también con la vida. Se trata de producciones asequibles con los tiempos y límites propios de la naturaleza pero también con los de la práctica diaria de las personas que asumen trabajos productivos, reproductivos y de cuidados.

Podemos considerar que en la cocina y en la agricultura se ha dado la misma tendencia. Ambas han estado en manos de mujeres como parte del autoabastecimiento y subsistencia familiar pero en la medida en que se van convirtiendo en negocios, van adquiriendo valoración económica y social y van saliendo de los hogares rumbo a los mercados en manos de hombres. En este paso, la alimentación y la agricultura se ligan al uso de la tecnología y los componentes químicos, priorizando su pulcra presentación final, antes que la salud, la nutrición o las consecuencias para la naturaleza. Son ejemplos de lo que pasa cuando la competencia, el mercado y la monetarización están en el

centro de la sociedad y no la sostenibilidad de la vida, asi que pongamos en el centro la sostenibilidad de la vida y empecemos a construir desde ahí.

La sostenibilidad de la vida incluye la sostenibilidad ambiental pero también la sostenibilidad de las vidas humanas. Hemos visto en el apartado anterior la insostenibilidad de las vidas de las mujeres a quienes se les carga con sostener las vidas ajenas. Es así que debemos hacer hincapié en ambas sotenibilidades de manera interrelacionada. Al fin y al cabo, también la explotación sobre la naturaleza y las mujeres tiene la misma raíz. Y como la explotación sobre la naturaleza y las mujeres es la misma, muchas veces se confunde con naturalizar a las mujeres y feminizar a la naturaleza. Por ello, hemos de prestar atención a las construcciones sociales que explican estas relaciones para no caer en posturas esencialistas, como nos brinda de nuevo el ejemplo de las mujeres baserritarras.

3.4. La cooperación: construyendo otro sistema

El principio de cooperación favorece la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de las organizaciones. Estos procesos de cooperación se deben extender a todos los ámbitos (local, regional o autonómico, estatal e internacional) y se articulan en redes horizontales, participativas, democráticas y de confianza que respetan la autonomía de sus entidades y promueven su fortalecimiento (REAS 2011).

Para empezar a construir poniendo la sostenibilidad de la vida en el centro, tenemos que empezar por cooperar. Mucho de todo esto saben los hogares y los baserris ya que han funcionado bajo valores diferentes a los predominantes. Los baserris muestran la evidencia de que somos ecodependientes, ya que se basan en la cooperación entre las distintas personas que los componen y los bienes naturales. Los hogares muestran la evidencia de que somos interdependientes ya que nos necesitamos mutuamente y necesitamos cuidados. Ambos parten de la cooperación, asi que si ponemos la sostenibilidad de la vida en el centro, si revalorizamos todos estos trabajos no nos queda más remedio que funcionar cooperando. También es el único camino que tenemos si queremos avanzar en la construcción colectiva contra enemigos comunes. Es lo que está ocurriendo en el entorno cercano y en el mundo global. Las mujeres y los y las baserritarras se asocian y se agrupan en organizaciones que tienen sus vínculos y redes a nivel nacional e internacional.

Por nombrar dos ejemplos internacionales resultan paradigmáticas la Marcha Mundial de Mujeres (MMM) y la Vía Campesina (LVC). Uno es un movimiento internacional de mujeres y el otro de campesinos/as. Ambos se unieron ante las desigualdades, discriminaciones y en definitiva violencias que hemos ido comentando. Ambos proponen un cambio de modelo político, económico y social y buscan fortalecen las alianzas con movimientos sociales y demás

organización sociales. Es así que ambos movimientos cooperan. Ejemplo de esta cooperación la tenemos en la campaña en contra de la violencia hacia las mujeres que ha asumido LVC desde 2008. En esta campaña consideran formas de violencia la crisis alimentaria, el cambio climático, los monocultivos, los transgénicos, los agronegocios, la minería, los recortes en la seguridad social y demás cambios regresivos en leyes y políticas entre otras. Asumen que muchas de ellas forman violencias específicas contra las mujeres por razones sexuales, clase, género y etnia[3].

Esto nos sirve de ejemplo de lo interrelacionadas que están unas y otras demandas. Así nos lo muestra también el modelo de sociedad que según la CPES hemos de construir, ya que consta de demandas campesinas como el desarrollo local armónico, las relaciones comerciales justas y la transparencia, y de demandas feministas como la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad y el respeto. Como veremos a continuación, no es casualidad que haya tanta similitud entre las demandas campesinas y las feministas.

3.5. Sin fines lucrativos: caminando hacia la transformación

El principio “sin fines lucrativos” define que los fines son las personas y los beneficios sociales, no los económicos (REAS 2011).

No puede haber mejor ejemplo de la antítesis a la acumulación, al lucro y al interés propio que los trabajos de cuidados y reproductivos que llevan a cabo las mujeres. Tienen ni más ni menos que el objetivo de la satisfacción de las necesidades materiales y afectivas de los componentes de los hogares, pero no son contabilizados en la economía convencional y por tanto no son valorados ni económica ni socialmente. No tienen valor monetario ni fines lucrativos, son gratuitos. Es tiempo donado al ámbito doméstico (Legarreta 2008).

Como extensiones de los hogares, los baserris tampoco son contabilizados en la economía convencional y la economía campesina ha quedado aislada de las teorizaciones dominantes. Tradicionalmente tampoco tienen fines lucrativos ya que se basan en el autoabastecimiento. Pero sí que se puede dar un intercambio monetario con los excedentes y se les otorga un valor monetario a algunos trabajos. En ambos casos el objetivo es la subsistencia y la reproducción familiar. En el caso de los baserris para más inri se trata de la reproducción de la vida natural y animal para asegurar la reproducción familiar, por lo que podemos considerarla una actividad productiva enfocada en la reproducción a múltiples niveles. Ambos forman parte de esta lógica del cuidado tan difícil de cuantificar en términos monetarios. Al fin y al cabo,

[3] http://www.marchemondiale.org/qui_nous_sommes/es/ y http://viacampesina.org/es/index.php/organizaciainmenu-44

¿cuánto cuesta parir? ¿Cuánto cuesta que para una vaca? ¿Cuánto vale una semilla almacenada y mejorada durante siglos? ¿Cómo se cuantifican las horas dedicadas a una persona dependiente mientras se hacen otros trabajos simultáneos? ¿Cómo se contabiliza el tiempo invertido para cada producto de una huerta para poder saber el precio al que lo tienes que vender dentro de la lógica de los trabajos asalariados?

Lo cierto es que es imposible contestar a estas preguntas. Los hogares y baserris nos muestran la lógica irreconciliable entre estas *oykonomías* y el sistema actual. Es así que éste solo puede invisibilizarlas y con ellas a todos los trabajos y sujetos que las conforman. La lógica del no-cuidado impuesta en la actualidad minusvalora lo reproductivo, el ámbito privado, lo no monetario y en definitiva la vida imposible de ponerle precio. Por ello para avanzar en esta senda hacia la cooperación empecemos a no pensar solo en términos monetarios ni en fines lucrativos, sino en personas y en fines sociales.

3.6. El compromiso con el entorno y la Soberanía Alimentaria

El principio de compromiso con el entorno se basa en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio, decidido colectivamente gracias a las redes de distintas organizaciones del tejido social y económico que aglutinan a la población consciente y organizada en lo local y lo global (REAS 2011).

El último paso para que el modelo que estamos construyendo se asiente y afiance es el compromiso con el entorno. Es precisamente lo que está ocurriendo en torno a la propuesta de la Soberanía Alimentaria que se está materializando en iniciativas diversas. Este paraguas nos viene del entorno agrario y nos propone un cambio de raíz del sistema partiendo de la alimentación. Se trata del derecho de los pueblos a tomar sus decisiones agroalimentarias en función de los bienes naturales locales y de las necesidades de las personas que componen el mercado alimentario: productoras y consumidoras. Partir de las necesidades de las personas nos lleva en primer lugar a una agroalimentación sana, nutritiva, y sostenible y por tanto local y de temporada, es decir agroecológica. En segundo lugar, a unas relaciones igualitarias y transparentes entre las personas en base a la responsabilidad compartida para poder incidir sobre su propia alimentación. Esto se refiere a la responsabilidad compartida de personas consumidoras y productoras, hombres y mujeres en los trabajos productivos y reproductivos que tienen que ver con la alimentación. Para todo ello es necesario un acceso equitativo a los bienes naturales entre empresas y baserritarras, hombres y mujeres, y unas políticas de mercado eficaces en contra del libre juego de las fuerzas del mercado. Se trata en última instancia de relocalizar y democratizar la agroalimentación en base al respeto por la diversidad cultural, social, territorial y en términos de biodiversidad. La Soberanía Alimentaria parte de la evidencia de que quienes han mantenido la forma de cocinar y cultivar de

manera sana y nutritiva que necesita la propuesta han sido las mujeres. Si para el mundo global las mujeres son invisibles, para el mundo en construcción bajo esta perspectiva son expertas y por tanto han de llevar las riendas del cambio.

En el terreno cercano podemos encontrar iniciativas diversas de cómo se está construyendo esta Soberanía Alimentaria tanto en las ciudades como en los campos. En las ciudades, los huertos urbanos o los grupos, cooperativas y asociaciones de personas consumidoras de productos agroecológicos son solo algunos ejemplos. En los campos encontramos pequeñas iniciativas económicas en base a la agroecología pero también proyectos comunitarios como las ecoaldeas o los pueblos okupados. Es fundamental incluir en todos estos espacios los análisis y prácticas una mirada feminista que seamos capaces de llevar a la práctica para no caer de nuevo en deslices patriarcales en espacios alternativos. Solo así podremos construir desde una economía campesina feminista que no caiga en una idealización de la propuesta y pueda sacar jugo de sus mayores potenciales.

Por último, en este compromiso con el entorno la CPES considera necesario este continuo transitar entre lo micro y lo macro que estamos intentando acometer a lo largo de este análisis para presentar la situación en su globalidad y en su localidad. Igual ocurre a la hora de comprometernos con ella para avanzar en contra las injusticias de un sistema que oscila entro lo micro y lo macro, lo global y lo local.

4. Las prácticas construidas y por construir

Repasados algunos conceptos importantes del sistema dominante y del que está en construcción, vamos a ver algunas potencialidades prácticas de la confluencia de las tres visiones que nos ocupan. Para ello vamos a acercarnos al estudio de caso vasco, retomando dónde acaba la investigación que inicia este viaje. Se trata de dos análisis estratégicos que nos indican algunos retos de cara al futuro para la situación del mundo del baserri ligado a la Soberanía Alimentaria y de las mujeres baserritarras. Nos sirven de ejemplo de aplicación de la economía campesina para el caso vasco y de cómo abordarlo teniendo en cuenta específicamente la situación de las mujeres como si de una economía campesina feminista se tratase. Veamos en qué medida una ESS que tenga en cuenta una economía campesina feminista puede edificar sobre las fortalezas, disminuir las debilidades, aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas, tal y como nos presentan las gráficas resúmenes de esos análisis (Urretabizkaia 2012: 89 y 93).

En primer lugar, hemos visto las aberrantes consecuencias interrelacionadas que trae consigo el sistema agroalimentario. Éstas cada vez son más evidentes y conocidas por distintas capas sociales que se empiezan a plantear cambios. Por su parte, el retroceso en el estado del bienestar que lo acompaña está

convenciendo a las personas para que dejen de esperar que esos cambios se den desde las altas esferas y se plantean sus posibilidades de cambio desde la base de sus vidas. Todo ello está sirviendo para que la sociedad se vaya dando cuenta de la responsabilidad que tiene en todos estos procesos. Es así que en los últimos años asistimos a paulatinos cambios importantes en la conciencia social en temas como la alimentación, el campo, la agricultura y las desigualdades de género. Es sobre todos estos procesos que podemos seguir construyendo colectivamente.

En segundo lugar, hemos visto los sujetos invisibilizados en el interior de las *oykosnomías.* Son a quienes tenemos que revalorizar como expertos en esta sostenibilidad de la vida humana y ambiental. Ya hemos visto que funcionan dentro de la lógica del cuidado y por tanto, parten de unos valores y una lógica diferente que nos es necesaria en toda construcción colectiva. Estas personas tienen un largo camino recorrido en funcionar de otra manera dentro de un sistema que les es ajeno e ir aportando con su granito de arena en el camino del cambio. Al fin y al cabo, como destaca una de las mujeres entrevistadas para la investigación que motiva este viaje, *como siempre hemos estado fuera del sistema sabemos hacer las cosas de otra manera* (Urretabizkaia 2012: 93). Aquí se nos abre todo un abanico de observación y aprendizaje.

En tercer lugar, hemos visto la importancia de poner en el centro la sostenibilidad de la vida. La alimentación es parte de la sostenibilidad de la vida, por lo que ponerla en el centro, nos permite ir más allá del compromiso abstracto y de las buenas intenciones en que mayoritariamente se queda esta cuestión. La producción, consumo y preparación de alimentos como actividades básicas del día a día, nos permite empezar por democratizar nosotras mismas las relaciones cercanas de nuestra vida partiendo de la comida, individual y colectivamente, como ya está ocurriendo bajo el paraguas de la Soberanía Alimentaria. En definitiva, nos puede ir mostrando el camino para poner todos los componentes de la sostenibilidad de la vida efectivamente en el centro.

En cuarto lugar, hemos visto la importancia de la cooperación en todos los sentidos. En esta ocasión es importante hacer hincapié en la necesaria cooperación entre el campo y la ciudad que hemos ido perdiendo a raíz de la industrialización y urbanización de nuestras sociedades. La ciudad tiene mucho que aprender, desaprender y reaprender del mundo del campo. Es el caso de los valores diferentes que les hace funcionar de una manera diferente a la tónica hegemónica. La tradición de las propiedades comunales de tierras y los trabajos de auzolan que todavía aún persisten en enclaves rurales son ejemplos prácticos de todo ello. En definitiva se trata de poner las ideas, las manos y los pies sobre la tierra en la que vivimos.

En quinto lugar, hemos visto algunas similitudes entre los baserris y los hogares que les hacen compartir minusvaloraciones y desprestigios. Es así que las mujeres de ambos lugares las comparten doblemente. La retroalimentación de visiones agrarias y urbanas puede resultar fundamental para adquirir mayor conciencia como colectivo de mujeres diversas y una visión global que no preste atención solo a los temas de mujeres más cercanas y afines. Igualmente podremos encontrar puntos de apoyo en discriminaciones compartidas para priorizar las demandas como mujeres y no ceder a la urgencia de otras agendas y de las luchas mixtas. En todo ello tenemos mucho que aprender de aquellos países que no han perdido el vínculo con la tierra de la misma manera que ha ocurrido en nuestras sociedades. El desarrollo de feminismos diversos como el feminismo comunitario o el feminismo rural se conjuga con la unión de las mujeres a múltiples niveles. Hemos visto el ejemplo internacional de la MMM pero hay un sinfín de iniciativas locales de las que tenemos mucho que aprender. Así también las mujeres vascas baserritarras y urbanas cooperaron cuando la MMM pasó por Bilbao en 2010 (Urretabizkaia 2012: 81), pero sería interesante mantener esta unión colectiva de manera continuada, de tal manera que las mujeres baserritarras se sientan parte.

En último lugar, hemos visto el compromiso con el entorno. En este sentido, es importante destacar la unión entre personas consumidoras y productoras en la que se traduce la necesaria unión entre el campo y la ciudad. Es la desarticulación y lejanía de ambas en contraposición a la firmeza de las grandes empresas la que ha hecho que vayamos perdiendo el poder de negociación y de acción. Retomando este compromiso que supone la Soberanía Alimentaria encontramos múltiples ejemplos de las potencialidades transformadoras que tienen iniciativas en que se unen las personas consumidoras y productoras para poner la sostenibilidad de la vida en el centro. Pero también nos muestran las dificultades con las que se están encontrando, de la mano de las necesidades no cubiertas bajo estos parámetros por la economía hegemónica. Esto nos abre una puerta de posibilidades que la ESS ya está atravesando en torno a las iniciativas por inventar que den respuesta a todas estas necesidades. Veamos algunos ejemplos con amplio potencial transformador.

En primer lugar encontramos los grupos de consumo, que basándose en la confianza establecen formas consensuadas y justas de valoración del intercambio en las relaciones comerciales y productivas. La magnitud y el éxito de los grupos de consumo como brotes desarticulados requiere cada vez de una mayor coordinación. En una ciudad como Bilbao en la actualidad resulta difícil poder encontrar hueco en los grupos de consumo ya existentes o encontrar personas productoras para organizar uno nuevo. En este sentido, se

abre todo un abanico de iniciativas posibles que empujen estas iniciativas y las acerquen a todo tipo de públicos, como ya está ocurriendo[4].

En segundo lugar, podemos destacar los comedores escolares que se han rebelado ante la obligatoriedad de elegir entre pocas empresas de catering de dudosa calidad y están autogestionando comedores agroecológicos en cooperación con la producción local. Estas iniciativas tienen un especial efecto multiplicador de prácticas y discursos teniendo en cuenta todas las personas que participan (alumnado, profesorado, familias, educadoras de comedor, cocineras, baserritarras, administraciones, etc.). Los comedores escolares son solo un ejemplo de todo lo que se puede conseguir entrando directamente a gestionar bajo otros parámetros la comida pública como la de hospitales, centros de día, universidades, etc. pero son innumerables las trabas que se encuentran en el camino. En todo este ámbito tienen también mucho que aportar las empresas e iniciativas sociales.

Por último, no podemos dejar de nombrar un caso concreto que resulta especialmente reseñable en cuanto a la unión de personas productoras y consumidoras bajo otros parámetros. Se trata de una cooperativa de personas productoras y consumidoras de lácteos que funciona de manera autogestionaria, transparente y participativa[5]. Solo venden en canales cortos de distribución, esto es sin personas ni empresas intermediarias, a través de personas asalariadas y militantes. Entre los múltiples aprendizajes y dificultades con las que se encuentran iniciativas tan admirables como ésta podemos destacar el alto costo de tiempo, energético y humano que suponen hoy por hoy los circuitos cortos. Aquí también se nos abre todo un abanico de posibilidades y propuestas inexploradas.

Podríamos seguir con las mil y una necesidades no cubiertas del mundo agrario en clave de Soberanía Alimentaria, como puede ser la dificultad de encontrar financiación para llevar a cabo proyectos agroecológicos o para desintensificar las producciones que se han dado cuenta que están en el modelo equivocado. La banca ética ya está aportando en todo ello, pero también puede tener mucho que aportar en fomentar un cooperativismo agrario, en especial de iniciativas de mujeres que puedan salir de la lógica familiar heterosexual patriarcal. Con ejemplos como estos vemos las posibilidades y potencialidades de generar sinergias y enriquecer discursos y prácticas. Podemos avanzar conjuntamente hacia un consumo y producción conscientes y transformadores, sobre la base de los circuitos cortos que ya

[4] Un ejemplo de coordinación lo encontramos en esta red: http://www.ehnebizkaia.org/index.php/es/nekasarea

[5] http://www.esnetik.com/?page_id=177

está llevando a cabo la Soberanía Alimentaria pero con todas las potencialidades prácticas y teóricas que nos puede aportar la ESS. La propuesta del mercado social enfocado al autoconsumo de productos y servicios de iniciativas económicas bajo otros parámetros va en el mismo sentido como manera de retroalimentarse mutuamente y disminuir conjuntamente la influencia y volatibilidad de los mercados.

Por último, construyendo sobre los procesos de alianzas que han ido llevando a cabo la ESS, la Soberanía Alimentaria y los feminismos podemos avanzar hacia una fuerza política y una acción colectiva que dé sentido a las diferentes luchas interrelacionadas que se están dando. Al fin y al cabo, se trata de salir de las lógicas parciales según las cuales pareciera que la Soberanía Alimentaria es cosa del campesinado, el patriarcado es cosa de las mujeres y la economía de la ESS. Estamos hablando de responsabilidades sociales y como tales han de ser asumidas por todo la sociedad. En definitiva, se trata de plantearnos un modelo de relaciones sociales y económicas inclusivo e igualitario enriquecido por una mentalidad global que tenga en cuenta el campo y la ciudad, las mujeres y los hombres y se retroalimente de las visiones y experiencias de unos y de otros. Ha de estar enfocado en las alianzas y similitudes que ayuden a abandonar visiones parciales, clasistas o sectoriales, al tener en cuenta la globalidad y variedad de las situaciones de las personas y de las mujeres.

5. Las paradas importantes en el camino

Lo primero que hemos podido comprobar al acercarnos a conocer el sistema global es que las mujeres ni siquiera aparecían en el análisis. Lo segundo que hemos visto al analizar el interior de los hogares es que allí las mujeres aparecían demasiado. Es así que una condición indispensable pero no suficiente para esta construcción colectiva que estamos acompañando es una participación equitativa en todos los ámbitos. Se trata de que en definitiva todas las personas partamos desde el mismo lugar para poder realmente construir conjuntamente sin relaciones de desigualdad y dominación. Por ello, vamos a ver algunas paradas en el camino que posibiliten esta participación equitativa en lo productivo, en lo reproductivo y en lo político, en el mundo urbano y en el agrario.

Lo primero que hace falta para participar es tener tiempo: ¿Por qué como dijo una de las baserritarras entrevistadas: *una mujer te dirá que no tiene tiempo pero un hombre nunca te dirá que no tiene tiempo, te dirá que no quiere?* Como hemos visto al analizar el interior de los hogares, las mujeres están sobrecargadas de trabajos productivos, reproductivos y de cuidados. Uno de los mecanismos imprescindibles que nos van a dar la clave en este sentido va a ser la corresponsabilidad social de estos trabajos relacionados con la

sostenibilidad de la vida que siguen siendo llevados a cabo mayormente por mujeres. Para ello hemos de superar los roles marcados. Esto supone en primer lugar un esfuerzo personal y colectivo de hombres y mujeres que se esfuercen en desaprender la socialización aprendida. En este sentido, son de destacar los grupos de hombres y mujeres que reflexionen sobre su propia masculinidad y feminidad, pero son más interesantes todavía si aglutinan hombres y mujeres de entornos urbanos y rurales. En segundo lugar, tenemos que plantearnos cómo compatibilizar todos los trabajos con los ciclos de vida de las mujeres y los hombres. En este sentido dentro de las empresas de ESS se están proponiendo cambios orientados en los horarios laborales y comerciales y en la duración del tiempo de la jornada laboral remunerada. Estas son algunas de las paradas por las que hemos de pasar aunque no todas en este reto de poner la sostenibilidad de la vida en el centro.

Lo segundo que necesitan las personas para participar son ganas: ¿Por qué no participan las mujeres? ¿No se sienten representadas? ¿Son las estructuras? Éstas son algunas de las eternas preguntas sin respuesta. Para responderlas hemos de indagar en los cauces que posibilitan e imposibilitan la participación y en general en los motivos que hacen que quienes tienen que participar no participen. Pero para ello necesitamos datos que no tenemos. En este terreno es capital el papel que puede jugar la universidad, a través de una docencia e investigación con enfoque de género que tengan en cuenta las necesidades sociales a la hora de priorizar estudios y enfoques. Es el caso de investigaciones participativas que bajo una concepción feminista sirvan para empoderar y dar soluciones al objeto de estudio que se debe convertir en sujeto de estudio. En este sentido, es destacable el grupo de trabajo entre la Red de Economía Alternativa y Solidaria de Euskadi (REAS) y la Universidad del País Vasco (UPV- EHU) que por medio de una Investigación Acción Participativa Feminista (IAPF) se está encargando de incorporar la perspectiva feminista en los discursos y en las prácticas de las empresas de la Red a través de un proceso de aprendizaje conjunto. Solo a través del ejemplo y de la presión y la incidencia política conjunta podemos conseguir que se introduzca la variable sexo en todas las estadísticas incluidos los Censos Agrarios e exigir la perspectiva de género en todos los estudios. Éste también es un ejemplo de la cooperación que hemos analizado como parada importante en este camino.

Lo tercero que necesitan las personas para participar es espacio donde desarrollar lo que saben. Si comentábamos con anterioridad el esfuerzo personal continuo y necesario para desaprender los roles marcados lo mismo ocurre a nivel colectivo. Las organizaciones y movimientos han de estar dispuestas a problematizar las relaciones sociales constantemente. Supone una oportunidad de mejora interna continua como única manera de conseguir la coherencia necesaria que posibilite cambios globales. Pero también supone una fuente de conflictos importante, como no podría ser de otra manera al

replantearse los cimientos de las relaciones de poder sobre las que se sostienen las estructuras organizativas. Es así que a la hora de emprender estos procesos hemos de dotarnos de herramientas y personas adecuadas. Al fin y al cabo, no se trata de evitar los conflictos sino de aprender a gestionarlos y superarlos. Prestar atención a estos procesos servirá a las organizaciones a salir de la lógica productivista del qué hay que hacer en el que nos imbuye la lógica dominante y prestar atención a cómo lo estamos haciendo, acercándonos a esa perspectiva de cuidados que necesitamos para el camino.

Mientras estas condiciones de participación no son equitativas, debemos generar las condiciones que promuevan la igualdad de oportunidades de manera efectiva. Para ello hemos de desarrollar actuaciones que compensen la diversidad de desventajas sociales que hace que muchas personas no tengan las mismas posibilidades. Son los casos como ya hemos visto de los/las baserritarras y específicamente a las mujeres baserritarras. En este sentido, es responsabilidad social reivindicar entre otras cuestiones: una reforma agraria que redistribuya la tierra y favorezca su acceso; una reforma en la Seguridad Social, en la Legislación Civil y en la Fiscalidad que favorezca una única cotización por cada producción agraria, la implantación efectiva de la figura de la titularidad compartida y en definitiva una cotización en igualdad de condiciones para todas las personas sin trabas legales ni económicas; una formación que incluya la agroecología y la perspectiva de género; y en definitiva una vida digna y justa en el medio rural (Arriola, Iturbe y Gomez, 2009). Asumir como propias estas y otras reivindicaciones aunque no formen parte de nuestro espacio concreto de actuación es un buen ejemplo del compromiso con el entorno que preconizamos.

En conclusión, el tránsito de una economía basada en la competición, la inequidad y la omisión de sujetos y sobre todo sujetas, a otra basada en la cooperación, la equidad y la sostenibilidad de la vida natural, animal y humana, la voz de las mujeres es imprescindible. Ello nos lleva a la necesaria participación de los hombres y de toda la sociedad en lo reproductivo y a la imprescindible participación de las mujeres en lo productivo y en lo político en igualdad de condiciones. Una participación que no se quede en la paridad en los puestos, como actualmente ocurre en distintos ámbitos de decisión urbanos y agrarios, sino que se base en el desarrollo de capacidades y en el empoderamiento, y tenga en cuenta otras paridades. Al fin y al cabo, hasta que las mujeres no tengan soberanía en su vida y en su trabajo no podemos hablar de Soberanía Alimentaria al igual que hasta que no se dé una paridad económica (a igual trabajo a igual remuneración) no podremos hablar de Economía Social y Solidaria.

Así cerrando este círculo, terminamos este viaje, que nace del interés de conocer la participación y la voz de las mujeres y termina en la constatación de la importancia de seguir conociéndola y afianzándola.

6. Bibliografía

Arriola, Iratxe, Iturbe, Ainhoa y Gomez Henar (2009): "La mujer baserritarra, esa valiosa especie en peligro de extinción", en Entrepueblos (2009): *Las mujeres alimentan al mundo. Soberanía Alimentaria en defensa de la vida y el planeta*, Entrepueblos, Barcelona.

Askunce, Carlos (2013): "Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria" en la Revista *Documentación Social* nº 168. Disponible en: http://www.economiasolidaria.org/alternativas_desde_la_economia_solidaria

Bacigalupe, Saioa (2014): *Microeconomías invisibles* en El diario 25/04/2014. Disponible en: http://www.eldiario.es/zonacritica/Microeconomias-invisibles_6_253434676.html

FAO (2013): *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo. Las múltiples dimensiones de la seguridad alimentaria*. Disponible en: http://www.fao.org/publications/sofi/2013/es/

Gallar, David (2013): "Economías campesinas como cultura a rescatar" en la revista *Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y culturas*, nº 12, Barcelona. Disponible en: http://issuu.com/gustavoduch/docs/sabcn12_issuu

Jubeto Ruiz, Yolanda y Larrañaga Sarriegi, Mertxe (2013): *La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria*, REAS, 2013.

Legarreta Iza, Matxalen (2008): "El tiempo donado en el ámbito doméstico: reflexiones para el análisis del trabajo doméstico y los cuidados" en *Cuadernos de Relaciones Laborales* volumen 26, nº2. Disponible en: http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/33400

Liendo, Josefina (2013): "Consideraciones críticas sobre el modelo de Alexander V. Chayanov" en *Sociedades precapitalistas,* vol. 3, nº 1
Disponible en: http://sociedadesprecapitalistas.fahce.unlp.edu.ar/

Piñeiro Concepción y Ballesteros, Carlos (2012): *¿Por qué consumimos? Orientaciones didácticas sobre el consumo consciente, responsable y trans-formador en Euskadi desde una perspectiva de género*, SETEM Hego Haizea. Disponible en:
http://www.setem.org/setem_ftp/euskadi/Patrones%20de%20consumo_casFINAL.pdf

REAS (2011): *Carta de Principios de la Economía Solidaria.* Red de Redes. Disponible en: http://www.economiasolidaria.org/carta.php

Shiva, Vandana (2006): *Manifiesto para una democracia de la tierra. Justicia, sostenibilidad y paz,* Ediciones Paidós Ibérica, S.A., Barcelona. Disponible en: http://es.scribd.com/doc/47380470/Vandana-Shiva-Manifiesto-Para-Una-Democracia-de-La-Tierra-Justicia-Sostenibilidad-y-Paz

Urretabizkaia Gil, Leticia (2012): "Perspectivas y vivencias de las mujeres baserritarras: Incidencia Política y Soberanía Alimentaria" en De Gonzalo Aranoa, Isabel y Urretabizkaia Gil, Leticia: *Las Mujeres Baserritarras: análisis y perspectivas de futuro desde la Soberanía Alimentaria. Incidencia y políticas públicas en el marco de la actividad agraria y el desarrollo rural*, Emakunde, Barserripress. Disponible en: http://biblioteca.hegoa.ehu.es/registros/author/16560

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La conciliación en el ámbito público: el caso de la Universidad de Sevilla

Mª José Álvarez Orive, Rosario Asián Chaves y Myriam González Limón

Universidad de Sevilla

LA CONCILIACIÓN EN EL ÁMBITO PÚBLICO: EL CASO DE LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Mª José Álvarez Orive (Universidad de Sevilla)
mjaorive@us.es

Rosario Asián Chaves (Universidad de Sevilla)
rasian@us.es

Myriam González Limón (Universidad de Sevilla)
miryam@us.es

Resumen

La conciliación de la vida laboral, familiar y personal es un objetivo que desde hace tiempo se han planteado los poderes públicos y que así han plasmado a través de las diferentes políticas llevadas a cabo, en cumplimiento de la normativa. Las instituciones públicas son las principales garantes de los derechos de igualdad establecidos en las leyes, programas, medidas, etc. Sin embargo, la realidad nos muestra a veces que la igualdad real, y concretamente, la *conciliación* no se produce en la práctica ni siquiera en los ámbitos en los que son directamente responsables.

Para contrastarlo, hemos elegido un espacio público concreto: la Universidad, y más específicamente la Universidad de Sevilla, en la que estamos realizando un estudio que analiza la conciliación entre la vida laboral, familiar y personal del Personal de Administración y Servicios (PAS) y el Personal Docente e Investigador (PDI), y su relación con las variables relativas a la salud y el bienestar de este colectivo.

Como objetivo pretendemos comprobar en qué medida la falta de conciliación puede estar afectando al estado de salud y bienestar de dicho personal, y si hay diferencias por cuestión de género. Para llevar a cabo el estudio se han realizado unas encuestas al personal PAS y PDI.

Palabras clave: Corresponsabilidad, Prevención de la Salud, Igualdad, Género, Calidad de vida

Clasificación JEL: B54, D63, J81, J88, J71, J16, I23

Área: Economía feminista

1.- Introducción

Este trabajo forma parte de un estudio que se está realizando en la Universidad de Sevilla para conocer la percepción de sus empleados públicos, respecto a las medidas de conciliación implementadas en dicha institución, las dificultades y limitaciones que encuentran a la hora de hacer compatible la vida profesional, familiar y personal, y la incidencia que puedan tener estas circunstancias en su salud. En la presente investigación nos centramos en algunos aspectos de las dos hipótesis siguientes:

H1 La percepción respecto a la conciliación es diferente según el sexo y la edad del empleado público.

H2 El empleado público de la Universidad de Sevilla considera que los problemas de conciliación inciden negativamente en su salud, y por tanto, en su calidad de vida.

2.- Objetivo del estudio y metodología

El objetivo de este estudio es evaluar cómo incide en la salud de los empleados públicos de la Universidad de Sevilla su percepción de las medidas de conciliación, así como de las dificultades y limitaciones que encuentran para hacer compatibles su vida profesional, laboral y personal.

Hemos tomado como población los empleados públicos de la Universidad de Sevilla. *Los datos que se exponen en cuanto al número de PDI y PAS, están obtenidos de los efectivos en nómina de diciembre de 2011, según Anuario Estadístico 2012-2013: -P.A.S. 2.486 y PDI: 4.296*[1]*.*

Una vez diseñados los ítem imprescindibles para intentar conocer la percepción de las personas investigadas, se ha elaborado la encuesta. A partir de los datos obtenidos, se han planteado diversos tipos de análisis, descriptivos, exploratorios y de contrastes de hipótesis para analizar la relación o independencia entre algunas de las variables tratadas. Se trata de conocer si los problemas de conciliación son o no independientes del sexo y/o edad, así como si la percepción acerca de las medidas de conciliación incide en la percepción sobre la salud general y rol emocional, y por tanto, en la calidad de vida de los empleados públicos de la Universidad de Sevilla.

Para ello, se han utilizado diferentes técnicas, dependiendo de los casos, como los contrastes de independencia a través de la prueba Chi-cuadrado, para analizar si en el caso de las diferencias detectadas, podemos hablar de diferencias estadísticamente significativas. Por otro lado, se han empleado estadísticos de correlación bivariada para conocer el grado de relación entre las variables de edad/sexo con las dimensiones de conciliación, dificultades y limitaciones de conciliación y percepción de salud general y rol emocional.

[1] Hemos tenido que consultar el Anuario Estadístico de 2011/12 porque el correspondiente al curso 2012/13 no estaba disponible en el portal institucional en el momento de la realización del trabajo.

En este trabajo se ha aplicado metodología cuantitativa basada en el diseño de una encuesta como técnica e instrumento de recogida de datos y análisis, para evaluar la incidencia de las medidas de conciliación en los empleados públicos de la Universidad de Sevilla, así como su percepción acerca de su salud general y el rol emocional. Al formar parte este estudio de uno más amplio, actualmente solo se cuenta con los datos cuantitativos que aquí se exponen, siendo las entrevistas en profundidad junto con otras técnicas de recogidas de datos, una herramienta en fase de realización para poder efectuar una triangulación de los datos obtenidos.

A continuación se describen los bloques que, formando parte del cuestionario general, analizamos en el trabajo que presentamos en este foro. Por un lado datos socio demográficos de los sujetos (Sexo y Edad).

V1 Sexo (hombre=1, mujer=2)

V10 Sexo/Edad (hombre menor de 30 años=1, hombre de 30 a 40 años=2, hombre de 40 a 50 años=3, hombre más de 50 años=4, mujer menor de 30 años=5, mujer de 30 a 40 años=6, mujer de 40 a 50 años=7, mujer más de 50 años=8)

Respecto al **Índice de Conciliación**: se ha aplicado una adaptación de la "Escala de Conciliación de la Vida Laboral, Familiar y Personal" (Fraguela, Lorenzo y Varela, 2011). Consta de 7 ítems, sobre los que se expresa el grado de acuerdo en una escala tipo Likert de 5 puntos. Los valores oscilan entre 1 (nada de acuerdo) y 5 (totalmente de acuerdo).

En cuanto a la **Dimensión Salud**: se aplica un instrumento genérico muy utilizado para medir la Calidad de Vida en Relación a la Salud (en adelante CVRS), el SF-36 (Medical Outcomes Study Short-Form 36(4)) originalmente desarrollado en los Estados Unidos, traducido y adaptado para ser utilizado internacionalmente a través del proyecto International Quality of Life Assessment (IQOLA). La traducción al castellano del cuestionario siguió un protocolo común a todos los países que participaron en el proyecto IQOLA.

Este instrumento evalúa la calidad de vida a través de distintas dimensiones: función física (limitaciones físicas), rol físico (interferencia en el trabajo y actividades diarias), dolor corporal (intensidad del dolor y su efecto en las actividades), salud general (valoración personal de la salud), vitalidad (sentimiento de energía), función social (interferencia en la vida social habitual), rol emocional (interferencia en el trabajo u otras actividades diarias), salud mental (depresión, ansiedad, control emocional y de la conducta) y evolución declarada de la salud (valoración de la salud actual comparada con la de un año atrás). Nos centramos en las dimensiones salud general y rol emocional que junto con las variables de conciliación y dificultades y limitaciones de conciliación, aparecen en el cuadro 1.

Cuadro 1. Variables analizadas según Dimensión

Conciliación	Dimensión Salud General	Dimensión Rol Emocional
Factor 1: **Conciliación General** **V3 Tengo tiempo suficiente para atender adecuadamente a mi familia** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **V4 Tengo tiempo suficiente para mí mismo/a** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **V5 Soy capaz de conseguir mis metas profesionales, familiares y personales de una forma satisfactoria** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **Factor 2:** **Dificultades y limitaciones de Conciliación** **V6 Tengo dificultades para armonizar mi trabajo, cuidar de mi familia y disfrutar de mi tiempo libre** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **V7 El trabajo dificulta el cuidado de mi familia** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **V8 Tengo que renunciar a mi tiempo libre para atender las responsabilidades del trabajo** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5). **V9 El cuidado de mi familia limita el tiempo que tengo para mí mismo** (Nada de Acuerdo=1, Poco de Acuerdo=2, Moderadamente de Acuerdo=3, Muy de Acuerdo=4, Totalmente de Acuerdo=5).	**V31** **D4.1 En general, usted diría que su salud es** 1. Excelente 2. Muy buena 3. Buena 4. Regular 5. Mala 1=100; 2=75; 3=50; 4=25; 5=0 **D4.2 Creo que me pongo enfermo/a más fácilmente que otras personas** 1. Totalmente cierta 2. Bastante cierta 3. No lo sé 4. Bastante Falsa 5. Totalmente Falsa 1=0; 2=25; 3=50; 4=75; 5=100 **D4.3 Estoy tan sano/a como cualquiera** 1. Totalmente cierta 2. Bastante cierta 3. No lo sé 4. Bastante Falsa 5. Totalmente Falsa 1=100; 2=75; 3=50; 4=25; 5=0 **D4.4 Creo que mi salud va a empeorar** 1. Totalmente cierta 2. Bastante cierta 3. No lo sé 4. Bastante Falsa 5. Totalmente Falsa 1=0; 2=25; 3=50; 4=75; 5=100 **D4.5 Mi salud es excelente** 1. Totalmente cierta 2. Bastante cierta 3. No lo sé 4. Bastante Falsa 5. Totalmente Falsa 1=100; 2=75; 3=50; 4=25; 5=0	**V25** **D7.1 ¿Tuvo que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional?** 1. Siempre 2. Casi siempre 3. Algunas veces 4. Solo alguna vez 5. Nunca 1=0; 2=25; 3=50; 4=75; 5=100 **D7.2 ¿Hizo menos de lo que hubiera querido hacer por algún problema emocional?** 1. Siempre 2. Casi siempre 3. Algunas veces 4. Solo alguna vez 5. Nunca 1=0; 2=25; 3=50; 4=75; 5=100 **D7.3 ¿Hizo su trabajo o sus actividades cotidianas menos cuidadosamente que de costumbre, por algún problema emocional?** 1. Siempre 2. Casi siempre 3. Algunas veces 4. Solo alguna vez 5. Nunca 1=0; 2=25; 3=50; 4=75; 5=100

Fuente: Elaboración propia

La variable V1 es una variable categórica (nominal), las variables (V2, V3, V4, V5, V6, V7, V8, V9) para analizar las dimensiones relativas a conciliación son continuas (ordinales), al igual que las variables V31 y V25 que analizan las dimensiones de salud general y rol emocional. En cuanto a la V10 (sexo-edad) es una combinación de la dos tipologías creada a posteriori para analizar en profundidad la posible relación entre las variables sexo y edad y las dimensiones de conciliación y salud.

3.- Planteamientos Teóricos sobre conciliación y calidad de vida

Algunos estudios sociológicos relacionados con la calidad de vida en el trabajo en España (Sastre *et al.,* 2003; ECVT, 1999-2003[2]) se centran fundamentalmente en aspectos vinculados a la situación y evaluación con el puesto o ámbito remunerado. Podemos destacar dos aproximaciones a la conciliación que se relacionan con la calidad de vida. Por un lado, desde la perspectiva de género, la vida laboral interactúa inevitablemente con la familiar, máxime si por calidad se entiende bienestar y satisfacción con el empleo. Por otro lado, desde un enfoque psico-social, la satisfacción y el bienestar en el ámbito laboral necesitan modelos más integradores que tengan en cuenta a la familia, por las sinergias que tienen los distintos tipos de familia.

La conciliación como proyecto político se convierte en una triple apuesta: una apuesta por la calidad (en el trabajo y en la vida), por la productividad (en las empresas) y por la igualdad de oportunidades. Sin embargo, la corresponsabilidad social trasciende a la conciliación, no se considera suficiente con incrementar la implicación de las personas en el reparto de las responsabilidades domésticas y familiares, sino que se extiende a otros agentes sociales e instancias públicas y privadas. Por tanto, la corresponsabilidad debe ser abordada desde la perspectiva de la igualdad de oportunidades, que es uno de los principios rectores de las políticas europeas, de la legislación comunitaria y de la Estrategia Europea para el Empleo.

Podemos considerar como reto el enfoque de la corresponsabilidad, ya que por universalidad, las medidas se aplican indistintamente a trabajadores y trabajadoras, al ser su finalidad promover la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. Por el contrario, si estas medidas van dirigidas tan solo a las mujeres, como es el caso de la conciliación, se perpetuarán los efectos de la discriminación, y las empresas seguirán percibiendo que el hecho de contratar a una mujer conlleva más costes[3], ya que las medidas de conciliación desde el punto de vista empresarial suponen unos costes a corto plazo.

El origen de la «calidad de vida» como concepto se sitúa en los nuevos movimientos sociales de los 60 (Díez et al., 1997), los cuales reivindican una gestión política más participativa que incluya los valores sociales emergentes (protección a la naturaleza, igualdad de sexos y paz). Así, se origina en

[2] Santos, F. R. (2000). *Satisfacción, bienestar y calidad de vida en el trabajo*. *REIS-Octubre/Diciembre 2000*, 1.
[3] http://www.msssi.gob.es/ssi/igualdadOportunidades/iEmpleo/corresponsabilidad.htm

estrecho vínculo con el bienestar social y evoluciona hacia un concepto ambiguo que comprende todas las áreas de la vida (Sastre et al., 2003).

Existen numerosos intentos por definir y medir la calidad de vida, tantos como disciplinas. Concretamente, desde el enfoque del desarrollo humano, que considera que identificar los aspectos que conciernen a la calidad de vida implica detectar las necesidades humanas que se deben cubrir en primer lugar (Pérez, 2001). No podemos dejar de resaltar el enfoque de Senn, el cual *"se basa en una visión de la vida en tanto combinación de varios quehaceres y seres, en los que la calidad de vida debe evaluarse en términos de la capacidad para lograr funcionamientos valiosos" (*Nussbaum y Sen, 1996).

Senn reconoce en Marta Nussbaum haberse ocupado especialmente de las conexiones aristotélicas, ya que su obra parte de dos tradiciones: la de la filosofía clásica y el liberalismo político; sin embargo, esa síntesis la realiza Nussbaum, según algunos autores, en un estilo "*que no se nota*". La propuesta de la autora parte del enfoque de Rawls (1971), quien establece, en *Teoría de la Justicia,* una lista de "bienes primarios" que todos los individuos racionales aspiran a poseer como requisito previo para llevar adelante su propio proyecto de vida. Tales bienes serían, por ejemplo, libertades políticas, oportunidades profesionales, derecho a la salud, vivienda digna, ingresos suficientes, etc.

Nussbaum persigue *"un enfoque que sea respetuoso por la lucha de cada persona por su florecimiento, que trate a cada persona como un fin*" y, en ese sentido entiende que la propuesta de Rawls, está excesivamente centrada en el ingreso y los recursos. La propuesta de Nussbaum es muy cercana al *enfoque de las capacidades* formulado inicialmente por Amartya Sen y se caracteriza por examinar la vida real de las personas tal y como se desarrolla en su marco social y material. La pregunta central que plantea el enfoque de las capacidades en relación a la vida de una persona no es lo satisfecha o insatisfecha que está con su vida (enfoque utilitarista), tampoco la cantidad de ingresos que recibe o los recursos que consume (enfoque de Rawls), sino "*qué es lo que es realmente capaz de ser y hacer"***.**

Si se toma la clasificación de Doyal y Gough (1994), las necesidades humanas se pueden agrupar en dos básicas: salud física y autonomía. La primera queda satisfecha cuando los individuos no padecen de manera prolongada una o más dolencias. La segunda, es la capacidad de elección entre dos opciones informadas y se fundamenta en el grado de comprensión que una persona tiene de sí misma y del entorno, la capacidad psicológica y las oportunidades objetivas. En ella, quedan incluidos el trabajo, la renta, la educación y el ocio. Desde este punto de vista, y sin perjuicio en considerar a la familia por sí sola como influyente de la salud física, se puede afirmar que la conciliación es un satisfactor de autonomía. Y en este sentido, no sólo contribuye al desarrollo socio-económico de las personas, sino también a la calidad de vida humana. La calidad de vida humana es un concepto integrador y complejo que abarca también la salud física. De hecho, la calidad del empleo es sólo uno de sus componentes básicos.

Desde el enfoque de la empresa se indaga en los factores que pueden influir positiva o negativamente en la motivación y capacitación del trabajo. Esta filosofía de gestión trata de eliminar aspectos disfuncionales de la organización del trabajo con la intención de incrementar la eficiencia empresarial.

La conciliación es un concepto político, solución de un conflicto y reflejo de un problema que, ante todo (pero no exclusivamente), es de género. Y aunque sus antecedentes puedan situarse en los primeros estudios sobre la relación entre el trabajo remunerado y la familia, el concepto político nacerá de la mano de los programas de igualdad de oportunidades vinculados a las reivindicaciones feministas, como solución a una situación incompatible y, en consecuencia, contribuidoras de calidad de vida.

Por otra parte, la vida actual, caracterizada por un aumento en la longevidad, no está necesariamente asociada a mejor calidad de vida. El aumento de la frecuencia y velocidad de los cambios (revolución tecnológica), la inseguridad constante, el exceso de información, el desempleo o el multiempleo, los cambios en la estructura familiar (divorcios, uniones inestables, ambos padres en el mercado laboral), la pérdida de motivaciones, lealtades, valores, señalan los múltiples factores estresantes a que estamos sometidos la mayoría de los seres humanos. Se conoce que el estrés predispone a la enfermedad y deteriora la calidad de vida. El Grupo de Trabajo Europeo de la Organización Mundial de la Salud (Levi, L., 2001) estima para 2020 que el estrés sea la causa principal de muerte, vinculándola en primer lugar a afecciones cardiovasculares y a las depresiones, con su consecuente riesgo suicida.

Para Schumaker & Naughton (1996)[4] la calidad de vida es la *percepción subjetiva,* influenciada por el estado de salud actual, de la capacidad para realizar aquellas *actividades importantes para el individuo.*

Según la OMS, la calidad de vida es *"la percepción que un individuo tiene de su lugar en la existencia, en el contexto de la cultura y del sistema de valores en los que vive y en relación con sus objetivos, sus expectativas, sus normas, sus inquietudes. Se trata de un concepto muy amplio que está influido de modo complejo por la salud física del sujeto, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus relaciones sociales, así como su relación con los elementos esenciales de su entorno".*

Calidad de vida es una noción eminentemente humana que se relaciona con el grado de satisfacción que tiene la persona con su situación física, su estado emocional, su vida familiar, amorosa, social así como el sentido que le atribuye a su vida, entre otras cosas. Según estudios realizados existen otros factores, más allá del dinero, que causan felicidad o infelicidad: “La felicidad puede tener significados diferentes para cada persona, pero creo que todos podemos estar de acuerdo en que su logro implica trabajar para poner fin a los conflictos, la pobreza y otras circunstancias desafortunadas en las que viven tantos de nuestros semejantes” (Di Tella et al., 2003).

[4] En Schwartzmann, L. (2003).

El mundo necesita «un nuevo paradigma económico» que reconozca «la paridad de los tres pilares del desarrollo sostenible», el social, el económico y el medioambiental porque, como ha señalado el Secretario General, Ban Ki-moon, «juntos definen nuestra felicidad global».

La Asamblea General de la ONU, en la resolución 66/81 de 12 de julio de 2012 decretó el 20 de marzo Día Internacional de la Felicidad, para reconocer la relevancia de la felicidad y el bienestar como aspiraciones universales de los seres humanos y la importancia de su inclusión en las políticas de gobierno.

Las grandes cifras macroeconómicas, aún las más directamente relacionadas con lo social, como el empleo, no dan una idea de cómo se distribuye la renta, ni de cómo la mayor o menor extensión y calidad de la salud o la educación afectan al nivel de riqueza, o de cuánto afecta a la economía la mayor o menor estabilidad política, o la apertura al exterior, por no hablar de otros factores más intangibles que también determinan el desarrollo, como el rol de la mujer, el nivel de tecnificación, el grado de libertad y democracia, o la gestión del medio ambiente.

La calidad de vida es un concepto amplio que abarca una serie de diferentes dimensiones (que se puede medir a través de un conjunto de dimensiones sub con un número asociado de indicadores para cada uno). Abarca factores objetivos (por ejemplo, control de los recursos materiales, la salud, la situación laboral, condiciones de vida y muchos otros) y la percepción subjetiva que se tiene de ellos. Este último, depende en gran medida de las prioridades y necesidades de los ciudadanos.

La conciliación y la salud están consideradas indicadores de calidad de vida en el empleo según Eurostat, quien realiza una publicación virtual de indicadores de calidad de vida proporcionando estadísticas recientes sobre la calidad de vida en la Unión Europea (UE). La publicación presenta un análisis detallado de las diferentes dimensiones de la calidad de vida, complementando el indicador tradicionalmente utilizado como medida del desarrollo económico y social, el Producto Interior Bruto (PIB). La Agencia concluye que, aunque es difícil medir la calidad de vida de los ciudadanos (europeos), los resultados preliminares muestran que vale la pena ir más allá de las cifras del PIB. Un enfoque multidimensional es necesario para obtener una visión más completa de la calidad de vida y evitar conclusiones erróneas.

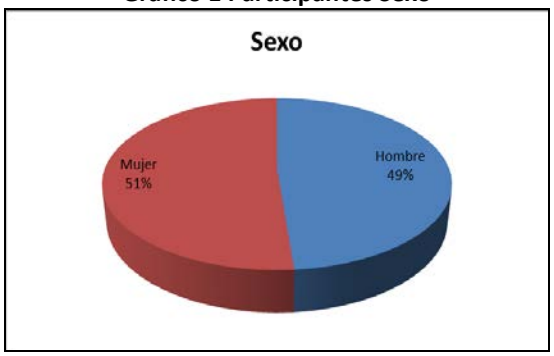
4.- Conciliación y salud en el personal de la Universidad de Sevilla

Análisis Exploratorio (descriptivo)

Mediante este procedimiento estadístico tratamos de conocer los índices de participación de la población encuestada desagregada por sexo y edad, así como la percepción de los encuestados/as respecto a los indicadores de conciliación.

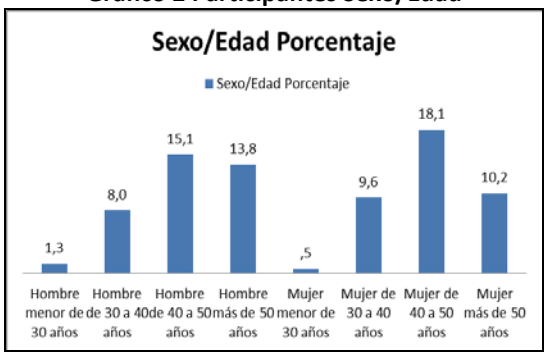
V1 Sexo (hombre=1, mujer=2)

Gráfico 1 Participantes Sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 2 Participantes Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

De 422 entrevistados, han respondido 205 hombres y 217 mujeres, lo que representa un 49% y 51% respectivamente. Si comparamos el índice de participación de las mujeres respecto al porcentaje que representan en el total del personal de la Universidad, observamos que es mayor que el de los hombres, porque son un 44% del total de personal de la Universidad, frente a los hombres que representan el 56% según Anuario Estadístico 2012, lo que supone un mayor grado de interés de las mujeres, ya que la encuesta se ha dirigido a todas las personas y han tenido la oportunidad de responder voluntariamente (en el cuestionario las preguntas no han sido obligatorias).

El grado de interés se incrementa conforme aumenta la edad del trabajador/a hasta los 50 años, donde el índice de participación de hombres y mujeres decrece, tal vez porque ya disponen de recursos y estrategias para poder compatibilizar la esfera pública y privada. La mayor participación de las mujeres se observa en todos los intervalos de edad, con excepción de las de más de 50 años, donde la participación respecto a los hombres de su edad es menor.

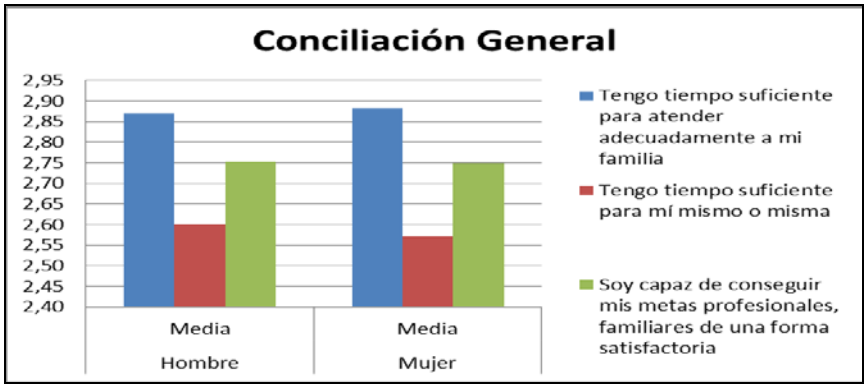
Análisis descriptivo variables cuantitativas

Factor:1 Conciliación

La corresponsabilidad y la conciliación son dos de los grandes retos del siglo XXI. El concepto conciliación trabajo-familia en sentido estricto es la compatibilidad de los tiempos dedicados a la familia y al trabajo. En un sentido amplio, se refiere al desarrollo pleno de las personas en el ámbito del trabajo, afectivo, familiar, personal de ocio, estudio e investigación, y a disponer de tiempo para sí, lo que supone un equilibrio en las diferentes dimensiones de la vida con el fin de mejorar el bienestar, la salud y la capacidad de trabajo personal. En este sentido, se procede a calcular la media[5] en las distintas variables que miden la percepción de hombres y mujeres sobre la *conciliación*.

[5] Estadísticamente con datos de escala de Likert la media no tiene mucho sentido, ya que en las distintas cuestiones la respuesta 3, por ejemplo, no tiene porqué significar exactamente lo mismo porque es difícil expresar cuantitativamente el grado de acuerdo con una afirmación. No obstante, lo hemos incluido aquí porque nos puede servir para hacernos una idea sobre si hay más o menos acuerdo con las distintas afirmaciones que se analizan y poder compararlas, teniendo en cuenta la limitación que acabamos de comentar.

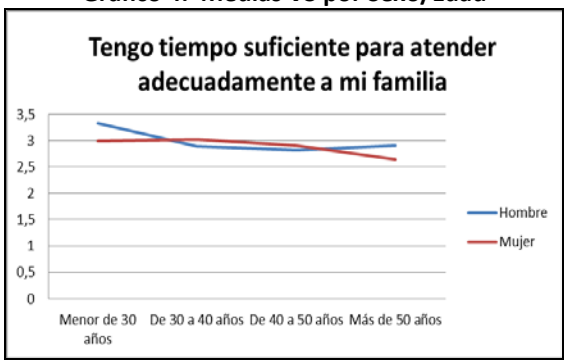
Gráfico 3. Medias Factor 1 Conciliación



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

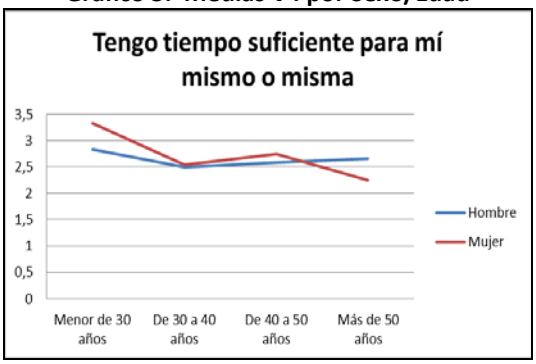
Al analizar las variables que componen el *Factor 1 Conciliación*, se observa que las medias oscilan entre 2,57 y 2,88, por lo que hombres y mujeres están poco de acuerdo en *tengo tiempo suficiente para atender adecuadamente a mi familia*, en *tengo tiempo suficiente para mí mismo o misma*, y en *soy capaz de conseguir mis metas profesionales, familiares de una forma satisfactoria*.

Gráfico 4. Medias V3 por Sexo/Edad



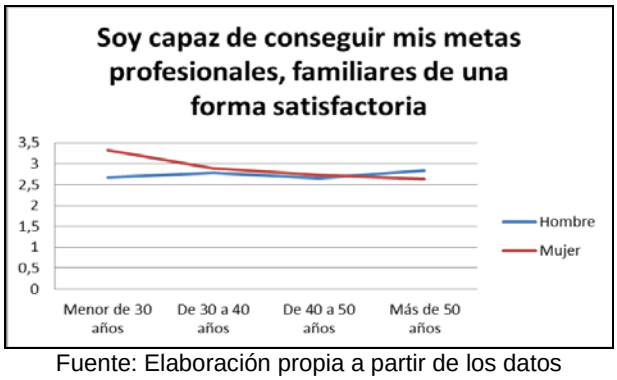
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 5. Medias V4 por Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 6. Medias V5 por Sexo/Edad 1



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

El menor grado de acuerdo se da en el ítem *tengo tiempo suficiente para mí mismo o misma*, donde las mujeres tienen menor grado de acuerdo con una media de 2,57 frente a los hombres con 2,60.

Al introducir la *V10 Sexo/Edad*, si bien hombres y mujeres están 'Poco de Acuerdo' con *tengo tiempo suficiente para atender adecuadamente a mi*

Familia, podemos comprobar las diferencias que existen en la percepción acerca de las medidas de conciliación según el sexo y tramo de edad. Los empleados públicos de la Universidad de Sevilla están poco de acuerdo en *tener tiempo suficiente para atender adecuadamente a su familia*, si bien son las mujeres de más de 50 años las que consideran tener menos tiempo, frente a los hombres de 40 a 50 años. Mientras las mujeres necesitan más tiempo para dedicarlo a su familia en una etapa de su ciclo vital que coincide con el cuidado de los mayores, los hombres necesitan más tiempo en una etapa en la que la promoción es importante en su vida profesional. El grupo que considera tener más tiempo es de los menores de 30 años, edad en la que los cuidados no tienen orden preferente, tanto por la maternidad más tardía como el menor número de dependientes a su cargo como consecuencia del ciclo vital natural.

Respecto al Ítem *tengo tiempo suficiente para mí mismo o misma***,** el grado de acuerdo disminuye al aumentar la edad, salvo en la etapa de 40 a 50 años que tiene un aumento que puede responder a una etapa en la que coinciden los cuidados y la formación permanente para la proyección en el empleo. En cuanto a las mujeres mayores de 50 años que son las que consideran tener menos tiempo, quizás porque se añade el cuidado de los mayores. En las demás etapas las mujeres consideran tener más tiempo que los hombres, percepción tal vez relacionada con el estereotipo de género: la mujer se considera a sí misma como responsable de los cuidados, “para los otros”, no existe espacio para ella, con lo que no puede echar de menos un espacio que no le pertenece. Según Mier, et al. (2007) aunque existen modelos de familia de funcionamiento igualitario, democráticos en la forma en que se distribuyen la responsabilidad del cuidado, otros son más selectivos y colocan la responsabilidad en las mujeres de la familia, debido entre otras causas a la persistencia de estereotipos de género o educación percibida.

En cuanto a *soy capaz de conseguir mis metas profesionales, familiares de una forma satisfactoria***,** las mujeres tienen mayor grado de acuerdo en todas las edades, salvo las mayores de 50 años**.** Las mujeres han tenido más dificultades para incorporarse al mercado laboral, una vez integradas, necesitan continuamente demostrar que son válidas en el espacio público, lo que le requiere un gran desgaste y una apuesta personal importante sobre sus capacidades. A partir de los 50 años, a una edad en la que las condiciones de trabajo y la formación continua para su promoción le exige mayor dedicación, al estar sobrecargada por las responsabilidades familiares, y añadirse el cuidado de los mayores, su percepción es más negativa.

Factor 2: Dificultades y Limitaciones de Conciliación

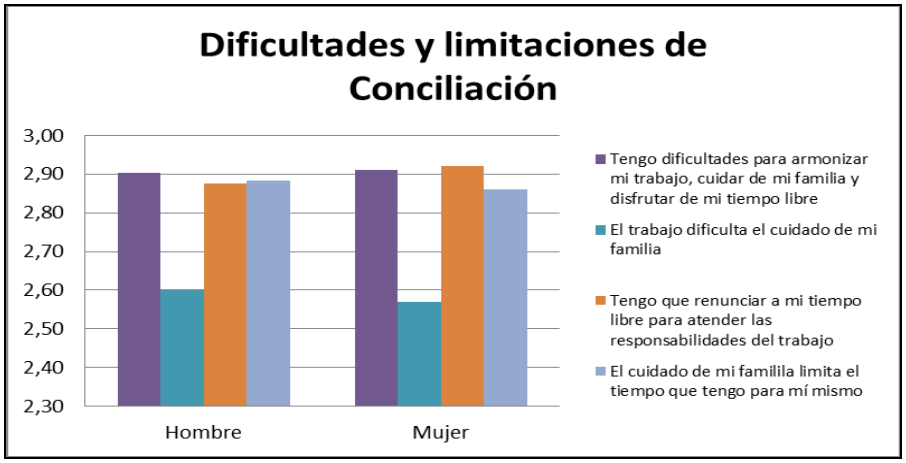
Una de las grandes revoluciones sociales de la segunda mitad del siglo XX ha sido el cambio en la situación de hombres y mujeres en el trabajo, tanto por las modificaciones en la composición del mercado laboral como por la introducción de un debate muy vivo sobre los roles y responsabilidades de unos y otras en ámbito doméstico. La calidad de vida en este trabajo concierne al ámbito laboral pero también puede ser afectada por lo que suceda en el familiar. De hecho, Friedman y Greenhaus (2000) encuentran tres recursos de la familia que contribuyen a la calidad de vida en el trabajo. Entre ellos se debe destacar la responsabilidad compartida del cuidado de los hijos, pues concierne a la

conciliación como proyecto político. Además, favorece una mejor organización, aumenta la productividad y la autonomía, a sentirse más aceptado en el trabajo y genera mayores niveles de satisfacción.

En este estudio se analizan las dificultades y limitaciones que encuentran los empleados públicos para conciliar su vida laboral, familiar y personal, definidas en las variables detalladas en el cuadro 1: V6, V7, V8 y V9.

En el examen de las variables que componen el Factor 2 dificultades y limitaciones de Conciliación, se observa que las medias oscilan entre 2,00 y 3,33, por lo que hombres y mujeres están entre poco y moderadamente de acuerdo en considerar que tienen dificultades y limitaciones para conciliar. El menor grado de acuerdo está en el trabajo dificulta el cuidado de mi familia, donde las mujeres tienen una percepción menos negativa. Resaltar que aunque encuentran dificultades y limitaciones para conciliar, consideran que donde menos problemas tienen es en atender a sus familias, lo que nos lleva a preguntarnos acerca de las estrategias y recursos de los que disponen, si se trata de recursos públicos, privados, redes familiares o es la mujer la que soporta esa doble carga. Al entrar en el espacio público, las mujeres no han dejado de atender el espacio privado, ya que estudios realizados indican que las tareas domésticas y el rol de los cuidados sigue asumiéndolo la mujer; esta situación les lleva a simultanear los espacios y de ahí el concepto de doble e incluso triple jornada. ¿Qué incidencia puede esa situación en su salud?, es una de las preguntas a la que tratamos de dar respuestas en este estudio.

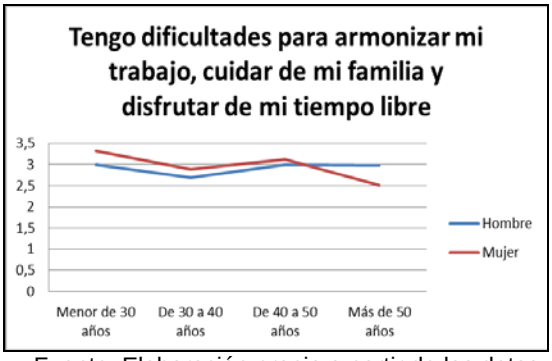
Gráfico 7. Medias Factor 2 Dificultades 1



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

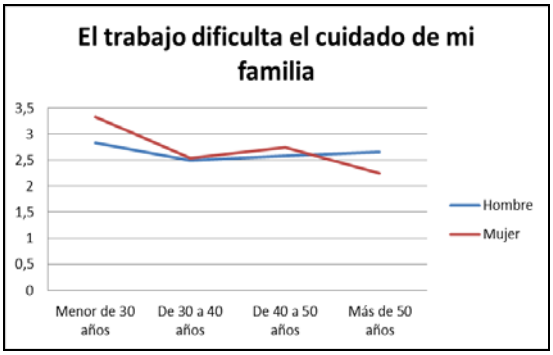
La inclusión de la *V10 Sexo/Edad* da como resultado que quienes tienen menos *dificultades para armonizar mi trabajo, cuidar de mi familia y disfrutar de mi tiempo libre***,** son las mujeres de más de 50 años. Probablemente los problemas de conciliación han supuesto que las mujeres en esta etapa vital replieguen para la esfera familiar. Sería interesante investigar los índices de formación continua en esta etapa, considerando que ya ha promocionado y se repliega hacia el espacio familiar para abordar el rol del cuidado de las personas dependientes. Sin embargo, quienes tienen mayores dificultades son mujeres menores de 30 años y las de 40 a 50 años, etapa en la que coinciden, adaptación al empleo, los cuidados, formación y promoción en el empleo.

Gráfico 8. Medias V6 por Sexo/Edad



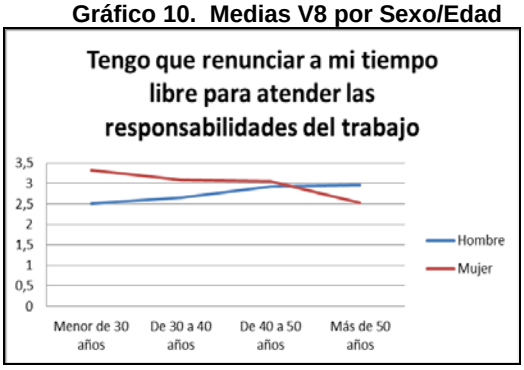
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 9. Medias V7 por Sexo/Edad



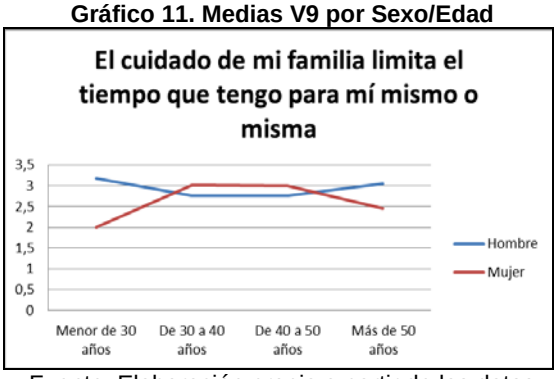
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 10. Medias V8 por Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 11. Medias V9 por Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Respecto al *trabajo dificulta el cuidado de mi familia*, el nivel de acuerdo disminuye conforme lo hace la edad, lo que puede deberse a que hombres y mujeres han adoptado medidas para conciliar, siendo las mujeres de más de 50 años quienes menor grado de acuerdo tienen, tal vez por su repliegue al espacio personal y doméstico. Existen estudios que indican que al encontrar las mujeres dificultades para conciliar, tienen que optar por uno de los espacios, hay quien elige el espacio público, de ahí incluso una explicación al descenso de la maternidad, y hay quien, decide “replegarse” al espacio privado, con lo que las necesidades de hacer compatibles las distintas dimensiones, espacios público, familiar y personal dejan de ser prioritarias.

En el análisis de *tengo que renunciar a mi tiempo libre para atender las responsabilidades del trabajo*, el grado de acuerdo incrementa en los hombres conforme aumenta la edad, y sin embargo disminuye en las mujeres conforme aumenta la edad, siendo las mujeres de más de 50 años quienes tienen el menor grado de acuerdo. Las familias van adoptando poco a poco modelos más democráticos de funcionamiento, de tal modo que las tareas familiares se van compartiendo, de manera que el hombre va responsabilizándose de aspectos del hogar, lo que le hace disponer de menos tiempo libre. Sin embargo la mujer no ha dispuesto de ese tiempo, lo que no supone entonces una renuncia, porque el trabajo debe compatibilizarlo con las tareas domésticas. Con todo, sigue siendo la mujer quien se encarga de los cuidados de los mayores, lo que le resta el tiempo que pudiera disponer en una etapa en la que el cuidado de los hijos no es tan necesaria.

En relación al *cuidado de mi familia limita el tiempo que tengo para mí mismo o misma***,** los hombres de más de 50 años son quienes están más de acuerdo, etapa que coincide con la promoción, sin embargo las mujeres de 40 a 50 años son las que tienen mayor grado de acuerdo quizás porque la entrada en el mercado de trabajo se retrasa en las mujeres, retrasándose del mismo modo la etapa de maternidad.

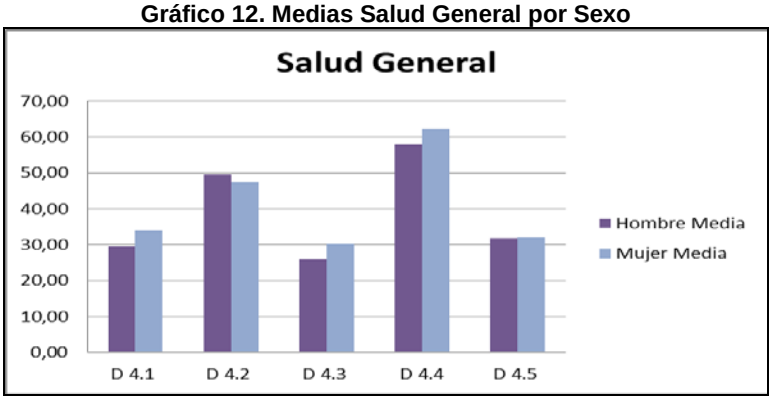
Análisis descriptivo variables cuantitativas

Salud General

Se considera la conciliación como satisfactor de autonomía que contribuye al desarrollo socio-económico de las personas, y también a la calidad de vida humana. La calidad de vida humana es un concepto integrador y complejo que abarca también la salud física. De hecho, la calidad del empleo es sólo uno de sus componentes básicos, y partiendo de que la conciliación y la salud están considerados indicadores de calidad de vida en el empleo, procedemos a hacer el análisis de las variables de salud.

En la *Dimensión Salud*: en cuanto al instrumento SF-36 , se han propuesto dos formas diferentes de puntuación: la primera (Rand Group) establece una graduación de las respuestas para cada ítem desde 0 a 100. La segunda forma de puntuación (The Health Institute) otorga diferentes pesos específicos a cada respuesta, según unos coeficientes que no siguen una distribución lineal. Sea cual sea el método empleado, el significado de la puntuación es el mismo: cuanto mayor, mejor estado de salud refleja. En este estudio utilizamos el primer método, después de codificar del 1 al 5 según el cuadro 1, recodificamos del 0 a 100 según el instrumento SF36, variando la puntuación en las distintas dimensiones, en unos casos de 0 a 100 y en otros de 100 a 0, en función de si la percepción va siendo cada vez más positiva o negativa.

Gráfico 12. Medias Salud General por Sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Por lo que respecta a la percepción de los empleados respecto a su *Salud general,* con una puntuación de 0 a 100, se observa una percepción poco positiva siendo la dimensión con menor puntaje la *D4.3 Estoy tan sano/a como cualquieras*, con 25,85, donde los hombres tienen peor percepción de su salud frente a las mujeres con 30,18, lo que viene a corroborar estudios que evidencian diferencias entre la salud percibida entre hombres y mujeres.

En la *D4.4 Creo que mi salud va a empeorar* se da el mayor porcentaje, esto es, la percepción más positiva en esta dimensión del estado de salud general, con 57,89 los hombres y 62,33 las mujeres.

Al incluir en el estudio la V10 Edad/Sexo en la D4.1 *En General, usted diría que su salud es* se observa que la mujer tiene mejor percepción de su salud y que la percepción es más positiva hasta la etapa de 40 a 50 años, que disminuye tanto en hombre como mujeres. La percepción de hombres y mujeres es más negativa cuanto mayor es la edad.

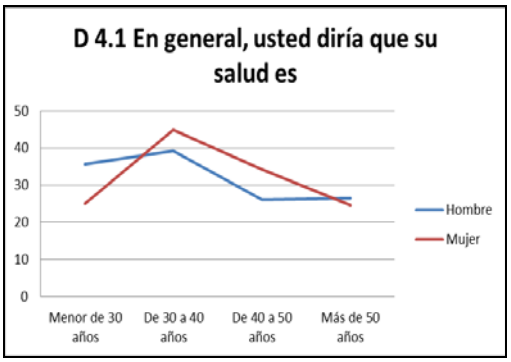
Aunque las mujeres tienen una esperanza de vida superior a los hombres, su estado de salud se ha concluido en numerosos estudios que es peor, entendiendo que el peor estado de salud de las mujeres se debe fundamentalmente a la asunción de unos “roles” sociales determinados por el sexo que son más desfavorables para ella. Sin embargo, recientes estudios observan que la dirección y magnitud de las diferencias de género en salud varían según el trastorno o la fase de ciclo vital analizado, que la magnitud de las desigualdades de género es diferente entre países e incluso que pueden no darse, y puede deberse a las posiciones sociales que determinan actitudes culturales diferentes en las actitudes hacia los roles de género. Este estudio podría corroborar dichas conclusiones, en el sentido que la salud percibida por las mujeres depende del contexto y de las circunstancias socioeconómicas.

En la D4.2 *creo que me pongo enfermo/a más fácilmente que otras personas*, la percepción de las mujeres es más negativa a partir de los 30 a 40 años, etapa que coincide con la maternidad, mientras en los hombres la percepción se mantiene con índices más moderados en todos los intervalos de edad. Respecto a D4.3 *estoy tan sano/a como cualquiera*, las mujeres de 30 a 40 años son las que tienen una percepción más negativa, etapa que coincide con la maternidad, en el resto de etapas su percepción es más positiva que la percepción de los hombres.

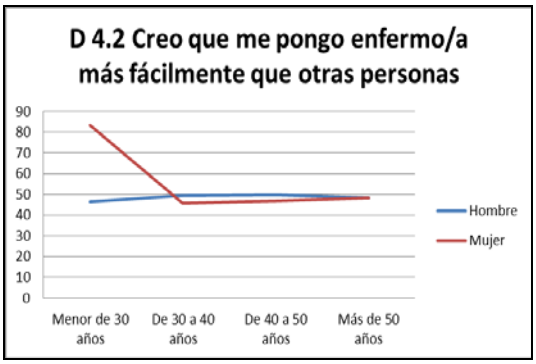
En la D4.4 *creo que mi salud va a empeorar*, la percepción es más positiva conforme incrementa la edad con independencia del sexo, siendo el índice más positivo en los hombres de 40 a 50 años y en las mujeres menores de 30 años. La percepción es más negativa en los hombres que en las mujeres, con excepción de la etapa de 30 a 40 años que coincide con la maternidad.

En cuanto a la *D4.5 mi salud es excelente*, señalar que en las mujeres menores de 30 años no hay respuesta alguna. La percepción es más positiva en las mujeres que en los hombres, y ésta mejora conforme avanza la edad, sin bien la etapa de menor salud percibida en hombres y mujeres es en los menores de 30 años. La recién incorporación al empleo con el período de adaptación, pudiera ser la causa de dicha valoración.

Gráfico 13. Medias V21 D4.1 Sexo/Edad **Gráfico 14. Medias V31.1 D4.2 Sexo/Edad**

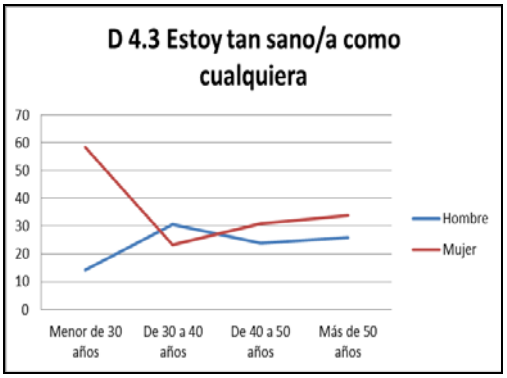


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos



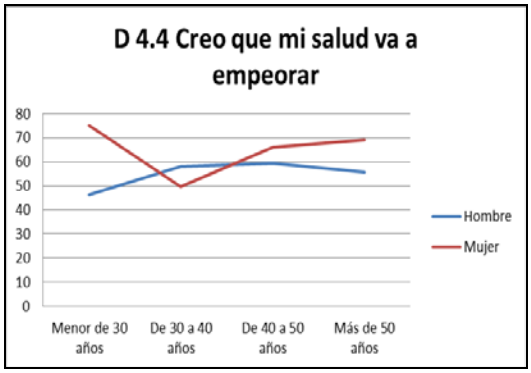
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 15. Medias V31.2 D4.3 Sexo/Edad



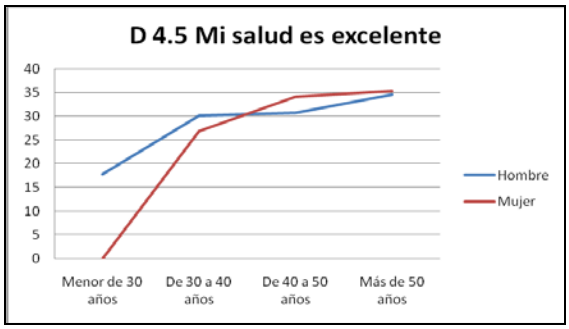
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 16. Medias V31.3 D4.4 Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 17. Medias V31.3 D4.5 Sexo/Edad



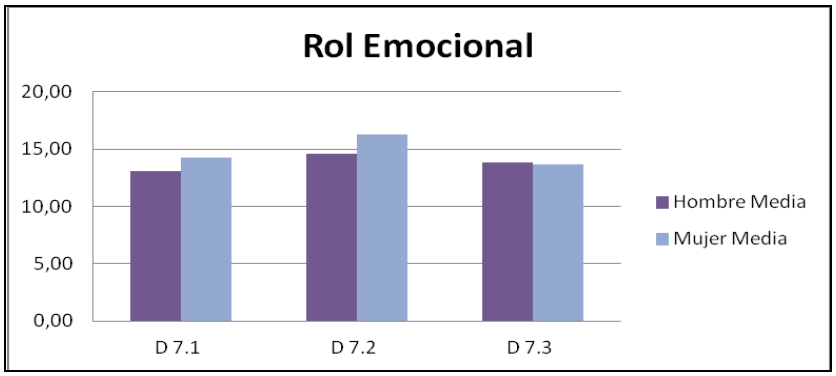
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Análisis descriptivo variables cuantitativas

Rol Emocional

En este estudio, a través del Instrumento SF36 evaluamos cómo perciben el estado de salud; esto es, la calidad de vida a través del rol físico (interferencia en el trabajo y actividades diarias). Una vez analizados los datos obtenidos podemos sintetizarlo en el siguiente gráfico:

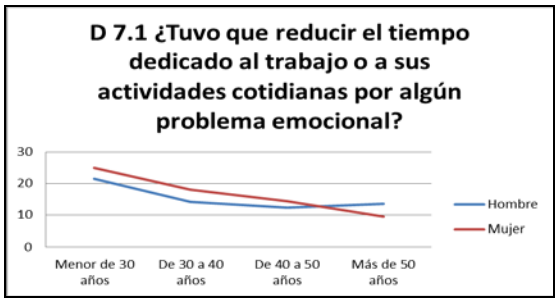
Gráfico 18. Medias Rol Emocional por Sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

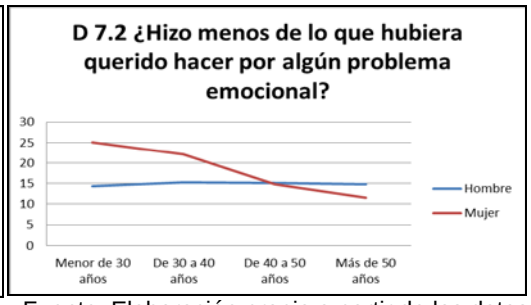
En la dimensión *Rol Emocional*, los puntajes son menos positivos aún, siendo la percepción más negativa en *tuvo que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional***,** donde las mujeres manifiestan un estado más positivo de salud al tener una media de 14,29 frente a los hombres con 13,11. Son los hombres, con 14,56, quienes tienen una percepción más negativa respecto a *hizo menos de lo que hubiera querido hacer por algún problema emocional*, frente a las mujeres con 16,24 de media.

Gráfico 19. Medias V25 D7.1 Sexo/Edad



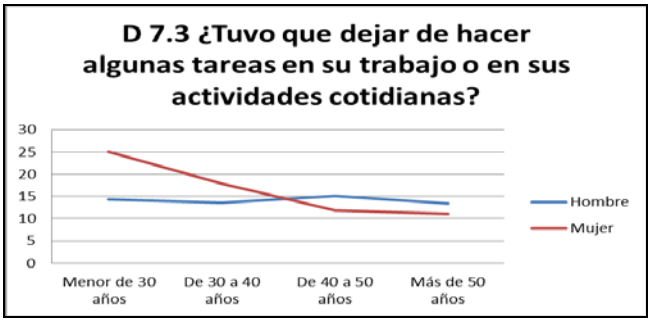
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 20. Medias V25 D7.2 Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Gráfico 21. Medias V25 D7.3 Sexo/Edad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Incluimos la *V10 Sexo/Edad* en nuestro análisis, y en *D 7.1 ¿tuvo que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional?*, se observa estados más negativos cuanto mayor es la edad de la mujer y del hombre. Los empleados de la Universidad consideran que conforme avanzan en edad han tenido que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional**.** También en esta dimensión las mujeres manifiestan una percepción más positiva de su estado de salud, que los hombres, a excepción de las mujeres mayores de 50 años que tienen una percepción más negativa que los hombres de su edad, etapa

que coincide con el rol de cuidado de los mayores, que tal vez esté incidiendo de manera negativa en su estado emocional. Respecto a *D 7.2 ¿hizo menos de lo que hubiera querido hacer por algún problema emocional?,* la incidencia es más negativa en las mujeres conforme avanza en edad, si bien en los hombres se mantiene su percepción con una línea más moderada, lo que nos lleva a concluir que existen factores que están influyendo de manera negativa en las mujeres, sobre todo.

En cuanto a *D.3 ¿tuvo que dejar de hacer algunas tareas en su trabajo o en sus actividades cotidianas?*, también en esta dimensión la percepción es más negativa conforme incrementa la edad, así como más negativa en las mujeres, sobre todo las mujeres mayores de 50 años quienes en esta etapa vital, según la opinión general de la sociedad, se encargan mayormente del cuidado de sus mayores.

Correlación variables

Hemos observado en los análisis descriptivos que existen diferencias por razón del sexo y la edad, pero para evaluar la asociación entre una variable categórica o nominal **(V1)** y unas variables cuantitativas **(V2, V3, V4, V5, V5, V6, V7, V8, V9, V25, V31)** procedemos a analizar y comparar las medias de la distribución de la variable cuantitativa en cada uno de los grupos que conforman las variables categóricas. Es requisito previo que la variable cuantitativa se distribuya según la Ley Normal en cada uno de los grupos que se comparan **(criterio de normalidad)**. A continuación se presenta la tabla con los resultados del contraste de normalidad.

Prueba de normalidad

Al tratarse de una población de más de 30 sujetos procede la prueba Kolmogorov-Smirnov. No obstante, en este supuesto ambas pruebas de normalidad muestran que ninguna variable en las distintas dimensiones (Factor 1: conciliación, Factor 2: dificultades y limitaciones de conciliación, salud general y rol emocional, en función del sexo/edad) se distribuye según una Ley Normal, ya que para los ítems analizados la "p" asociada a los contrastes da por debajo del nivel de significación alfa prefijado (0,05). Esto nos obligará a tomar un camino diferente en el análisis de la relación entre estas variables, optando por pruebas no paramétricas.

Dado que no se cumplen las pruebas de normalidad para realizar un contraste de hipótesis paramétrico para evaluar hasta qué punto las medias son iguales utilizamos como estadístico de prueba la Chi-Cuadrado, un estadístico de contraste para ver si existe una relación significativa entre la variable V10 Sexo/edad y las distintas variables de conciliación, dificultades y limitaciones de conciliación, así como las dimensiones de salud general y rol emocional. Esto es, queremos conocer si la percepción respecto a la conciliación y la salud percibida en las dimensiones citadas es distinta en función del sexo y de la edad del empleado público de la Universidad de Sevilla.

Cuadro 2. Estadísticos de prueba Variables
Factor 1 Conciliación y Factor 2 Dificultades y Limitaciones de Conciliación

	V10 Sexo/Edad	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9

Chi-cuadrado	218,576	306,638	220,550	360,095	135,158	220,550	79,501	244,137
gl	8	5	5	5	5	5	5	7
Sig. asintótica	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Cuadro 3. Estadísticos de prueba Variables Salud General y Rol Emocional

	V10 Sexo/Edad	V31 D 4.1	D 4.2	D4.3	D 4.4	D 4.5	D7.1	D7.2	D7.3
Chi-cuadrado	218,576	191,005	265,714	226,855	91,036	481,879	822,286	725,714	1070,266
gl	8	3	4	3	4	5	4	4	5
Sig. asintótica	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Partiendo de que *H_0 (hipótesis nula) dice que son iguales las medias de hombres y mujeres relativas a su percepción respecto a los Factores de Conciliación y Dificultades y Limitaciones de Conciliación, así como respecto a la percepción de su Salud General y Rol Emocional*, si rechazamos dicha hipótesis, y ello ocurre cuando los valores de significación que nos dan las pruebas realizadas son menores a 0,05, podremos inferir que existe una relación estadística significativa entre la variable Sexo/edad y las dimensiones analizadas. Por tanto, se han planteado dos contrastes de hipótesis con las siguientes hipótesis nulas (H_0) y alternativas (H_1).

H_0: No existen diferencias estadísticamente significativas entre las valoraciones efectuadas con respecto a la percepción según sexo/edad de los Empleados Públicos de la Universidad de Sevilla de las medidas de Conciliación implementadas.

H_0: No existen diferencias estadísticamente significativas entre las valoraciones efectuadas con respecto a la percepción según sexo/edad de los Empleados Públicos de la Universidad de Sevilla de su Salud General y Rol Emocional.

H_1: Existen diferencias estadísticamente significativas entre las valoraciones efectuadas con respecto a la percepción según sexo/edad de los Empleados Públicos de la Universidad de Sevilla de las medidas de Conciliación implementadas.

H_1: Existen diferencias estadísticamente significativas entre las valoraciones efectuadas con respecto a la percepción según sexo/edad de los Empleados Públicos de la Universidad de Sevilla de su Salud General y Rol Emocional.

Como los p-valor en todos los casos son de 0,000, por tanto menores a 0,05, nos lleva a concluir que se rechaza la hipótesis nula, o lo que es igual, podríamos afirmar con un 95% de confianza que existe una asociación estadísticamente significativa entre las variables sexo/edad y los indicadores de conciliación, dificultades y limitaciones de conciliación y percepción acerca de su salud general y rol emocional; esto es, que la percepción respecto a la conciliación y la incidencia en la salud es diferente según el sexo y la edad.

Análisis de la relación entre las dimensiones

Para analizar si la percepción respecto a las medidas de conciliación incide negativamente en la salud, procedemos a realizar el estadístico de Correlación Rho de Spearman, al ser negativa la Prueba de Normalidad (>0,05). En el

cuadro se resaltan las correlaciones significativas, bien con coeficiente positivo o negativo, en función de la significación bilateral <0,05.

Cuadro 4. Correlaciones Significativas

Factor 1 Conciliación, Factor 2 Dificultades y Limitaciones de Conciliación y Dimensiones Salud General y Rol Emocional												
			V10 Sexo/Edad	V21 D 4.1	V31.1 D 4.2	V31.2 D 4.3	V31.3 D 4.4	V31.4 D 4.5	V25 D7.1	V25 D7.2	V25 D7.3
Rho de Spearman	V10	Coeficiente de correlación	1,000	-,003	,010	,097*	,146**	,115*	-,015	-,012	-,020
		Sig. (bilateral)		,950	,831	,046	,002	,017	,757	,807	,677
		N	427	413	427	427	427	427	427	427	427
	V3	Coeficiente de correlación	-,038	,112*	-,059	,043	-,098*	,039	-,065	-,081	-,042
		Sig. (bilateral)	,469	,036	,229	,379	,045	,428	,184	,098	,395
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V4	Coeficiente de correlación	,000	-,105*	-,003	-,075	,079	-,091	,085	,060	,047
		Sig. (bilateral)	,996	,048	,951	,124	,105	,063	,082	,218	,334
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V5	Coeficiente de correlación	,006	,089	-,091	-,007	-,125*	-,046	-,070	-,103*	-,056
		Sig. (bilateral)	,903	,097	,063	,880	,011	,347	,156	,036	,253
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V6	Coeficiente de correlación	-,032	-,116*	,007	-,105*	,072	-,087	,037	,002	,018
		Sig. (bilateral)	,545	,029	,893	,031	,140	,075	,449	,961	,719
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V7	Coeficiente de correlación	,000	-,105*	-,003	-,075	,079	-,091	,085	,060	,047
		Sig. (bilateral)	,996	,048	,951	,124	,105	,063	,082	,218	,334
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V8	Coeficiente de correlación	,002	-,038	-,030	-,093	,042	-,068	,105*	,057	,055
		Sig. (bilateral)	,969	,479	,546	,058	,389	,167	,032	,243	,263
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418
	V9	Coeficiente de correlación	-,025	-,140**	-,079	-,092	-,001	-,008	,049	,040	,031
		Sig. (bilateral)	,641	,009	,105	,060	,986	,873	,319	,416	,533
		N	362	352	418	418	418	418	418	418	418

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos obtenidos

Se observa una correlación estadísticamente significativa, entre la percepción en determinadas dimensiones respecto a la conciliación y las dificultades y limitaciones que encuentran hombres y mujeres para hacer compatible la esfera laboral, familiar y personal, y la percepción que tienen del estado de su salud general y rol emocional, que se concreta en las siguientes variables; o lo que es lo mismo, la percepción que tienen respecto a las medidas y las dificultades y limitaciones que encuentran para conciliar, inciden negativamente

en la percepción que tienen tanto del estado de su salud general como del estado emocional. Podemos ver la incidencia, según el índice de correlación de las siguientes variables[6].

Para los empleados públicos de la Universidad de Sevilla en la medida que tienen mayor grado de acuerdo con V3 *Tengo tiempo suficiente para atender adecuadamente a mi familia*, tienen una percepción más positiva del estado de su salud general en la medida de que la variable de conciliación está relacionada con un coeficiente positivo con las dimensiones D4.3 *Estoy tan sano/a como cualquiera* y D4.5 *Mi salud es excelente*.

En cuanto a la dimensión V4 *Tengo tiempo suficiente para mí mismo/a* incide negativamente en la medida de que cuanto mayor es el grado de acuerdo, menos positiva es la salud percibida en la variable D4.1 *En general, usted diría que su salud es*.

Respecto a V5 *Soy capaz de conseguir mis metas profesionales, familiares y personales de una forma satisfactoria*, cuanto mayor es el grado de acuerdo, menos positiva es la salud percibida en D4.4 *Creo que mi salud va a empeorar* y D7.2 *¿Hizo menos de lo que hubiera querido hacer por algún problema emocional?*

A medida que aumenta el grado de acuerdo en V6 *Tengo dificultades para armonizar mi trabajo, cuidar de mi familia y disfrutar de mi tiempo libre*, menor es la salud percibida en D4.1 *En general, usted diría que su salud es* y en D4.3 *Estoy tan sano/a como cualquiera*. Cuando mayor es el grado de acuerdo en V7 *El trabajo dificulta el cuidado de mi familia*, menor es la salud percibida en D4.1 *En general, usted diría que su salud es*.

Cuanto mayor es el grado de acuerdo en V8 *Tengo que renunciar a mi tiempo libre para atender las responsabilidades del trabajo*, mayor es la percepción de que D7.1 *¿Tuvo que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional?*

Y por último, el considerar que cuanto mayor grado de acuerdo tienen los hombres y mujeres que V9 *El cuidado de mi familia limita el tiempo que tengo para mí mismo/a*, más negativa es la percepción respecto a la salud en D4.1 *En general, usted diría que su salud es*.

Conclusiones

Este estudio nos muestra que parece existir una mayor implicación en materia de conciliación en las mujeres respecto a los hombres, al ser el índice de participación mayor en proporción al porcentaje que representan en el total de empleados públicos de la Universidad de Sevilla (participación de un 49% de las mujeres frente a un 51% de los hombres, cuando son un 44% del total de personal, frente a los hombres que representan el 56%).

[6] No se incluye la correlación con la V10 Sexo/Edad por no tratarse una variable ordinal ya que se trata de una combinación de variable nominal (sexo) y otra ordinal (edad).

Por lo que se refiere a la percepción respecto a las medidas de *conciliación,* en general el menor grado de acuerdo con las posibilidades de conciliación está en las mujeres, siendo el grupo de mujeres de más de 50 años quienes están menos de acuerdo con unos valores medios que oscilan de 2,25 a 2,65 (Poco de Acuerdo), frente a los hombres de 40 a 50 años que, aunque también están 'Poco de Acuerdo', los valores oscilan de 2,58 a 2,82 en las distintas variables. Estamos en una sociedad cada vez más envejecida, la esperanza de vida cada vez es mayor, las mujeres muestran una percepción más negativa en una etapa vital en la que el rol de los cuidados debe asumirlo algún miembro de la unidad familiar, dada la escasa cobertura por parte de los poderes públicos, tanto a nivel de ayudas como de infraestructuras suficientes y asequibles en un momento de coyuntura de crisis económica, con lo que según se desprende del estudio, las mujeres siguen asumiendo dicho rol. Sin embargo, los hombres perciben mayores problemas de conciliación durante la etapa que coincide con la promoción para el empleo, lo que nos muestra cómo los hombres siguen manteniéndose en supremacía en el espacio público. Sería necesario profundizar el nivel de participación en la formación continua de los empleados públicos, máxime en un contexto en el que la Unión Europea realiza una apuesta por la formación "*durante toda la vida*".

En cuanto a si encuentran *dificultades y limitaciones para conciliar,* las medias oscilan entre 2,57 y 2,91, por lo que la percepción está ligeramente aproximada a que están moderadamente de acuerdo en encontrar dificultades y limitaciones para conciliar y es diferente en hombres y mujeres por razón de la edad. Las mujeres menores de 30 años son las que tienen más dificultades para conciliar, etapa que coincide con la recién incorporación al empleo, con el consiguiente período de reajuste y adaptación a la nuevo rol de trabajador. Sin embargo, estas mujeres son las que menos de acuerdo están con que *el cuidado de su familia les limite el tiempo que tienen para sí mismas,* el retraso de la edad de la maternidad puede explicar dicha percepción. El segundo grupo que encuentra más limitaciones para conciliar son las mujeres de 40 a 50 años, etapa que coincide con el cuidado de los hijos y la promoción en el empleo. Los hombres de 30 a 40 años son quienes encuentran menos *dificultades para armonizar el trabajo, cuidar de la familia y disfrutar de tiempo libre,* precisamente en la etapa que coincide con paternidad-maternidad, lo que puede dar indicios de quién asume el rol de los cuidados. Las mujeres de más de 50 años son quienes encuentran menos dificultades para armonizar la vida laboral, familiar y personas, En esta etapa, las mujeres tienen una media de 62,33 frente a los hombres con 57,89. Probablemente en esta etapa ya tengan los recursos necesarios para poder compatibilizar trabajo, familia y esfera personal, o bien, según algunos estudios indican, ante los problemas de conciliación, se han replegado hacia el entorno familiar. Habría que estudiar cómo incide en su índice de participación en la promoción en el empleo.

Sobre la percepción de los empleados respecto a su *salud general,* con una puntuación de 0 a 100, se observa una percepción poco positiva. La dimensión con menor puntaje es la D4.1 con 29,63, donde los hombres tienen peor percepción de su salud frente a las mujeres con 34,00, lo que viene a corroborar estudios que evidencian diferencias entre la salud percibida entre

hombres y mujeres, y en el caso que nos ocupa, las mujeres tienen mejor percepción de salud lo que corrobora el estudio SESPA 2002.

En la *dimensión rol emocional*, los puntajes son menos positivos aún con unos índices bastantes significativos en la escala señalada. La percepción más negativa está en *tuvo que reducir el tiempo dedicado al trabajo o a sus actividades cotidianas por algún problema emocional***,** donde las mujeres manifiestan un estado más positivo de salud, al tener una media de 14,29 frente a los hombres con 13,11. Son los hombres, con 14,56, quienes tienen una percepción más negativa respecto a *Hizo menos de lo que hubiera querido hacer por algún problema emocional*, frente a las mujeres con 16,24 de media.

La percepción de las posibilidades de conciliación y las dificultades y limitaciones que encuentran hombres y mujeres para hacer compatible la esfera laboral, familiar y personal, incide en la percepción que tienen del estado de su salud general y rol emocional, bien positiva o negativamente, lo que revela que la conciliación y la salud no sólo son indicadores de calidad de vida en el Empleo, según Eurostat, sino que están íntimamente relacionados.

Esta relación es de tal manera, que una percepción positiva en las dimensiones V3 *Tengo tiempo suficiente para atender adecuadamente a mi familia* y V8 *Tengo que renunciar a mi tiempo libre para atender las responsabilidades del trabajo* están relacionados de manera positiva al ser el índice de correlación positivo, en la medida de que a mayor grado de acuerdo con las medidas de conciliación , la salud percibida es más positiva; mientras que las *dificultades y limitaciones de conciliación* como por ejemplo V4 *Tengo tiempo suficiente para mí mismo, V5 Soy capaz de conseguir mis metas profesionales, familiares y personales de una forma satisfactoria, V6 Tengo dificultades para armonizar mi trabajo, cuidar de mi familia y disfrutar de mi tiempo libre, V7 El trabajo dificulta el cuidado de mi familia y V9 El cuidado de mi familia limita el tiempo que tengo para mí mismo/a*, están relacionados de manera negativa tanto en la *salud general* como en el *rol emocional*, al ser los coeficientes de correlación negativos, de tal manera que a mayor grado de acuerdo en las dificultades y limitaciones para conciliar, menos positiva es la salud percibida.

Esta incidencia negativa en la percepción de la salud tanto general como emocional, en un entorno en el que la edad de jubilación hay sido prorrogada recientemente, nos lleva a realizar estudios en profundidad para conocer la idiosincrasia del empleado público de la Universidad de Sevilla, con objeto de poder formular propuestas de intervención para conseguir una mayor eficiencia en la implementación medidas para que se ajusten a las necesidades reales de la práctica cotidiana, mejorando el estado de su salud percibida, para conseguir aumentar su calidad de vida y por tanto su buen desempeño profesional.

Bibliografía

Asián-Chaves, R. (Dir.) (2011), *¿Hay avances en la Universidad de Sevilla en relación a las posibilidades de conciliación laboral, familiar y personal de su Personal de Administración y Servicios?* Proyecto 0975/0043 financiado por la Unidad de Igualdad de la US.

Asián-Chaves, R. y Rodríguez, V. (Dir.) (2009), *Conciliación de la vida laboral, familiar y personal: hacia una guía de buenas prácticas*. SAE, Consejería de Empleo; IDR, Fundación Universitaria.

Cabases, J. M., Villalbí, J. R., & Aibar, C. (2002). Informe SESPAS 2002: Invertir para la salud. Prioridades en salud pública. *Salud mental en Europa: políticas y práctica*, *530*.

Campbell, D.T. y Overman, E.S. (1988). *Methodology and epistemology for social science: Selected papers*. Chicago: University of Chicago Press.

Di Tella, R., MacCulloch, R. J., & Oswald, A. J. (2003). *The macroeconomics of happiness. Review of Economics and Statistics*, *85*(4), 809-827.

Díez, J.R. e tal (1997) *Historia del mundo actual (desde 1945 hasta nuestros días*). Valladolid, Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico. Universidad de Valladolid.

Doyal, L., & Gough, I. (1994). *Teoría de las necesidades humanas*. Icaria.

Encuesta europea en las empresas sobre riesgos nuevos y emergentes (ESENER). Disponible en: https://osha.europa.eu/es

Eurostat (2010), Health and safety at work in Europe (1999-2007): A statistical portrait. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-31-09-290/EN/KS-31-09-290-EN.

Fraguela Vale, R.; Lorenzo Castiñeiras, J.; Varela Garrote, L. (2011), Conciliación y actividad física de ocio en familias con hijos en Educación Primaria. Implicaciones para la infancia, *Revista de Investigación en Educación, Volúmen 9, nº 2, pp 162-173, 2011/11/19.*

Friedman, S.D., y Greenhaus, J.H. (2000). *Work and family- allies or enemies? What happens when business professionals confront lifechoices?* New York: Oxford University Press.

Garrido, L. y Gil, E. (eds.) (1993), *Estrategias familiares.* Madrid: Alianza Universidad.

Goodstein, J. D. (1994). Las presiones institucionales y Estratégico de Respuesta: Participación del Empleador en Cuestiones trabajo-familia. *Academy of Management Journal*, 37: 350-382.

http://www.msssi.gob.es/ssi/igualdadOportunidades/iEmpleo/corresponsabilidad.htm

https://osha.europa.eu/es/publications/reports/executive-summary-estimating-the-cost-of-accidents-and-ill-health-at-work

Jeffrey H. Greenhaus y Gary N. Powell (2001), *Cuando el trabajo y la familia son aliados: una teoría del trabajo y la familia Enriquecimiento*: ACAD Administrar Rev01 de enero 2006 31 : 1 72 - 92; -Madoo y Niebrugge-Brantley.

Junter-Loiseau, A. y Tobler, C. (1999): *Reconciliación de productos nacionales y el cuidado de personas con trabajo remunerado. Enfoques en la legislación y la política internacional instrumentos y en los Discours científicas*, en Hufton O. e Kravaritou, Y., *El género y el uso del tiempo*, La Haya, Kluwer Law Int.

Lennon, M. C. (1995). *Work conditions as explanations for the relation between socioeconomic status, gender, and psychological disorders*. *Epidemiologic reviews*, *17*(1), 120-127.

Levi, L. (2001*). Psycho-socio-economic determinants for stress and depression: A call for action. Coping with stress and depression related problems in Europe. Final Report European Union Presidency, Brussels*, 25-27/10/2001: 17-20.

Likert R. (1932): *A technique for the measurement of attitudes* archives of psychology no.140

MacInnes, J. (2005). Diez mitos sobre la conciliación de la vida laboral y familiar*. Cuadernos de Relaciones Laborales*, *23*(1), 035-071.

Madoo Lengermann, P. y Niebrugge-Brantley, H. (2001), *Las primeras sociólogas y la teoría sociológica clásica: 1830-19* en George Ritzer, *Teoría Sociológica Clásica*, McGraw Hill/ Interamericana, España, pp. 353-392.

Madoo Lengermann, P. y Niebrugge-Brantley, H. (2002), *Teoría Feminista contemporánea*en George Ritzer, *Teoría Sociológica Moderna*, McGraw Hill/ Interamericana, España, pp. 379-440.

Martín-Moreno, J. M., & González-Enríquez, J. Informe SESPAS 2002.

Martín, T. T. (2005). De la imposible conciliación a los permanentes malos arreglos. *Cuadernos de relaciones laborales*, *23*(1), 015-033.

Mier, V., Romero, Z., Canto, A. & Mier, R . (2007). *Interpretando el cuidado. Porqué cuidan sólo las mujeres y qué podemos hacer para evitarlo*. Abendua (42) 2-38.

Montero Souto, P. (2006): *Herramientas de las políticas públicas del tiempo en las ciudades.* Ponencia presentada en Congres Internacional Temps, Ciudadanía i Municipi, Barcelona, 24-26 de mayo de 2006.

Nussbaum, M. y Sen, A. (1.996): *La calidad de vida*. F.C.E. México.

Nussbaum, M. (1.996): "Virtudes no relativas: un enfoque aristotélico". Op. Cit.

Pérez, M. A. M. (2001). “Desigualdad, pobreza y exclusión: conceptos, medidas y alternativas metodológicas”. En *Pobreza y perspectiva de género* (pp. 33-64). Icaria.

Rawls, J., (1971). *"Teoría de la Justicia".* Cuarta reimpresión, México, Fondo de Cultura Económica.

Sastre, Mª José (2003) *Indicadores de Calidad de Vida. Un retrato del Bienestar en España*. Madrid, CIS. Actitudes y Opiniones, 47

Santos, F. R. (2000). *Satisfacción, bienestar y calidad de vida en el trabajo*.*REIS-Octubre/Diciembre 2000*, 1

Schwartzmann, L. (2003). *Calidad de vida relacionada con la salud: aspectos conceptuales. Ciencia y enfermería*, *9*(2), 09-21.

Üstün, TB, Ayuso-Mateos, JL, Chatterji, S., Mathers, C., y Murray, CJ (2004).Carga mundial de trastornos depresivos en el año 2000. *El British Journal of Psychiatry* , *184* (5), 386-392.

Vázquez, Mª J. (Dir.), (2011), *Análisis de la adecuación de los horarios de las actividades docentes presenciales a la conciliación laboral y personal del PDI de la Universidad de Sevilla.* Proyecto financiado por la Unidad de Igualdad de la US.

Whoqol Group (1995). *The World Health Organization Quality of life assessment (Whoqol). Position Paper from the World Health Organization.* Soc. Sci. Med. Vol. 41, Nº 10, pp. 1.403-1.409.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los permisos de nacimiento y adopción, iguales, intransferibles y pagados al 100% como herramienta clave, para fomentar la igualdad en una economía feminista

Virginia Carrera Garrosa

Universidad de Salamanca

LOS PERMISOS DE NACIMIENTO Y ADOPCION, IGUALES, INTRANSFERIBLES Y PAGADOS AL 100% COMO HERRAMIENTA CLAVE, PARA FOMENTAR LA IGUALDAD EN UNA ECONOMIA FEMINISTA

Virginia Carrera Garrosa[1]

Resumen

La conciliación de la vida laboral y personal necesita de nuevos matices para su consecución. Esta tarea pasa por una redefinición del problema, pasando a cuestionarse éste en términos de corresponsabilidad. Esta nueva aproximación del problema supone una apuesta por una economía feminista

Centraré mi aportación en una medida concreta donde podemos apostar por ser corresponsables, como es la del reparto igualitario de los permisos laborales y por ende de los cuidados y responsabilidades familiares.

***Palabras clave*:** permisos, igualdad, corresponsabilidad, economía.

[1]Doctoranda Universidad de Salamanca
virginiacarrera@usal.es

1. Introducción

La economía es una disciplina social que goza de un status y poder, ésta está claramente bajo la influencia del paradigma neoclásico, el cual mantiene los privilegios masculinos, sin cuestionarse ni plantear la perspectiva de género en sus análisis y propuestas.

La economía feminista anota una de sus máximas preocupaciones en la satisfacción de las necesidades básicas de subsistencia y la calidad de vida de las personas. La economía feminista pretende un cambio substancial en el análisis económico que consienta construir una economía que integre y analice la realidad de mujeres y hombres, teniendo como principio básico la satisfacción de las necesidades humanas (Carrasco, 2006)

Entre las cuestiones que destaca la economía feminista, partiendo de la crítica al pensamiento económico clásico, encontramos la consideración relevante que ocupa el trabajo de las mujeres así como las características y funciones del trabajo doméstico.

Por otra parte, destacar que, esta disciplina, plantea el estudio sobre los usos del tiempo de los hombres y las mujeres. Estos estudios nos permiten visibilizar las diferencias de dedicación a los distintos trabajos entre mujeres y hombres y el mayor tiempo total de trabajo realizado por las mujeres en el ámbito de lo privado. Tiempo vinculado a los cuidados, que se compatibiliza con el tiempo que se dedica en el ámbito de lo público, reconocido en la economía formal como el tiempo de trabajo remunerado o productivo.

En la actualidad, los usos del tiempo diferenciados y la desigualdad en la dualidad público/privado, se mantienen como consecuencias de implantar formulas como la conciliación de la vida laboral y familiar desde una óptica diferenciada, que mantiene las desigualdades y en muchos casos las fomenta.

Esta dualidad inoperante y perniciosa para la mueres debe ser abordada desde la economía feminista con propuestas concretas que generen de manera instantánea igualdad real entre hombres y mujeres

2. De la conciliación a la corresponsabilidad: situación actual.

En términos conceptuales, se entiende por conciliación de la vida familiar y laboral, la capacidad de los miembros de una sociedad para hacer compatibles, de modo satisfactorio e igualitario según el sexo, el desarrollo de las actividades reproductivas y las productivas, sin que ello implique costes laborales no deseados ni se vea afectado el reemplazo generacional. Es decir, se trata de que cualquier persona, hombre o mujer, pueda participar en igualdad de condiciones en la esfera pública y en la esfera privada. Por tanto, el concepto hace referencia al hecho de repartir y compartir las tareas

domésticas y las actividades de cuidados entre hombres y mujeres, para que tanto unos como otras tengan las mismas oportunidades en el ámbito público, en particular el laboral (Igualdad en red, 2011)

Hoy en día es indiscutible la relación existente entre igualdad de género y conciliación. Los debates en torno a la igualdad y la conciliación surgen en los mismos foros y se desarrollan de forma prácticamente paralela. La conciliación debe entenderse como la existencia de una combinación justa y equilibrada entre dos clases y ámbitos de actividad, dos clases de sujetos, definidos éstos por la posición que ocupan en cada uno de aquellos ámbitos.

Los ámbitos de actividad son la vida profesional, en el que se ejecuta el trabajo productivo y asalariado, y la vida familiar, reproductiva, donde se realiza el cuidado de la familia.

La igualdad desdiferenciada pretende que las dos actividades sean repartidas equitativamente entre los dos sujetos, sin importancia del sexo, teniendo en cuenta que éstas se realizan en instituciones con rasgos y funcionamientos completamente diferentes, es en este punto de partida en el que se va a generar tensión.

El sistema actual capitalismo-patriarcado desde el que se debe hacer el análisis de los conceptos producción/reproducción, ha hecho posible la distinción entre tareas productivas, con hasta ahora mayor estima social y realizadas por hombres, y tareas reproductivas, devaluadas y ejercidas por mujeres (división sexual del trabajo).

La reforma más importante en la sociedad occidental ha sido la incorporación de la mujer al ámbito del trabajo remunerado. Este nuevo escenario ha transformado tanto la estructura del mercado laboral como sus consecuencias en todo el entramado económico y los patrones de interacción personal. Este proceso de cambio no ha sido armonizado en todas los estamentos afectados por él. Existen vacíos que han sido dejados por la mujer y aún no han sido cubiertos. Por este y otros motivos las mujeres resuelven casi en exclusiva la contradicción entre lo profesional y lo familiar. Esto significa la necesidad de asumir roles fuera de la familia y la de cubrir funciones dentro de esta, como resultado de la socialización diferenciada

En la actualidad y en nuestro país, las políticas de conciliación han ayudado a mantener la estructura tradicional de roles de género, ya que las medidas laborales reconocidas para hacer efectiva la conciliación han sido dirigidas a mujeres asalariadas.

Las políticas para la conciliación de la vida familiar y laboral deben ser consideradas en este momento políticas para la igualdad mientras que no se preserve el derecho de la mujer a acceder al mercado de trabajo y a permanecer en él sin que la situación familiar sea un elemento discriminatorio. Así como el derecho de los hijos e hijas a ser cuidados y educados por sus padres, y el derecho de las personas dependientes a ser atendidas. Por ello, se puede coincidir en que ninguna política pública de conciliación obtendrá los objetivos perseguidos si no se define en términos que fomenten la igualdad.

La incorporación de la mujer al trabajo, el desigual reparto de responsabilidades entre hombres y mujeres en la esfera privada, la perpetuación de la división del trabajo en función del género unido a un déficit de servicios comunitarios de apoyo, afectan negativamente a la igualdad de oportunidades en el empleo, al equilibrio social, al entorno familiar, a la productividad empresarial y a la calidad de vida

De hecho, es constatable que, para enfrentarse a esta situación, las mujeres han desarrollado estrategias con el fin de acceder a un mercado de trabajo que las trata de forma desigual.

Las mujeres han aumentado su formación, como herramienta a la hora de competir en el mercado laboral, y han accedido a estudios considerados masculinos, tradicionalmente, como pueden ser las carreras técnicas-científicas[2] (Carrera, 2011) .También han retrasado su edad maternal. En el año 2012, la edad media de procreación en la mujer es de 32,01 años, aumentando esta en 0.9 puntos respecto a 2011. .

Las féminas se han incorporado, en mayor medida que los varones, a empleos en las administraciones públicas, sin que ello suponga realmente la paridad de la carrera profesional con los varones, ni el acceso de muchas más mujeres a puestos de responsabilidad y dirección. Aun con el desarrollo de estas estrategias, la armonía entre lo público y lo privado sigue siendo una tarea pendiente, que en su mayoría recae en las mujeres. Prueba de ello es la discriminación por razón de sexo que sufren las mujeres en el ámbito laboral, concretándose ésta en una práctica que empieza a ser reconocida en el mundo del trabajo. Ésta tiene una relación causal con el ejercicio de las medidas laborales reconocidas para la conciliación de la vida laboral y familiar

Esto es lo que se conoce como **acoso por razón de sexo**. Éste consiste en la realización de actuaciones ofensivas, autoritarias, insultantes y humillantes para la víctima, las cuales merman su autoestima con el objetivo de que abandone su puesto de trabajo.

Las razones por las que se puede producir este tipo de hostigamiento son variadas, entre otras están que la víctima asuma tareas que tradicionalmente han sido asignadas a las mujeres, como ejercitar alguna medida de tipo laboral que tenga que ver con la conciliación o aquellas situaciones relacionadas con la maternidad o la crianza. En este último supuesto se incluyen los casos de acoso durante el embarazo. En este particular se detecta temor por parte de la trabajadora a informar de su estado a la empresa, por miedo a una modificación de las condiciones de trabajo o a la no renovación del contrato, en el caso de una relación laboral de carácter temporal.

También se encuentran problemas a la hora de gestionar la prestación por riesgo durante el embarazo. En aquellos supuestos, en los que la trabajadora causa incapacidad temporal derivada del embarazo, en algunos casos, se produce un incremento de la carga de trabajo para el resto de la plantilla, al no ser sustituida ésta, por lo que se convierte la responsabilidad de

[2] http://riemann.upo.es/personal-wp/congreso-economia-feminista/files/2013/10/Carrera-Virginia.pdf

la empresa en un fenómeno que recae en el personal, creando un ambiente hostil hacía esta realidad y en muchos casos hacia las propias trabajadoras embarazadas.

El acoso tampoco disminuye después del nacimiento o la adopción, durante la suspensión del contrato por maternidad la trabajadora no siempre es sustituida lo que contribuye a crear un ambiente laboral en el que la maternidad se ve como un problema para la empresa, en similitud con la anterior situación.

Una vez conocida esta realidad se detecta la necesidad de utilizar nuevos conceptos para abordar este conflicto implicando en los cuidados a los varones. Por consiguiente es necesario apostar por un nuevo término: la **corresponsabilidad**,

Ésta puede definirse como “la asunción equitativa por parte de hombres y mujeres de las responsabilidades, derechos, deberes y oportunidades asociados al ámbito doméstico, la familia y los cuidados” (Igualdad en red, 2011)

Centrando la consideración que este artículo pretende exponer, debemos aproximarnos a este término y su importancia durante la fase del nacimiento de un bebe y de los cuidados tempranos de las criaturas. El nacimiento o llegada de un bebé es un momento clave en el que las parejas revalidan los roles de género y en el cual el reparto del trabajo, tiempos y cuidados se ve obligado a reformularse o negociarse. Las estadísticas nos dicen que las mujeres utilizan 2 horas y 3 minutos más que los varones a la atención de la familia, es decir utilizan más tiempo al trabajo no remunerado que los hombres.

Una de las claves para ser corresponsables, es decir, practicar un reparto igualitario de tiempos, cuidados y responsabilidades y por tanto intentar contribuir a la prevención del acoso por razón de sexo, es la existencia de fórmulas para participar en el cuidado ante un nacimiento o llegada de un bebé, de manera igualitaria y con los mismos derechos individuales.

Las experiencias encontradas en algunos países, como Suecia o Islandia, nos muestran que cuanto más equitativa es la distribución del permiso por nacimiento en la pareja, más equitativa es también la toma de decisiones en las familias biparentales. También es altamente significativo el hecho de que cuantos más días de permiso utilizan los padres, mayor es su implicación en el cuidado infantil y eso hace que dediquen más tiempo al trabajo no remunerado de cuidados, minorando su dedicación de horas a la semana al trabajo remunerado. (Castro, 2013)

Esta nueva formulación del balance entre vida y trabajo admite organizar el trabajo productivo y reproductivo de forma distinta. En la actualidad, la normativa laboral española, no contempla medidas que fomenten la corresponsabilidad vinculadas al nacimiento o la adopción de un bebe.

Existen una serie de situaciones vinculadas al concepto de conciliación, las cuales van a ser analizadas en el siguiente apartado y que se reconocen

como permisos de carácter contributivo dentro de la acción protectora de la Seguridad Social o del ámbito empresarial.

3. El Ordenamiento jurídico laboral y de Seguridad Social, por nacimiento o adopción.

El Estatuto de los Trabajadores, norma elemental de las relaciones laborales, recoge en su articulado el derecho a suspender el contrato de trabajo con reserva del puesto de trabajo por maternidad o paternidad,

El primer derecho que vamos analizar es la suspensión con reserva del puesto de trabajo en los casos de nacimiento adopción, o acogimiento preadoptivo o permanente, recogido en el artículo 48 E.T. Esta suspensión puede ser de dieciséis semanas, seis de obligado cumplimiento para la madre en los casos de maternidad biológica y el resto compartido con el otro progenitor. Para que el padre pueda hacer usos de estas diez semanas, la madre debe renunciar a este derecho y cederlo en favor del padre, es lo que se nombra como maternidad cedida o paternidad derivada. No es un derecho individual del trabajador o la trabajadora, es un derecho individual y exclusivo de la madre biológica porque en los casos de adopción el disfrute será a opción de los interesados. . Solo en el caso del fallecimiento de la madre, el otro progenitor o progenitora podría hacer uso de este permiso como titular del mismo.

La Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, reconoce por primera vez en España el derecho de los padres (o del otro progenitor/a) a un permiso propio e intransferible, con su correspondiente prestación de la Seguridad Social, para atender sus responsabilidades derivadas del nacimiento, adopción o acogimiento de menores.

En los supuestos de paternidad biológica o adoptiva, existe la suspensión con reserva del puesto durante trece días ininterrumpidos, ampliables en el supuesto de parto, adopción o acogimiento múltiples en dos días más por cada hijo a partir del segundo, los cuales pueden ser disfrutados durante el tiempo correspondiente a la suspensión por maternidad o inmediatamente después a la finalización de este.

Este permiso, que la propia Exposición de Motivos de la LO 3/2007 califica como “la medida más innovadora para favorecer la conciliación de la vida personal, familiar y laboral”, supone un avance efectivo en la implicación de los padres en la crianza.

Existe una Ley 9/2009, de 6 de octubre, de ampliación de la duración del permiso de paternidad en los casos de nacimiento, adopción o acogida, la cual establece su ampliación a cuatro semanas, para así ‘incentivar la implicación de los hombres en las responsabilidades familiares’. Sin embargo esta Ley, que según su Disposición Final Segunda debería haber entrado en vigor el 1 de enero de 2011, quedó suspendida de aplicación mediante la Disposición Final Decimotercera de la Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de

Presupuestos Generales del Estado para el año 2011. En la actualidad se prevé que entre en vigor el 1 de enero de 2015, conforme a la disposición final vigesimosegunda de la ley 22/2013.

La prestación económica para los casos de maternidad y paternidad, está reconocida en el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, en su artículo 133 bs. Esta consiste en un subsidio equivalente al 100% de la base reguladora.

El Estatuto en su artículo 37.3 reconoce un permiso de dos días por nacimiento, de hijo o hija, remunerado y con coste a cargo de la empresa. Este permiso es materia de negociación en el ámbito del convenio colectivo, encontrando su ampliación en diferentes convenios de carácter sectorial o de empresa.

Finalizada la situación maternidad y paternidad encontramos el permiso de lactancia por un menor de 9 meses, artículo 37.4 E.T. Éste puede ser disfrutado indistintamente por el padre o la madre y consiste en la ausencia de una hora de trabajo, que se podrá dividir en dos fracciones o la reducción de media hora de su jornada de trabajo. El Estatuto plantea que si se llega a acuerdo con el empresario o se establece en la negociación colectiva la persona podrá acumularlo en jornadas completas de trabajo. El coste de este permiso es asumido en exclusiva por la empresa.

La importancia de estas situaciones se destaca porque el propio Estatuto de los Trabajadores en su artículo 53 titulado Forma y efectos de la extinción por causas objetivas protege a todas aquellas personas en caso de despido y plantea la nulidad de la extinción.

Nos hemos detenido en la suspensión por maternidad, paternidad y en el permiso de lactancia, porque el resto de medidas no son de carácter retribuido. El ejercicio de estos derechos no retribuidos va a estar condicionado a situaciones personales de cada unidad familiar. Las excedencias y reducciones de jornada, que han ido sucediéndose y ampliándose, sí reconocen al padre como sujeto de derechos en las mismas condiciones que la madre.

4. Los permisos iguales e intransferibles de nacimiento y/o adopción, pagados al 100%, como garante de la corresponsabilidad

Los permisos laborales y las prestaciones de Seguridad Social vinculadas al nacimiento, adopción y acogimiento son fundamentales para asegurar los derechos de niños y niñas a ser cuidados por sus progenitores; así como necesarios para garantizar el derecho al disfrute de la paternidad y de la maternidad de todas las personas que lo deseen sin perjudicar el mantenimiento del empleo ni la continuidad de sus ingresos; condiciones todas necesarias para que hombres, mujeres, niños y niñas gocen de igualdad de oportunidades en el cuidado así como un equilibrio familiar.

Todos estos derechos responden al mandato de la Constitución Española, que en el Título I, artículo 35, determina el deber y el derecho, de

todas las personas, al trabajo, a la libre elección de profesión u oficio, a la promoción a través del trabajo y a una remuneración suficiente para satisfacer sus necesidades y las de su familia. En el artículo 39 se asegura la protección de la infancia según las normas internacionales, destacando el deber de los padres y madres de prestar asistencia de todo orden a los/las hijos/as habidos/as dentro o fuera del matrimonio, así como la necesidad de que los poderes públicos aseguren la protección social, económica y jurídica de la familia. Por otro lado, en el artículo 14 se establece como principio rector del ordenamiento jurídico la igualdad ante la ley de todos los españoles, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de sexo (www.igualeseintrasferibles.org).

A pesar de los mandatos constitucionales y las normas vigentes en nuestro ordenamiento jurídico, las cuales teorizan el fomento de la igualdad de oportunidades y la corresponsabilidad, en la actualidad existe un desequilibrio en el reparto de los cuidados al nacer, plasmado esto en un permiso de paternidad ocho veces menor que el de maternidad.

Podríamos aseverar que estas diferencias en los derechos laborales por nacimiento de hijos o hijas, vulneran el principio de igualdad en el acceso, por parte de todas las personas trabajadoras, a las prestaciones de la Seguridad Social que tienen carácter contributivo.

Por otro lado, esta menor duración del permiso de los padres priva a las criaturas de la conveniente atención por parte de uno de sus progenitores. La corresponsabilidad en el cuidado en el entorno familiar podría extenderse sustancialmente si los padres gozaran de un derecho propio igual al de las madres Asimismo, no solamente se imposibilita a las criaturas el afecto y el cuidado por parte de uno de sus progenitores al inicio de su vida, sino que ello menoscaba posteriormente la configuración del vínculo de apego (Bowlby, 2006). En consecuencia, la asunción equilibrada de ambos ascendientes de los cuidados en el nacimiento, es la única forma de salvaguardar los derechos integrales de la infancia, tanto aquellos que tienen que ver con lo emocional y afectivo como con las necesidades materiales, incluidas aquí las de alimentación.

La licencia de maternidad se diseñó inicialmente para garantizar la recuperación de la madre después del parto. Este permiso, históricamente ha ido aumentado con el fin de garantizar la atención de los y las menores, recayendo estas tareas de forma exclusiva en la madre.

En la sociedad actual ni la diferenciación entre derechos ni las propias denominaciones se adecuan a la evolución y diversificación de los modelos familiares.

En primer lugar, la desigual duración de la suspensión del contrato por nacimiento no procede en un sistema que apueste por la corresponsabilidad en las familias. Por otro lado, las calificaciones de paternidad y maternidad no son ya adecuadas en una sociedad en la que se reconocen iguales derechos a todas las formas de convivencia y parentalidad. El sistema actual de permisos apuesta por modelos heterosexuales y biparentales obviando en muchos casos otros muchos modelos de familia que existen en nuestra sociedad.

Podemos afirmar que las mujeres sufren la desigualdad en la contratación y promoción profesional. Existe una creencia que considera a las mujeres menos productivas, en un mundo laboral que fomenta relaciones laborales en las que no se miden los objetivos y el rendimiento respecto a éstos, sino que valora la permanencia en el puesto de trabajo ante todo.

La última Encuesta de Fecundidad, Familia y Valores, publicada por el CIS y CSIC, arroja los siguientes datos entre las mujeres ocupadas: un 28% asegura que la maternidad le obligó a reducir su actividad; otro 28% afirma que tuvo que interrumpir su trabajo durante, al menos, un año; un 21% vio limitadas sus oportunidades de promoción; un 8% afirma haber sufrido situaciones de discriminación en su trabajo y, nada menos que un 17% afirma haberse visto obligada a dejar de trabajar al ser madre. Así un 60% de las mujeres encuestadas afirmó que tener hijas o hijos se convierte en un obstáculo a la carrera profesional de las mujeres. Estos datos vienen a demostrar que el acoso por razón de sexo es una práctica que directamente genera discriminación hacia las mujeres y las mantiene alejadas del empleo.

Estos problemas pueden evitarse con un sistema de permisos laborales que implique a ambos progenitores por igual. Estos permisos deben estar pagados por la Seguridad Social.

Para alcanzar el reparto equilibrado de las responsabilidades familiares, evitar la discriminación por maternidad y fomentar unos roles igualitarios… una medida necesaria, aunque no la única, es que los permisos sean iguales para ambos progenitores, intransferibles y pagados al 100% de la base reguladora.

El que cada progenitor goce de unos derechos propios, independientes de la otra persona progenitora, garantizará un sistema que apuesta por la corresponsabilidad y por la educación en igualdad desde las primeras atenciones que precisa un criatura.

Como efecto añadido, este nuevo sistema de permisos evitaría la discriminación por tipo de familia.

Referencias Bibliográficas.

Acevedo, Doris, Biaggil, Yajaira y Borges, Glanés (2009): "Violencia de género en el trabajo. Acoso sexual y hostigamiento laboral". *Revista Venezolana de estudios de la Mujer.* VOL.14 /Nº 32

Borderías, Cristina, Carrasco, Cristina, Alemany Carme (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona, Icaria.

Bolwby, John(2006): *Los vínculos afectivos: formación desarrollo y perdida.* Madrid. Morata.

Carrasco, Cristina. (2006): "La economía feminista: una apuesta por otra economía" en María Jesús Vara Miranda (coord.) *Estudios sobre género y economía*.España. Akal, pp. 29-62

Carrera, Virginia. (2012): "Los planes de igualdad en la empresa privada: contenidos y fases. Realidad de Salamanca y provincia". *¿Por qué no hemos alcanzado la igualdad?,* dir: Angela Figueruelo. Santiago de Compostela: Andavira

Castro, Carmen y Pazos, Maria. (2012): '*"Permisos por nacimiento e igualdad de género, ¿cómo diseñar los permisos de maternidad, paternidad y parentales para conseguir un comportamiento corresponsable?".* PT nº 9/2012 del Instituto de Estudios Fiscales.

Casado, Elena y Gómez, Concepción (2006*): Los desafíos de la conciliación de la vida familiar y profesional en el siglo XXI.* Madrid, Biblioteca Nueva.

Comisión de Tiempos y Trabajos (2006):"Estudio sobre buenas prácticas en conciliación de la vida laboral y familiar dirigida a varones", Madrid, Observatorio de la Igualdad.

Fernández, José Antonio y Tobío, Costanza (2006):"Las familias monoparentales" en España. *Revista de Investigaciones Sociológicas*. núm. 83.

Igualdad en red (2011). http://www.igualdadenred.com

Plataforma por Permisos Iguales e Intransferibles de Nacimiento y Adopción(PPIINA). www.igualeseintransferibles.org

Monereo, José Luis y Triguero, Luis Ángel (2012): "El Derecho Social del trabajo y los derechos sociales ante la violencia de género en el ámbito laboral". *Anales de derecho*. Nº 30, pág. 42-89.

Murillo, Soledad (1996): *El mito de la vida privada*. Madrid, Ed. Siglo XXI.

Ponce, José Miguel (2007):"La conciliación entre la vida personal y la profesional: un reto para las empresas y sus empleados". *Revista Empresa y Humanismo*. Vol. X.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Equidad vs Inequidad de Género en el Sector Agropecuario en Cuba.

Blanca Munster y Reina Fleitas

CIEM y Universidad de la Habana

EQUIDAD VS INEQUIDAD DE GÉNERO EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN CUBA.

Dra en Ciencias Económicas Blanca Munster ,CIEM.

Dra en Sociología Reina Fleitas,Universidad de la Habana.

Resumen

Las mujeres cubanas han recorrido un largo camino en pos de su autonomía, desarrollo humano y reconocimiento en la sociedad, dejando así patentes logros relevantes en el campo de la igualdad entre los sexos. Sin embargo, queda aún una gran tarea pendiente para conseguir, de una parte, que su rol en la vida socioeconómica del país se sitúe a la altura de sus necesidades y capacidades y para que las actividades domésticas y de cuidado que ellas realizan sean -en la práctica- plenamente valoradas y compartidas y, de otra, obteniendo de esa forma con ello un triple beneficio: para sí mismas, para sus familias/comunidades y para la economía cubana en general.

En el contexto de la economía cubana las mujeres conforman una importante reserva de productividad, en particular en el sector agropecuario, pero el despliegue de todas las potencialidades productivas de las mujeres no resultará efectivo si no se toman en cuenta las.El presente estudio pretende mostrar desigualdades de género que persisten en el agro que limitan y frenan su plena participación.

Conceptos claves: mujer rural, desigualdades de género, empoderamiento económico, políticas públicas

1. Introducción

Las políticas gubernamentales en Cuba por varias décadas se caracterizaron por el enfoque de Mujer en el desarrollo, gracias a lo cual se produjo un notable cambio en su situación socioeconómica y cultural. La inversión social realizada durante ese período permitió que Cuba en el 2012 fuera reconocida como un país de Alto Desarrollo Humano, con un valor de 0,780 que la ubica en la posición 59 (PNUD, 2013).

Las mujeres cubanas han recorrido un largo camino en pos de su autonomía, desarrollo humano y reconocimiento en la sociedad, dejando así patentes logros relevantes en el campo de la igualdad entre los sexos. El Tercer Informe de Cuba sobre el cumplimiento de los objetivos del Milenio afirma que ha sido ampliamente cumplido y que se constatan avances sostenidos e incuestionables en todas las esferas del país. (INIE et al, 2010)

Sin embargo, queda aún una gran tarea pendiente para conseguir, de una parte, que su rol en la vida socioeconómica del país se sitúe a la altura de sus necesidades y capacidades para que las actividades domésticas y de cuidado que ellas realizan sean -en la práctica- plenamente valoradas y compartidas y, de otra, obteniendo de esa forma con ello un triple beneficio: para sí mismas, para sus familias/comunidades y para la economía cubana en general.

En el contexto de la economía cubana las mujeres conforman una importante reserva de productividad, en particular en el ámbito rural, pero el despliegue de todas las potencialidades productivas de las mujeres no resultará efectivo si no se toman en cuenta las desigualdades de género que persisten en sus localidades y frenan su plena participación.

A partir de la crisis de los 90, aunque se reproducen fenómenos como la feminización de la educación, mejoran los indicadores de salud que crean un entorno de oportunidades y se consolida la participación política de las mujeres en altas esferas de gobierno, no sucede lo mismo con el empleo y se origina un franco deterioro de otros servicios sociales que son determinantes para la incorporación de la mujer al trabajo.

El escenario agropecuario cubano fue cambiando desde entonces como resultado de las nuevas políticas económicas que trataban de sacar al país de esa situación. La agricultura en Cuba hoy absorbe el 20% del empleo total, mientras que su aporte directo al PIB es menos del 5% debido a que es donde se encuentra la más baja productividad. Según datos oficiales de la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (Triana, 2013), no se ha detenido la tendencia a la disminución de la producción nacional agrícola y ganadera, no obstante las potencialidades existentes en el país.

En la actualidad, el sector agropecuario cubano está integrado por cinco tipos de entidades productivas: las UBPC, CPA, CCS, privados y estatal[1]. Cada una de ellas se corresponden con diferentes formas de propiedad y tenencia, las tres primeras se consideran cooperativas. El nuevo modelo agrícola productivo a desarrollar se dirige hacia la diversificación en cuanto a sus formas de propiedad (casi el 80% de la tierra está bajo formas de producción no estatales) con la pretensión de estimular las fuerzas productivas, y en un escenario donde lo local constituye el eslabón fundamental.

A pesar de que se han implementado importantes medidas en el contexto de las transformaciones del sector agropecuario cubano, tales como la aprobación del Decreto-Ley 300, el nuevo reglamento de las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) y las nuevas medidas para la flexibilización de las ventas agrícolas, estas no han repercutido en un mayor despegue de la producción de alimentos. Solo en el 2012 se destinaron 1 633,7 millones de dólares para importar alimentos, estas cifras se mantienen altas, representando más del 20 % de las importaciones del país. (Everleny, 2013)

La pérdida del peso del sector agrario en la economía cubana se ha reflejado en el empleo femenino. El Censo de Población y Viviendas del 2002 registraba que las empleadas en la zona rural representaban el 13,7% del total de las mujeres cubanas dedicadas al trabajo remunerado y el 22,8% del total de las mujeres rurales. En tanto eran el 67% de la Población no económicamente activa de esas zonas. (ONE, 2002). Se estima que por cada 100 hombres empleados en la zona rural lo están 30 mujeres. (Echeverría, 2010)

En ese escenario de la década del 90 nace y se expanden los Estudios de Género y se va gestando progresivamente la voluntad política de su transversalización a distintas áreas de la actividad humana, en la cual se involucran diversos actores sociales. La cooperación entre entidades nacionales e internacionales, y en particular entre las organizaciones sociales que representan los intereses de las mujeres rurales (asociaciones campesinas y la Federación de Mujeres Cubanas) emerge como un mecanismo viable para detener el efecto de la crisis sobre ellas y en condiciones difíciles avanzar en la meta de su empoderamiento.

2. Hipótesis y algunas reflexiones metodológicas

Son notables y reconocidos los progresos de Cuba en materia de Equidad de género; así lo recogen diversos documentos oficiales, de investigación y las propias estadísticas comparativas entre hombres y mujeres. Ellas muestran

[1] Las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA) se formaron a partir de campesinos propietarios que aportaron la tierra y restantes medios de producción bajo el principio de voluntariedad. Las Cooperativas de Crédito y Servicio (CCS) fueron integradas de forma voluntaria por los campesinos beneficiados por las leyes de reforma agraria que así lo deseaban , se unían para recibir determinados beneficios como el crédito bancario, la adquisición de tecnología de punta, así como favorecer la gestión de mercadeo, precios, entre otros aspectos. Las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC) se constituyen con los colectivos de trabajadores de las empresas estatales a los que les fueron entregadas tierras bajo condiciones de usufructo indefinido (Nova, 2011)

que en Cuba se alcanzó un Índice de Potenciación de Género en el 2007 de 0,676 y una ubicación en el lugar 29 entre 187 naciones (PNUD, 2009) y se mantiene en el 2012 un bajo índice de desigualdad de género con un valor de 0,356. (PNUD, 2013).

Sin entrar en contradicción con esos avances, una visión articulada de territorio con género y con perspectiva rural, o sea, no sólo agropecuaria, puede mostrar ciertas brechas en esas zonas las cuales colocan a las mujeres que allí residen en posiciones de mayor desventaja, situación que no siempre aparece reflejada en los índices promedios.

De ahí que, en el ánimo de seguir avanzando por el sendero de la equidad de género, la presente investigación se propuso analizar los logros en la igualdad de oportunidades en territorios rurales seleccionados en el período comprendido entre el 2002 y el 2012, así como las desigualdades que aún persisten y crean situaciones de desventajas para las mujeres.

Para lograrlo se identificaron disímiles fuentes de obtención de datos, entre ellas: 1) documentos sobre registros de estadísticas, publicaciones que divulgan los resultados de investigaciones en zonas rurales, evaluaciones de programas y políticas, de diseño de programas y proyectos ejecutados en esos ámbitos, 2) datos que se construyeron a partir de diagnósticos realizados a territorios por el Programa Palma, 3) entrevistas a expertos en investigación, de la cooperación internacional y en el diseño y ejecución de políticas dirigidas a mujeres rurales y 4) un taller para la retroalimentación de sus resultados con una participación más amplia de expertas (os) que los seleccionadas para las entrevistas.

3. Antecedentes de investigaciones.

Las investigaciones sobre las mujeres rurales en Cuba, por un lado, y las de desigualdades de género en el mundo rural por otro, no califican entre las que cuentan con un mayor número de publicaciones en el país. En la literatura relacionada con las mujeres rurales, se distinguen, en la mayoría de los temas, los análisis realizados en la década de los noventa y los estudios posteriores. Las investigaciones de los noventa son más descriptivas, no han contado con fuentes estadísticas adecuadas, se apoyan en muestras muy pequeñas. A partir del año 2000, la producción ha sido más prolífica y se ha beneficiado por una parte, de la mejoría en las fuentes de investigación, y por otra del apoyo de diferentes organismos internacionales (PNUD, UNICEF, OXFAM, entre otras) al financiamiento de estudios de mayor alcance.

Atendiendo a las temáticas de los análisis se observa una importante concentración de trabajos en torno a tres cuestiones claves: las brechas de género en el empleo, las brechas para la conciliación de la vida pública y privada, las brechas de participación de las mujeres en los cargos directivos y de decisión en las diferentes formas de propiedad en el sector agropecuario.

Por otra parte, aunque las estadísticas y las investigaciones sobre el tema se han incrementado, la Oficina Nacional de Estadística (ONE), se centra más en una mayor información sobre la comparabilidad de la situación entre hombres y mujeres en esferas como la salud, educación y el empleo, y aún se carecen de estadísticas desagregadas necesarias, como las de los salarios medios de hombres y mujeres al nivel nacional y no se brinda suficiente información sobre las diferencias locales en esos índices, algunos indicadores sí se sistematizan a nivel de provincias, pero casi ninguno a nivel de los municipios. La falta de información adecuada han frenado los avances en numerosos temas de interés, ya que no permiten análisis diferenciados por género o con tamaños muestrales adecuados.

De particular importancia resultó la aplicación por primera vez en el país de las encuestas de uso del tiempo aplicadas por la Oficina Nacional de Estadística en el año 2002[2].Estudio de esta naturaleza demuestra como la carga del trabajo no remunerado recae mayoritariamente en las mujeres, tanto de las zonas urbanas como de las zonas rurales, generando fuertes tensiones y provocando una "pobreza de tiempo" en la vida de las mujeres. Asimismo constituyen una valiosa herramienta para las autoridades locales que les permitirá proyectar acciones a favor de la equidad de género.

En zonas rurales el tiempo dedicado a estas labores por mujeres y hombres es más alto, manteniéndose la sobrecarga para las mujeres. Mientras las mujeres dedican por ejemplo, en Bayamo, 5.59 horas al trabajo doméstico, los hombres de esa misma zona dedican 2.25 horas como promedio. Mientras que en la zona urbana el trabajo no remunerado ocupa el 69% del total de horas trabajadas por las mujeres y el 28% por los hombres, en la zona rural esta proporción es de 80% para las mujeres y 40% para los hombres. (ONE, 2002)

Un estudio realizado en la provincia Granma en 2002 permitió mostrar las brechas salariales existentes entre hombres y mujeres que ocupan iguales puestos de trabajo. Llamaba la atención las afectaciones salariales por ausencias al trabajo encontradas por esta investigación, que estuvieron relacionadas con: problemas de enfermedad (60%), cuidado de hijos y familiares (22%) y licencia por maternidad (18%). Del total de ausencias registradas en uno u otro sexo, el 77% correspondió a las mujeres y se confirmó que los hombres rara vez se ausentan del trabajo por otra causa ajena a la enfermedad. (ONE, 2009)

Un estudio cualitativo muy singular sobre mujeres rurales fue la publicación 50 voces y rostros de líderes campesinas cubanas, auspiciado por OXFAM-Canadá y la Junta de Andalucía, la cual muestra los avances en esas zonas de las mujeres y los impactos positivos que sobre ellas ejerció la política educacional, de salud, de empleo y de promoción a la participación femenina. En particular revela los avances en el liderazgo de mujeres campesinas en asociaciones, entidades gubernamentales locales y comunitarias, sin olvidar el costo que para ellas significó abrirse camino en escenarios donde ha prevalecido siempre una muy arraigada cultura patriarcal. (Valdés, Y y Cruz, Y, 2009)

[2] La encuesta abarcó las partes urbana y rural de los municipios Pinar del Río, San Juan y Martínez, Guisa y Bayamo así como la totalidad del municipio Habana Vieja que es íntegramente urbano (ONE, 2002).

Los resultados de estas investigaciones apuntan a que los obstáculos fundamentales para el empoderamiento de la mujer rural siguen estando en la sobrecarga de responsabilidades domésticas y de atención a los hijos, unida a la insuficiente preparación técnica, a los estereotipos sexistas, entre otros, en resumen a la cultura patriarcal, todo lo cual disminuye las posibilidades de transitar a puestos de mayor complejidad y remuneración salarial. De igual forma, la responsabilidad familiar repercute en sus ausencias al trabajo, y en alguna medida, afecta su remuneración en comparación con los hombres. En particular se hace énfasis en algunas de las investigaciones sobre la necesidad de un enfoque de desarrollo rural y no sólo agropecuario.

4. Desarrollo del Estudio. Principales microtendencias

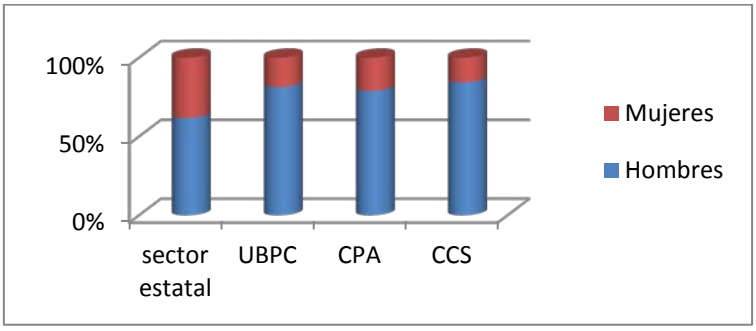
Las Mujeres Rurales en el ámbito nacional

Aunque no constituyen mayoría en las zonas rurales, las mujeres encierran un potencial importante como fuerza de trabajo, que entre otras cosas está determinado por el desarrollo de sus niveles de educación en los últimos años. De acuerdo con los datos seriados del 2012 de la ONEI las mujeres rurales en Cuba son el 11,5% del total de la población y el 23% del total de mujeres del país. (ONEI, 2012d).

A partir del 2009 hasta el 2012, las estadísticas seriadas muestran una reducción del total de ocupados del país en 170200 efectivos. Esa disminución se hizo más acentuada entre las mujeres (131500) que entre los hombres (38700). En el caso específico de la agricultura, silvicultura, caza y pesca la reducción del empleo femenino fue de 14000. (ONEI, 2013) Esta situación se produce en el escenario de actualización del nuevo modelo económico.

Atendiendo a la participación de la mujer en la ANAP, organización que agrupa 406 526 asociados de las CPA y las CCS, al finalizar 2012 las mujeres representaban el 17% (MINAGRI, 2013). El gráfico 1 evidencia la mayor presencia de la mujer en el sector estatal. Las entrevistas a expertas realizadas para esta investigación revelan una mayor participación femenina en las cooperativas de esposas, hijas y otras parientes de los cooperativistas dueños de la tierra, y no tanto de mujeres que se integran por un proceso de empoderamiento económico.

Gráfico 1: Brechas de género de participación en las diferentes formas de propiedad del sector agropecuario en Cuba. 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras del Ministerio de la Agricultura

Otra reserva importante de productividad se aprecia en el no aprovechamiento de la capacidad real y potencial de ellas como fuerza de trabajo calificada. En el 2011, las mujeres cubanas representaban 60% de la fuerza laboral técnica. No obstante, estos resultados por lo general no son revertidos a través de su participación en la toma de decisiones directas ni en los sectores económicos de mayor productividad. En el 2011 ellas eran el 34,3% de los ocupados en cargos de dirección. (ONEI, 2012a) De acuerdo a las entrevistas esa brecha es más profunda entre mujeres de zonas rurales.

Las estadísticas nacionales y las investigaciones reflejan un menor desarrollo social en el ámbito rural, y en particular en las montañas, factor que incide en las migraciones que se han producido durante décadas de zonas rurales a urbanas y de las montañas a los llanos. Todo ello sucede muy a pesar de la política nacional implementada de igualdad de oportunidades territoriales, que ha adolecido, sin embargo, de un enfoque integral del mundo rural y ha estado centrada en el sector agropecuario. Las entrevistas a expertas apuntan a que el menor acceso a servicios de agua potable, electricidad, círculos infantiles y de apoyo al funcionamiento de la vida doméstica en general son factores que deciden el rezago que se produce en el proceso de empoderamiento de las mujeres rurales. La publicación sobre el Panorama Medio Ambiental de Cuba muestra para el 2011 una tasa de acceso de la población al agua potable en zonas rurales de 76.7%, mientras que en las zonas urbanas es de 97,4%. La disparidad es más profunda en las conexiones domiciliarias, muy baja en zonas rurales con solo 37,3% de cobertura si se compara con el 85,4% las áreas urbanas. (ONEI, 2012c) Se sabe las implicaciones que tiene para la conciliación entre el trabajo público y doméstico la presencia sostenida de este líquido en el hogar, cómo define los tiempos y la organización de la vida cotidiana de mujeres que aún siguen lavando en ríos y deben dedicar tiempo a cargar el agua.

Las sucesivas transformaciones agrarias que se han producido en el país y la legislación han generado un sistema de protección a la mujer rural entre los cuales se halla su derecho a heredar la tierra, la protección a su maternidad, al trabajo. etc. Fuentes de la ANAP refieren que en 2012 la cantidad de mujeres propietarias de tierras es 12 102, que representan el 11% del total (ANAP, 2013). Luego de un período de varios años de entrega de tierras en usufructo, propiciado desde el 2008 por el Decreto-Ley 250, de un total de 171 237 personas beneficiadas, solo el 9,5% fueron mujeres. (MINAGRI, 2013). Las tierras que faltan por entregar son las más lejanas de los poblados, están cubiertas de marabú lo que supone un período de acondicionamiento de la misma más prolongado y mayores recursos para invertir. Y aunque las mujeres tienen derecho a créditos, según Bombino hay un problema cultural de fondo, los dueños de la tierra tienden a traspasarle los saberes y la herencia al varón que más se involucra en su producción y ello reproduce en el campo una división sexista del trabajo. (Bombino, 2013) Otras expertas afirman que la cifra mencionada no refleja el verdadero empoderamiento de las mujeres porque muchas de ellas tienden a delegar la administración de las tierras a sus esposos e hijos.

La relación de Cuba con la Cooperación Internacional en sus más diversas modalidades ha dado lugar a la expansión del debate y la práctica del enfoque

transversal de género en las entidades que promueven el desarrollo rural. Un papel importante en ese sentido lo han desempeñado en diferentes etapas el Programa de Desarrollo Humano Local (PDHL), y el Programa de Apoyo Local a la Modernización Agropecuaria en Cuba (PALMA), por mencionar sólo algunos de los actores internacionales que a ello han contribuido, en particular los que interesan a este trabajo.

La estrategia de género del PDHL contó con una serie de modalidades de intervención para la institucionalización del enfoque de género en el Desarrollo Humano Local**.** Los diagnósticos territoriales permitieron ganar en claridad sobre las diferencias en el comportamiento de las desigualdades de género entre las provincias y municipios donde operaba el programa, a su vez se crearon comités para la evaluación del enfoque en algunas localidades, se impulsaron numerosos proyectos que ampliaron las oportunidades de participación de las mujeres, junto con el despliegue de diferentes formas de capacitación que involucraron tanto a hombres y como mujeres con especialización en herramientas de transversalización de género en proyectos de desarrollo local. Muy especial significado tuvo el proyecto de Fincas Forestales que propició el acceso de las mujeres rurales como jefas de fincas.

Las contribuciones de diferentes organizaciones no gubernamentales como la ANAP, ACPA y ACTAF[3] han sido claves en la promoción de la equidad de género en el sector agropecuario. En el 2005, la ANAP aprueba su Estrategia de Género, convirtiéndose de esta forma en la primera organización del sector agropecuario que cuenta con un documento estratégico de este tipo. En estos momentos el Ministerio de la Agricultura se encuentra elaborando su propia Estrategia de Género. La ACPA también ha desarrollado importantes acciones al respecto, se cuenta con una Estrategia de Género que se aplica en todas las estructuras; y se tiene instituido el Premio de la Mujer Rural, lo cual significa un estímulo para destacar a aquellas que se desempeñan en el campo científico, técnico y práctico de producción agroalimentaria.

En el año 2009 se inicia el Programa de Apoyo Local a la Modernización Agropecuaria en Cuba (PALMA), como proyecto de cooperación implementado por el Ministerio de la Agricultura (MINAG) y el Programa de las Naciones para el Desarrollo (PNUD), contando con financiamiento de la Unión Europea e incorporando en el 2012 otra contribución de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI). Uno de los objetivos fundamentales de esta acción conjunta ha sido el apoyo al fortalecimiento de capacidades y la generación de buenas prácticas que contribuyan a consolidar la gestión a nivel local del sector agropecuario, enfatizando en la municipalización del mismo y en el desarrollo de una gestión más eficiente de la seguridad alimentaria, así como en las cooperativas y las entidades estatales de servicios.

Se aprovecha la experiencia regional existente en la implementación del Sistema de Gestión con Equidad de Género (SGEG). PALMA está generando una experiencia demostrativa para el país encaminada a promover la gestión con equidad de género en pequeñas y medianas entidades locales que intervienen en la seguridad alimentaria. Esta iniciativa se ha nombrado

[3] Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP), Asociación de Cooperativas de Producción Agropecuaria (ACPA) y Asociación Cubana de Técnicos Agrícolas y Forestales (ACTAF)

Igualdad de Género para la Gestión con Calidad de la Seguridad Alimentaria, la cual concilia intereses comunes de la Federación de Mujeres Cubanas (FMC), el Ministerio de la Agricultura (MINAG) y la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP).

Territorio y Mujer Rural.

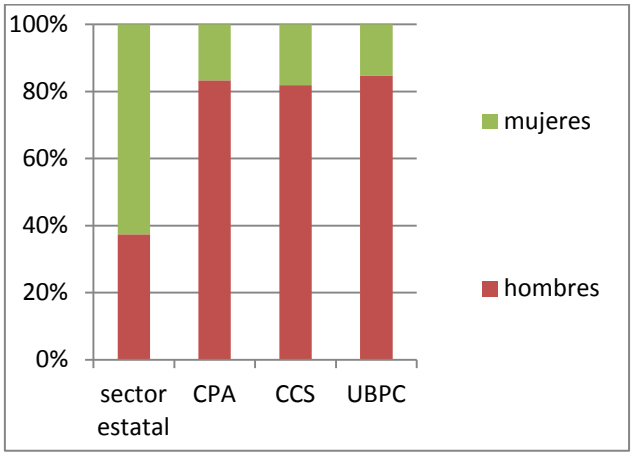
El Índice Territorial de Desarrollo Humano y Equidad de Cuba (IDHT) del 2003 arroja que las dos provincias con un valor alto son La Habana y Cienfuegos, mientras Santi Spíritus, provincia a la cual pertenece Cabaiguán, se halla en un nivel medio y Santiago de Cuba junto a Granma (Jiguaní) están entre las de menor nivel de desarrollo. (CIEM, 2003).En 2009, el Índice de Desarrollo Humano Territorial Comparado (IDHTC), que incorpora un mayor de variables a medir, no encontró variaciones en las posiciones de estos territorios, cuyos valores fueron: Santi Spiritus (0.560-medio), Granma (0,424-bajo) y Santiago de Cuba (0,318-bajo).(Méndez et al,2011). El más bajo índice de urbanización en el país lo posee la provincia de Granma.

La iniciativa IGECSA (Igualdad de Género para la Gestión Calidad de la Seguridad Alimentaria) del Programa Palma se empezó a aplicar en los municipios de Cabaiguán, Santiago de Cuba y Jiguaní en 10 entidades del sector agropecuario. En las mismas se realizó un diagnóstico que abordó 5 ejes: 1) Selección y contratación del personal, 2) desarrollo profesional, 3) conciliación vida laboral - familiar y 4) corresponsabilidad, ambiente laboral y salud, 5) comunicación inclusiva e imagen no sexista.

El diagnóstico en las cooperativas y entidades de servicios de los municipios seleccionados y la consulta a otras fuentes oficiales revelaron **brechas de género** persistentes en:

La participación en diferentes formas de propiedad. Se observa una mayor presencia de las mujeres en el sector estatal que en las formas de producción no estatal. Por ejemplo, en el municipio Cabaiguán el 62% de las mujeres se encuentran ocupadas en el sector estatal, mientras que solo el 16,6% en las CPA y el 22% en las CCS.

Gráfico 2: Brechas en la participación laboral de hombres y mujeres en municipio Cabaiguán



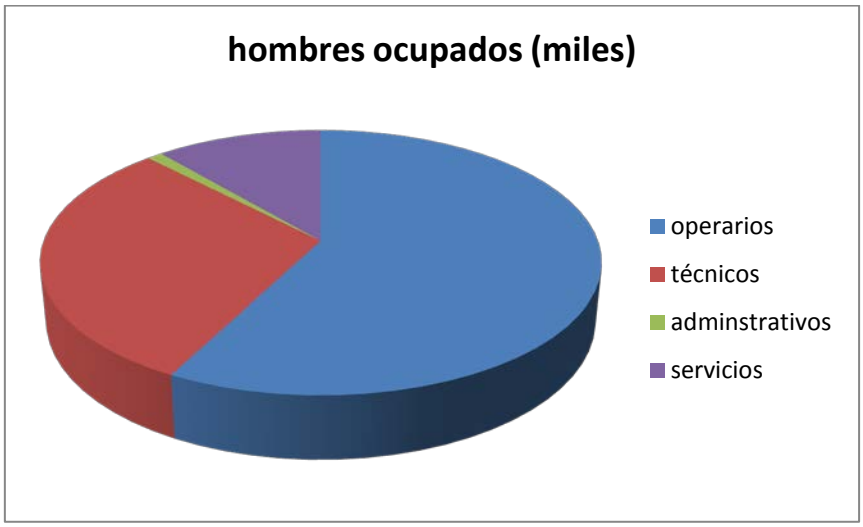
Elaboración propia a partir de datos ONEI

La selección y contratación del personal. Desde las propias convocatorias a puestos de trabajo considerados "masculinos" se privilegia a los hombres, tales como técnicos de campo, ordeñadores. Esta es una problemática que trasciende a estas localidades. Bombino afirma que en la investigación sobre mujer rural en la que ha participado se han identificado prácticas estereotipadas que masculinizan el ordeño por la exigencia de levantarse temprano. Las mujeres prevalecen en puestos administrativos y de servicios (Bombino, 2013).

La segregación horizontal en las cooperativas e instituciones de servicios para el sector agropecuario. En el municipio Jiguaní las mujeres son mayoría como fuerza de trabajo en la categoría de técnicas, mientras los hombres en la categoría de operarios.

Gráfico 3: Segregación ocupacional de las mujeres en Municipio Jiguaní

Fuente: Hombres ocupados según categoría ocupacional en Municipio Jiguaní



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos del Anuario Estadístico Municipal 2012

La compra de insumos para la actividad laboral: Las decisiones de compras tienen sesgo de género, se prioriza la adquisición de ropa de trabajo, botas y otras herramientas para las actividades realizadas por los hombres y no se

cuenta con presupuesto para las necesidades de trabajo de las mujeres cooperativistas.

Brechas de género en el salario. Se ocupan en las profesiones menor valoradas, por ejemplo en los semilleros y no en la cosecha) y por la segregación vertical (se emplean en los sectores peor remunerados, en cultivos peor pagados, trabajos temporales y en ganado menor); por las ausencias al trabajo relacionadas con su rol de cuidadoras. Otro ejemplo se encuentra en los sistemas de pagos colectivos aplicados en las Fincas Forestales Integrales que invisibilizan los aportes de las mujeres a la producción.

Brechas en la posesión de activos. Menor posesión de activos entre las mujeres como resultado de una cultura patriarcal que privilegia a los hombres como beneficiarios a través de las herencias y sucesiones. Los estudios han demostrado que las mujeres jóvenes tienen desventajas frente a los hombres jóvenes porque ellos heredan el capital de la familia como resultado de una práctica cultural de tipo patriarcal que dura siglos y continúa reproduciéndose.

Brechas para la conciliación de la vida pública y privada: Tiene que ver con el menor desarrollo en los servicios sociales ya mencionados. En las zonas rurales como tendencia existen pocas instituciones para el cuidado de niños y ancianos por lo que puede ser difícil para las mujeres pasar estar responsabilidad a otros para poder incorporarse al trabajo remunerado. Aunque los indicadores de salud no reflejan desigualdades territoriales apreciables, e incluso en algunos casos los de mortalidad infantil del menor de 1 año, los de mortalidad femenina por diversos tipos de enfermedades, son mejores en provincias con un valor menor del IDHT que el que posee la capital del país, algunas expertas apuntaron que en la reforma de salud y educativa que transcurre en la actualidad el desmantelamiento de los servicios en muchas zonas de difícil acceso, sobre todo en las montañas, podrían tener un impacto negativo en el futuro. En las entidades seleccionadas por IGECSA se detectó que no existen estrategias para aliviar la carga doméstica a las mujeres. Un problema social que preocupa es el incremento de la fecundidad adolescente en estas zonas, sobre todo en montañas. Los datos oficiales a lo sumo nos permiten reconocer diferencias entre las provincias en el 2012: en Santi Spíritus el 13% de las madres eran adolescentes, en Granma el 17% y en Santiago de Cuba 14,4%. La falta de proyectos alternativos a la maternidad debido al más bajo desarrollo social puede ser un factor que esté influyendo (ONEI, 2012e).

Brecha en la participación en los principales espacios de toma de decisiones a nivel territorial: **Poder Popular, sistema empresarial y otras organizaciones.** Aunque se ha acrecentado la participación a nivel nacional de mujeres jefas de asociaciones campesinas, en cooperativas y en entidades de gobierno municipal y local, aún no se logra aprovechar todo el potencial que tienen las mujeres para organizar y dirigir en esas zonas, lo cual hace suponer que la diferencia entre hombres y mujeres sea más profunda en estos espacios que en otros. El diagnóstico de IGECSA arrojó que no existe una estrategia de promoción de las mujeres a cargos de dirección en las entidades estudiadas. Las estadísticas territoriales sobre la participación de las mujeres en la legislatura del 2007/08 de la Asamblea Nacional arroja diferencias a esos

niveles en los territorios aquí estudiados; Santi Spíritus contó con un 52% de mujeres diputadas, Granma 38,6% y Santiago de Cuba 39,6%. (INIE et al, 2010)

El cuestionario que se aplicó sobre estereotipos de género revela como los enfoques tradicionales de la mujer cuidadora, el hombre jefe de hogar, la creencia de trabajos propios para mujeres y otros para hombres (la ganadería y el trabajo físico para hombres y el trabajo no físico y con documentos para mujeres), que los hijos varones deben perpetuar las prácticas laborales agropecuarias, entre otros, se mantienen arraigados en un porciento importante de la población de esas localidades rurales. Compartido por un grupo numeroso de hombres como de mujeres, aunque sean mayores entre ellas los desacuerdos con tales enfoques. La cultura asentada en las ideas tradicionales que reproducen sexismo sigue siendo un factor que limita el desarrollo de las mujeres rurales.

5. Implicaciones de Políticas Públicas

1. Las políticas públicas diseñadas y ejecutadas por las diferentes instancias de gobierno, deben articular mejor las variables territorio, género y juventud; para profundizar en los factores específicos que en las localidades pueden estar determinando las brechas de género y el rezago que experimentan las mujeres rurales, entre ellas las jóvenes, en el proceso de su empoderamiento. Se requiere una mayor autonomía de los gobiernos locales sin desdeñar su relación con los enfoques nacionales que determinan el carácter universal de políticas justas.

2. Una emergencia es avanzar hacia una visión más integral del desarrollo en esos territorios, menos centrada en lo agropecuario y más en el desarrollo rural, que apunte hacia la priorización de la inversión en esas zonas y fomente el empleo femenino. El enfoque de desarrollo rural y, no solo agropecuario, permitiría identificar nuevas fuentes de empleos que trascienden a ese sector y una mejor articulación entre lo social, económico, cultural y político, transversalizado por metas de equidad social, en particular de género. Sería necesario en política tener planes diferenciados para territorios urbanos y rurales, así como también para comunidades rurales en el llano y en las montañas, donde las desigualdades de género no tienen la misma connotación. El Plan Turquino ha sido un ejemplo de ese punto de vista integral de intervención en las montañas, pero hoy resulta insuficiente. De esta manera podría lograrse una reducción de las migraciones, retención de los jóvenes y control sobre el envejecimiento.

3. El desarrollo local es un ámbito importante de intervención para las acciones a favor de la equidad de género, por lo que se requiere potenciar el rol de los gobiernos locales y sus capacidades reales para abordar los desafíos que enfrentan las desigualdades de género y el desarrollo rural del país en las condiciones actuales.

4. Con el fin de incorporar un enfoque que reconozca las diferencias socioeconómicas de partida que caracterizan a las localidades y las inequidades que aún se observan entre los sexos es necesario seguir avanzando en la producción de estadísticas con una noción articulada de género y territorio, en particular del ámbito rural. Ellas deben

reflejar la situación integral del bienestar alcanzado en todas las esferas de la actividad humana.

5. Asimismo, mejorar los instrumentos de captación de la información subsanaría los vacíos en el registro del tiempo que las mujeres destinan a todas las labores de los ciclos agrícolas, en particular la simultaneidad de las tareas y permitiría la evaluación de su aporte a la economía nacional. Con ello también se lograría prestar una mayor atención a las políticas económicas que impactan de forma negativa en la posición de las mujeres y sentaría las bases para el mejoramiento de las políticas públicas.

6. Las estrategias, políticas y normativas que se aprueben dirigidas al ámbito rural deben incorporar de manera explicita el enfoque de género, a través del uso de incentivos y normativas específicas (política de empleo, política crediticia, impuestos diferenciados, etc)

7. Es imprescindible que se continúen fortaleciendo los procesos que se han iniciado por los actores políticos y de la cooperación internacional aquí mencionada, en materia de transversalización de género, elaboración de programas, proyectos y estrategias para el desarrollo.

8. La capacitación y transformación cultural debe continuar siendo una actividad priorizada en un mundo donde está tan arraigada la cultura patriarcal. Es esencial continuar haciendo capacitaciones en todos los temas de desarrollo sensible al análisis de género y hacer énfasis en los directivos que diseñan y controlan la aplicación de las políticas.

9. Construir una estrategia de difusión de las buenas experiencias con enfoque empresarial y territorial que incorporen la perspectiva de género y hayan logrado cambios en las prácticas culturales.

10. Las políticas deben incorporar acciones que aborden la solución al conflicto entre lo público y lo privado, fenómeno que está limitando de manera importante la participación de las mujeres. Las entidades productivas pueden jugar un papel importante en la promoción de nuevas modalidades de articulación entre la vida laboral y familiar, así como en el acceso al empleo y la participación igualitaria.

11.La integración de la equidad en los diferentes ámbitos de la organización de las empresas debe responder a enfoques de economía solidaria y responsabilidad social, permitiendo identificar los puntos de intervención más estratégicos para la igualdad de género , invirtiendo en el desarrollo social de las comunidades y promoviendo la participación de las mujeres. Esas estrategias deben fomentarse en el sector empresarial, cooperativo y privado, y hacer énfasis en el incremento del empleo femenino.

12. Lo expuesto en la investigación plantea la necesidad imperiosa de promover políticas y medidas específicas dirigidas a las poblaciones juveniles, en particular rurales, donde se reconozca la importancia de los jóvenes de cara a sostenibilidad de población rural

13. Crear mecanismos de estimulación económica para las empresas que hayan incorporado a la práctica de toda su gestión económica el enfoque de género,

logrando reducir las brechas entre hombres y mujeres. Trabajar en la formulación de políticas que promuevan practicas gerenciales intraorganizacionales o intraempresariales a favor de la igualdad (normas, certificaciones, sistemas de gestión).

Bibliografía

ANAP 2013-Datos básicos sobre la tenencia de la tierra en Cuba 2012. (La Habana: ANAP).

Cuba Decreto - Ley 259/08 del Consejo de Estado sobre la entrega de tierras ociosas en usufructo.

INIE et al 2010. Objetivos de Desarrollo del Milenio. Tercer Informe. 2010. La Habana.

Echevarría, Dayma, Teresa Lara, Miriam García (2010) "*Empleo femenino en zonas rurales: logros y retos de los proyectos de cooperación para el desarrollo*". En: CEEC. Seminario Anual sobre Economía y Gerencia Empresarial. Hotel Nacional de Cuba, 24-25 de junio 2010. CD.

Echeverría, Dayma y Lara Teresa 2012. Las mujeres: reservas potenciales e invisibles de productividad. En: Omar Everlenys y Ricardo Torres (comps) Economía Cubana, ensayos para una restructuración. (La Habana: CEEC)

Everleny Omar 2013 "*Análisis de la evolución reciente de la economía cubana* ".En: CEEC. Miradas a la Economía cubana. (La Habana: Caminos).

Federación de Mujeres Cubanas 2001. II Seminario Nacional de Evaluación del Plan de Acción Nacional de Seguimiento a la Conferencia Mundial sobre la Mujer de Beijing. La Habana, Cuba.

Federación de Mujeres Cubanas 2011.Informe de Cuba ante la CEDAW. Naciones Unidas.

Instituto de Investigaciones del Trabajo 2006. Un estudio reciente sobre la situación de la mujer rural incorporada a formas de producción cooperativa en la agricultura, específicamente en las UBPC y en las CPA. (La Habana: MTSS-IIT).

Méndez, Elier, Lloret María del Carmen 2011. Índice de Desarrollo Humano Territorial Comparado para Cuba en un cuarto de siglo en Revista Lider Vol. 18. Año 13, 2011

Ministerio de la Agricultura 2013. Datos de las mujeres en el Sistema marzo 2013.Dirección de Cuadros del MINAGRI.

Ministerio de Salud Pública 2013 Anuario Estadístico de Salud 2012. (La Habana: Dirección Nacional de Registros Médicos y Estadísticas de Salud).

Oficina Nacional de Estadística 2005. Censo de población y vivienda, Cuba 2002. (Cuba: ONE)

Oficina Nacional de Estadística. 2002. Encuesta sobre el uso del tiempo. UNIFEM/PNUD/PDHL. (Ciudad Habana: ONE).

Oficina Nacional de Estadística. 2009. Evaluación en cifras. Objetivos de Desarrollo Milenio a nivel local. Una mirada desde la región oriental (Ciudad Habana: ONE).

Oficina Nacional de Estadística 2011 Mujeres y Hombres en Cuba. (Cuba: ONE)

Oficina Nacional de Estadística 2008 Mujeres Cubanas. Estadísticas y Realidades 1958-2008. (La Habana: ONE, UNFPA y FMC).

Oficina Nacional de Estadística 2011 Empleo en cifras 2010. (La Habana: ONE).
Oficina Nacional de Estadística e Información 2012a Anuario Estadístico de Cuba 2011. (La Habana: ONEI).
Oficina Nacional de Estadística e Información 2012b Anuarios Estadísticos Territoriales 2011. (La Habana: ONEI).
Oficina Nacional de Estadística e Información 2012c. Panorama Ambiental, Cuba 2012. (Cuba: ONEI)
Oficina Nacional de Estadística e Información 2012d. Estudio y Datos de la Población Cubana. Cuba y sus territorios. (Cuba: ONEI)
Oficina Nacional de Estadística e Información 2012e.Anuario Demográfico 2012 Cuba.(Cuba: ONEI)
Oficina Nacional de Estadísticas e Información 2013. Anuario Estadístico 2012. (Cuba:ONEI)
Proveyer, Clotilde “et al” 2010. 50 años después: mujeres en Cuba y cambio social. (La Habana: OXFAM)
PALMA/IGECSA 2009 Documento Orientador. Programa de Apoyo Local a la Modernización Agropecuaria en Cuba. Igualdad de Género para la Gestión con Calidad de la Seguridad Alimentaria. (La Habana: MINAG-PNUD-Unión Europea)
PALMA/IGECSA. Base de datos sobre los cuestionarios aplicados.
Pérez Niurka y García Mirian 2004 Estudio sobre la inserción femenina en organizaciones agropecuarias (cooperativas-colectivas) cubanas: algunas consideraciones finales. (La Habana: Universidad de La Habana)
PNUD-PDHL/Cuba 2013 Sistematización del Programa de Desarrollo Humano Local en Cuba entre 1998 y 2012.
PNUD 2013 Informe de Desarrollo Humano El ascenso del Sur. Progreso humano en un mundo diverso. (Nueva York: Naciones Unidas).
Triana Juan 2013 “*¿Hace falta una política para crecer?* En: Omar Everlenys y Ricardo Torres (comps) Economía Cubana, ensayos para una restructuración. (La Habana: CEEC)
Trueba Maite. 2012. La Transversalización del género en el Programa de Desarrollo Humano local en Cuba 1998-2008. (La Habana: UH).
Valdes, Y y Cruz, Y. 2009. 50 voces y rostros de líderes campesinas cubanas. (La Habana: Caminos).

Sesión conjunta
Áreas:

Economía Feminista y Economía Laboral

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Las desigualdades laborales entre mujeres y hombres en las Comunidades Autonomas durante la crisis (2008-2013)

Mª Luz de la Cal y Mertxe Larrañaga

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

LAS DESIGUALDADES LABORALES ENTRE MUJERES Y HOMBRES EN LAS COMUNIDADES AUTONOMAS DURANTE LA CRISIS (2008-2013)

Mª Luz de la Cal
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
Economía Aplicada 1
Escuela Universitaria de Relaciones Laborales
luz.cal@ehu.es

Mertxe Larrañaga
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
Economía Aplicada 1
Facultad de Ciencias Económicas
mertxe.larranaga@ehu.es

0. Introducción

En esta comunicación nos proponemos estudiar las desigualdades laborales de género existentes en las Comunidades Autónomas (CCAA) españolas. Nos interesa explorar si las diferencias entre mujeres y hombres en cuanto a la participación en el mercado de trabajo, en cuanto al desempleo, la precariedad, la remuneración y el tipo de puestos de trabajo ocupados son de similar magnitud en las diferentes CCAA. O si por el contrario, en algunas CCAA se observa una mayor equidad de género en el mercado de trabajo. También queremos ver qué cambios se han producido en los últimos cinco años, período en el que la crisis del empleo ha alcanzado niveles realmente preocupantes.

Para llevar a cabo este análisis, elaboraremos un ranking de CCAA en base a una versión adaptada del Gender Equality Index. El Gender Equality Index o Indice de Igualdad de Género es un indicador diseñado en el año 2001 por el instituto sueco de estadística y se conoce habitualmente como Indice EqualX. En Suecia se emplea para conocer el grado de desigualdad de género existente desde un punto de vista territorial (tanto para regiones como para municipios) y en España ha sido utilizada para un análisis de los municipios y comarcas de Bizkaia. Por ello consideramos que puede ser apropiado para el análisis de las desigualdades de género a nivel de CCAA. El índice sueco incluye un total de de 13 indicadores que abarcan seis dimensiones: mercado laboral (5 indicadores), educación (1 indicador), ingresos (2 indicadores), conciliación (2 indicadores), participación política (2 indicadores) y demografía (1 indicador).

Nuestro objetivo es realizar un análisis comparando desigualdades laborales de género en las CCAA en base a una versión adaptada del Indice EqualX y que denominamos Indice EqualX laboral (EqualXL). En este índice tomaremos en consideración únicamente indicadores laborales. Para ello utilizaremos indicadores del mercado laboral procedentes de dos fuentes: la Encuesta de Población Activa (EPA) y la Encuesta de Estructura Salarial (EES). En el caso de la EPA se analizarán datos de 2008 y 2013, mientras que en el caso de la EES serán de 2008 y 2011, dado que este es el último disponible. Destacamos asimismo que la comunicación se elaborará en base a la información que el

Instituto Nacional de Estadística (INE) pone a disposición del público y es de libre acceso en su base de datos en formato electrónico (Inebase).

Las variables que utilizaremos como principales referencias para evaluar las desigualdades laborales de género de las CCAA abordan las dimensiones de participación laboral, ocupación, segregación, precariedad, remuneración y trabajos reproductivos. El análisis se hará fundamentalmente en base a diferencias o brechas entre mujeres y hombres en los diferentes indicadores, aunque en algunos casos además de las diferencias emplearemos también valores absolutos porque detrás de brechas cercanas a cero pueden esconderse situaciones muy negativas tanto para mujeres como para hombres. Para cada indicador, a cada Comunidad Autónoma se le asignará un valor entre 1 y 17, correspondiendo el valor 1 a la más igualitaria y el valor 17 a la más desigual. Finalmente el índice de cada Comunidad Autónoma se calculará haciendo una media aritmética de todos los valores obtenidos y la que obtenga el valor más cercano a 1 será la comunidad con mayor nivel de igualdad. Cuanto mayor sea el valor del índice, mayor será también el grado de desigualdad.

El Indice EqualXL incluye estos catorce indicadores: de participación laboral (diferencia y nivel); de ocupación laboral (diferencia general y diferencia de personas con al menos educación secundaria); de precariedad laboral (diferencia y nivel de paro, diferencia de parcialidad en el empleo y diferencia y nivel de temporalidad del empleo); segregación ocupacional horizontal (distribución desigual en 11 ramas de actividad) y vertical (diferencia en ocupaciones del grupo 1); remuneración (diferencia de ganancia por hora) y de trabajos reproductivos (diferencia y nivel de inactividad por labores del hogar). Somos conscientes de que realizar un ranking en base a estos indicadores es simplificar en exceso la realidad pero pensamos que puede ser útil para reflexionar y profundizar en las desigualdades laborales actuales de mujeres y hombres en España así como sobre las desigualdades territoriales y útil también para proponer políticas más adaptadas al territorio. Asimismo servirá para analizar el impacto de la crisis económica en las desigualdades laborales de género.

El cuerpo central de la comunicación constará de tres partes. Tras esta breve introducción, en la parte primera haremos referencia a los antecedentes en España referidos tanto a los análisis laborales con perspectiva de género como a estudios comparativos a nivel territorial. Mencionaremos asimismo los principales indicadores compuestos utilizados para hacer comparaciones internacionales de desigualdad de género. Posteriormente plantearemos los aspectos metodológicos de la investigación, es decir, explicaremos el Indice EqualX laboral que utilizamos así como cada uno de los indicadores que lo componen y las fuentes de información utilizadas. En el tercer gran bloque presentaremos los principales resultados de la investigación, investigación que cerraremos con unas conclusiones generales.

J16, J31, J71, J81

Palabras clave: Indice equalX, Igualdad de género, Discriminación laboral, Segregación ocupacional, Brecha salarial de género.

1. Antecedentes

En las últimas décadas se han publicado en España numerosos artículos centrados en las desigualdades económicas por razón de género. En el caso concreto del mercado laboral, muchas publicaciones se enmarcan dentro de las principales teorías que explican la segregación y las desigualdades salariales. Los primeros análisis laborales con perspectiva de género se remontan a finales de la década de los 80 y principios de los 90 (Casas 1988; Espina 1989; Pazos 1991; Peinado 1991; Toharia 1991; Torns 1995). Hay por supuesto trabajos en los que se trata de dar una visión global de la situación laboral de mujeres y hombres en España y en relación a otros países europeos (Maruani 2002; Toharia 2004). Aunque se han publicado de tipo general, la mayoría de ellas se centran en cuestiones concretas de la desigualdad y la mayoría de ellas son de carácter econométrico. Entre los trabajos que analizan cuestiones específicas, existen estudios que se han centrado en las tasas de participación laboral (Antecol 2000), en la segregación en los contratos de empleo (Petrongolo 2004) y en las diferencias en las tasas de desempleo (Azmat, Güell y Manning 2006) o en las vivencias diferenciadas del desempleo (Poveda 2006).

Con toda seguridad, las principales cuestiones estudiadas han sido la segregación ocupacional y las desigualdades salariales que están muy relacionadas porque España es un país en el que la segregación en el empleo explica una parte muy importante de la desigualad salarial, una parte mayor que en otros países europeos (Plasman y Sissoko 2004). Relacionado con esto hay autores que estiman que en España las mujeres están más confinadas en establecimientos de menores salarios y en ocupaciones con menores salarios dentro de la misma empresa (Simon 2006; De la Rica 2010). Además, este fenómeno de concentración de mujeres en sectores de menos salarios tiende a intensificarse en el tiempo (Simón y Palacio 2006). Y esto es así a pesar de que en general las mujeres en mundos masculinos y los varones en mundos femeninos están en mejor situación (mayor permanencia en la empresa, mayor tendencia al contrato indefinido, a trabajar a jornada completa, muestran así mismo una mayor probabilidad de ocupar puestos con supervisión) y obtienen mayores recompensas laborales que los asalariados en ocupaciones de su propio sexo (Ibáñez 2010).

Los análisis recientes parecen indicar un reforzamiento del techo de cristal y una desactivación del denominado suelo pegajosos (Gradín y Del Río 2009) entendiendo el techo de cristal como una superficie invisible que obstaculiza la carrera laboral de las mujeres mientras que el suelo pegajoso son las fuerzas que mantienen a las mujeres atrapadas en la base de la pirámide económica. Además, la segregación ocupacional en empleos a tiempo parcial en España es superior a la media europea (Denia y Guilló 2010). Algunos autores han estudiado el impacto de variables como el capital humano o el tipo de contrato en la segregación ocupacional. De acuerdo con estos estudios la segregación ocupacional decrece con la edad aunque hay diferencias entre mujeres y hombres (Theil y Finizza's 1971; Mora y Ruiz-Castillo 2003).En relación al capital humano, las personas, tanto hombres como mujeres, con educación

intermedia tienen menor segregación que aquellas con educación superior y esto parece sugerir que la educación no necesariamente reduce la segregación. En cuanto al tipo de contrato, esta variable es más importante para explicar la segregación de los hombres que la de las mujeres (Alonso-Villar y Del Río 2008).

En el tema salarial, un estudio bastante reciente (De la Rica 2010) ha analizado el impacto asimétrico de los llamados complementos salariales que son complementos por productividad, turnos, peligrosidad, antigüedad, etc. complementos que pueden ascender al 35% del salario. En estos complementos la desigualdad es importante (31%), probablemente porque se suelen conceder con mayor discrecionalidad.

También se han empezado a publicar análisis que tratan de ver qué ha pasado con las desigualdades salariales y la segregación en los últimos años, cuando la economía española ha pasado de experimentar un crecimiento elevado y sostenido a sufrir una recesión muy intensa (Arranz y García Serrano 2012). En el caso concreto de la segregación, si antes de la crisis algunos estudios estimaban que la segregación ocupacional parecía ir en aumento (Nicolás, López y Riquelme 2012), la entrada en la recesión parece haber cambiado la tendencia (Iglesias, Llorente y Dueñas 2011).

Hay estudios centrados en colectivos de mujeres específicos. La preocupación por la juventud es una constante desde hace décadas (Carrasquer 1997; García y Merino 2006) y se concluye que aunque se observan cambios importantes en relación a la participación laboral y a la cualificación de las jóvenes, perviven viejas formas de desigualdad laboral. Más recientemente, se han publicado estudios que centran su atención en los problemas de las mujeres inmigrantes que se concentran en servicios de proximidad y sufren múltiples discriminaciones (Parella 2000).

En el análisis que presentamos, nos ocupamos de las desigualdades de género en el mercado laboral a nivel territorial utilizando el índice EqualXL. Son múltiples también los artículos que abordan las desigualdades de género a nivel territorial. Algunos son análisis generales de las desigualdades laborales en Comunidades Autónomas concretas como la del País Vasco (Larrañaga 2007), Madrid (Iglesias; Lorente y Dueñas 2011) o Andalucía (Cebrián y Moreno 2007; García y Morales 2009). Los hay también que abordan comparaciones entre diferentes comunidades autónomas (Ortega 2010). Otros analizan la problemática de colectivos específicos como el de los jóvenes a nivel de CCAA (Frutos 2005) o estudian aspectos concretos como la educación (Martínez, Mora y Vila 1993).

Además, en los últimos años, siguiendo el ejemplo de informes de organismos internacionales se han publicado también trabajos que tratan de describir las desigualdades por razón de género en base a indicadores sintéticos de desigualdad (Iglesias, Llorente y Dueñas 2011; Carrasco-Portiña et al. 2010; Alonso, Fernández-Macho y González 2010; Bericat y Sanchez 2008).

Los indicadores compuestos (o “índices”) son una cifra “resumen” que resulta de la combinación ponderada de diversos indicadores de un concepto y hacen,

por tanto, referencia a más de una variable. Es pues, una representación simplificada que busca resumir un concepto multidimensional en un índice simple con base en un modelo conceptual subyacente. Recientemente la necesidad de avanzar en la medición de las desigualdades de género y hacer comparaciones internacionales ha llevado a distintos organismos nacionales e internacionales a diseñar nuevos indicadores compuestos[1]. Los índices de género más conocidos son:

- El Índice de Igualdad de Género o *Gender Equality Index* (EqualIX) que utilizamos como base en este estudio. Fue creado por el Instituto de Estadística de Suecia en el año 2001 e incluye un total de 13 indicadores que abarcan seis dimensiones: mercado laboral (5 indicadores), educación (1 indicador), ingresos (2 indicadores), conciliación (2 indicadores), participación política (2 indicadores) y demografía (1 indicador).

- El Índice de Equidad de Género (IEG), construido por primera vez en 2004 y elaborado por la red internacional cívica *Social Watch*. El IEG tiene en cuenta las dimensiones de educación (4 indicadores), participación económica (2 indicadores) y empoderamiento (4 indicadores). El valor final alcanzado depende del grado de inequidad negativa para las mujeres en un país o región determinada, independientemente de que existan inequidades positivas a las mujeres (es decir: negativas para los varones).

- El Indice de Brecha Global de Género (IBGG) o Índice de Disparidad entre Géneros elaborado por el Foro Económico Mundial desde 2006. Utiliza 14 indicadores para medir las brechas de género en 4 dimensiones: Participación económica y oportunidades (4 indicadores), educación (4 indicadores), salud y supervivencia (2 indicadores) y empoderamiento político (3 indicadores).

- El Indice de Género e Instituciones Económicas *o Social Institutions and Gender Index (SIGI)* es un índice online elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que permite medir las causas de la desigualdad de género en 102 países en desarrollo. Para ello emplea 12 indicadores considerados pioneros en el análisis de instituciones sociales agrupados en 5 ámbitos: códigos familiares, integridad física, posicionamiento económico por género, libertades civiles y derechos de propiedad.

[1] Cabe señalar que algunos indicadores de bienestar general también suministran información desagregad por sexo. Es el caso del Indice para una vida mejor elaborado por la OCDE a partir de 2011. Abarca 11 temas/dimensiones que se identificaron como esenciales para el bienestar en términos de las condiciones materiales de vida (empleo, ingresos, vivienda) y la calidad de vida (comunidad, educación, equilibrio laboral-personal, medio ambiente, participación ciudadana, salud, satisfacción ante la vida y seguridad). Está compuesto por 24 indicadores entre los que hay también indicadores cualitativos o referidos a las propias percepciones de las personas. Se calcula para 36 países y se suministra información sobre las desigualdades de género de todos los indicadores.

- El Indice de Oportunidades Económicas de las Mujeres (IOEM) o *Women's Economic Opportunity Index* elaborado por primera vez en 2010 por Economist Intelligence Unit. Se centra en leyes y regulaciones sobre la participación de las mujeres en el mercado laboral y las instituciones económicas que afectan a su participación. Se define como un dinámico modelo de clasificación cuantitativo y cualitativo. Incluye 26 indicadores agrupados en 5 dimensiones: política y práctica laboral (5 y 4 indicadores respectivamente), acceso al crédito (4 indicadores), educación y formación (4 indicadores), status jurídico y social de las mujeres (5 indicadores) y entorno empresarial general (4 indicadores). Todos los indicadores tienen el mismo peso en la dimensión y todas las dimensiones tienen el mismo peso en el índice.

- El Indice de Desigualdad de Género (IDG) elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) y publicado por primera vez en 2010[2]. El IDG se compone de 5 indicadores relativos a tres dimensiones consideradas cruciales para las mujeres: salud reproductiva (2 indicadores), empoderamiento (2 indicadores) y participación en el mercado laboral (1 indicador). Fluctúa entre 0 (no hay desigualdad en las dimensiones incluidas) y 1 (hay desigualdad completa).

En España, sobre todo a partir del año 2000, se han ido publicando estudios en base a indicadores del PNUD como el Indice de Pobreza Humana y el Indice de Pobreza Humana de Género a nivel de CCAA (Maestro y Martínez 2003). Desde un enfoque de género, también se ha abordado el estudio de aspectos concretos como el de la salud (Carrasco-Portiño et al 2008; 2010) tomando como base el Indice de Desarrollo relativo al Género del PNUD. Estos estudios concluyen que las desigualdades en el desarrollo de género disminuyeron en los 90 en España, aunque la mejora de la educación, ingresos y esperanza de vida se produjo sólo en algunas CCAA. Además, las diferencias entre hombres y mujeres en los valores de los componentes del Índice de Desarrollo de Género (educación, ingresos y esperanza de vida al nacer) se redujeron entre 1980-2005 pero pese a la mejoría del desarrollo de género en España persisten las desigualdades interregionales norte-sur.

También se ha abordado el análisis de Comunidades Autónomas en base a índices específicamente elaborados para ello. Es el caso del trabajo de Iglesias, Llorente y Dueñas (2011) que mide la calidad del empleo en base a 10 dimensiones y 60 indicadores que proceden de tres encuestas: Encuesta de Población Activa (EPA), la Encuesta de Calidad de Vida del Trabajo (ECVT) y la Encuesta de Accidentes de Trabajo (EAT). Las dimensiones estudiadas son: satisfacción en el trabajo (8 indicadores), formación y promoción (6 indicadores), igualdad de género (8 indicadores), salud y seguridad en el trabajo (9 indicadores), flexibilidad (6 indicadores), inclusión y acceso al mercado de trabajo (5 indicadores), organización de la jornada laboral y la vida personal (9 indicadores), dialogo social (3 indicadores), (diversidad y no

[2] El IDG viene a sustituir a los dos índices de género del PNUD existentes hasta entonces: el Indice de Desarrollo relativo al Género y el Indice de Potenciación de Género. Estos dos índices se publicaron por primera vez en 1995.

discriminación (3 indicadores) y resultados laborales globales (3 indicadores). En este artículo, la tercera dimensión de la calidad del empleo es la igualdad de género que se analiza en base a 8 indicadores: desigualdad salarial, desigualdad en el porcentaje de trabajadores con estabilidad laboral, desigualdad en el porcentaje de trabajadores con inestabilidad laboral, desigualdad en el porcentaje de trabajadores con alto nivel de responsabilidad laboral, desigualdad en el porcentaje de trabajadores satisfechos, desigualdad en el porcentaje de trabajadores insatisfechos, índice de segregación por actividades, índice de segregación por ocupaciones. Los resultados obtenidos señalan que Madrid tiene una elevada calidad del empleo, aunque sus trabajadores manifiestan menores niveles de satisfacción laboral

Por último, el Indice EqualX en el que nos basamos ha sido utilizado en su forma original en el trabajo de Alonso, Fernández-Macho y González (2010 y 2011) para estudiar las desigualdades territoriales de género en Bizkaia. El análisis aborda la comparación tanto de las siete comarcas como de los 111 municipios que conforman el Territorio Histórico de Bizkaia.

1. Metodología

Fuentes de información

Utilizaremos indicadores del mercado laboral procedentes de dos fuentes: la Encuesta de Población Activa (EPA) y la Encuesta de Estructura Salarial (EES). En el caso de la EPA los datos analizados serán de 2008 y 2013 y en el de la EES serán de 2008 y 2011, dado que este es el último año disponible. Destacamos asimismo que la comunicación se elaborará en base a la información que el Instituto Nacional de Estadística (INE) pone a disposición del público y es de libre acceso en su base de datos en formato electrónico.

Metodología e indicadores

Dado que el principal objetivo del artículo es establecer un ranking de comunidades autónomas en cuanto a la igualdad laboral de género en base al Índice EqualX, describiremos en este apartado la metodología de elaboración de este índice.

El Índice EqualX es un Índice de Desigualdad de Género diseñado por el Instituto Nacional de Estadística de Suecia para conocer el grado de desigualdad de género existente a nivel territorial. En Suecia ha sido calculado tanto para los municipios como para las regiones. Se incluyen en él un total de 13 variables socioeconómicas, dos de ellas consideradas dos veces (desempleo y tasa de bajas por enfermedad), ya que se toma tanto su nivel como la diferencia entre mujeres y hombres, así que en realidad se puede hablar de 15 variables. Son las siguientes:

- Personas con educación por encima de la secundaria
- Tasa de empleo
- Desempleo
- Ingresos medios por trabajo remunerado

- Personas con renta baja
- Distribución sectorial desigual
- Días de baja parental/maternal
- Días de baja temporal parental/maternal
- Tasa de bajas por enfermedad (días por año)
- Adultos jóvenes (de 25 a 34 años)
- Mujeres/hombres en los concejos municipales
- Equipo de gobierno o ejecutivo municipal
- Empresarios con al menos 9 empleados

La diferencia entre hombres y mujeres se calcula en tanto por ciento sobre el valor total de la variable, en base a la siguiente fórmula:

$$\mathrm{Dij} = \frac{\mathrm{Abs}(\mathrm{Mij} - \mathrm{Hij})}{(\mathrm{Mij} + \mathrm{Hij})} \times 100$$

Donde M denota mujeres, H denota hombres y i denota las regiones o municipios y j las variables. La diferencia toma como mínimo el valor 0 si no existe diferencia entre mujeres y hombres en esa variable y como máximo el valor 100 si la diferencia es máxima. Una vez calculadas las diferencias para las 15 variables, los municipios/regiones se ordenan y se establece un ranking. Por último, para cada región/municipio se calcula el Indice EqualX promediando el valor que esa región o municipio tiene en el ranking

En este artículo nos interesa centrarnos en el ámbito laboral, por lo que seleccionaremos las variables que mejor ilustran las desigualdades laborales entre mujeres y hombres. Para ello, utilizaremos una versión adaptada del Indice EqualX y que denominamos Indice EqualX laboral (EqualXL). Las variables que utilizaremos como principales referencias para evaluar las desigualdades laborales de género de las CCAA abordan las dimensiones de participación laboral, ocupación, segregación, precariedad, remuneración y trabajos reproductivos. El Indice EqualXL incluye estos catorce indicadores:

- Participación laboral (diferencia y nivel)
- Ocupación laboral (diferencia)
- Ocupación laboral de personas con al menos educación secundaria (diferencia)
- Desempleo (diferencia y nivel)
- Parcialidad del empleo (diferencia)
- Temporalidad del empleo (diferencia y nivel)
- Distribución sectorial desigual (distribución desigual en 11 ramas de actividad)

- Segregación ocupacional vertical (diferencia en porcentaje del empleo grupo 1)

- Remuneración (diferencia)

- Inactividad por labores del hogar (diferencia y nivel)

Estos 14 indicadores se elaborarán tanto para el año 2008 como para el 2013, con dos excepciones. En el caso de la segregación ocupacional vertical, dado que los datos de 2008 no están disponibles, se sustituirán por los de 2011. En el de las remuneraciones, dado que aún no existen datos de 2013, se utilizarán los de 2011, que son los últimos disponibles.

El análisis se hará fundamentalmente en base a las diferencias entre mujeres y hombres en cada uno de los indicadores, aunque en algunos casos emplearemos también valores absolutos (nivel) porque detrás de diferencias cercanas a cero pueden esconderse situaciones muy negativas tanto para mujeres como para hombres. Introducir los valores absolutos de algunas de estas variables supone introducir una especie de requisito mínimo para las mismas. Entre las variables que vamos a utilizar para elaborar el índice, consideraremos el valor absoluto de las siguientes: participación laboral, desempleo, temporalidad del empleo e inactividad por labores del hogar. En el caso del desempleo y la temporalidad por los elevados valores que alcanzan tanto para los hombres como para las mujeres; en el caso de la participación laboral por su bajo nivel entre las mujeres y de la inactividad por labores del hogar, por el alto valor que alcanza entre las mujeres. Cuando una variable que se va a introducir en el índice se maneja en términos de niveles, el valor que se tomará como referencia para establecer el ranking será el peor valor posible.

Para cada indicador, a cada Comunidad Autónoma se le asignará un valor entre 1 y 17, correspondiendo el valor 1 a la más igualitaria y el valor 17 a la más desigual. Finalmente el índice EqualXL de cada Comunidad Autónoma se calculará haciendo una media aritmética de todos los valores obtenidos y la que obtenga el valor más cercano a 1 será la comunidad con mayor nivel de igualdad y cuanto mayor sea el valor del índice, mayor será también el grado de desigualdad.

$$\text{EqualXL}i = \frac{\sum_{j=1}^{j=14} Rij}{14} \quad i = 1, 2 \ldots\ldots, 17$$

A continuación especificaremos la medición de los indicadores:

- Participación laboral (diferencia y nivel). Se estudiará a través de las tasas de actividad de mujeres y de hombres.

$$\text{TA} = \frac{\text{Población activa}}{\text{Población mayor de 16 años}} \times 100$$

- Ocupación laboral (diferencia). Se estudiará a través de la tasas de

empleo de mujeres y de hombres.

$$\mathrm{TE} = \frac{\text{Población ocupada}}{\text{Población mayor de 16 años}} \times 100$$

- Ocupación laboral de personas con al menos educación secundaria (diferencia). Se estudiará a través del porcentaje de las mujeres y hombres ocupados con al menos educación secundaria.

$$\mathrm{TEES} = \frac{\text{Población ocupada con al menos ES}}{\text{Población mayor de 16 años con al menos ES}} \times 100$$

- Desempleo (diferencia y nivel). Se estudiará a través de las tasas de paro de mujeres y de hombres.

$$\mathrm{TP} = \frac{\text{Población parada}}{\text{Población activa}} \times 100$$

- Parcialidad del empleo (diferencia). Se estudiará a través del porcentaje del empleo que es parcial entre las mujeres y entre los hombres.

$$\mathrm{TETP} = \frac{\text{Población ocupada a tiempo parcial}}{\text{Población ocupada}} \times 100$$

- Temporalidad del empleo (diferencia y nivel). Se estudiará a través de la tasa de temporalidad

$$\mathrm{TET} = \frac{\text{Población ocupada temporalmente}}{\text{Población ocupada}} \times 100$$

- Distribución sectorial desigual. Se estudia, al igual que en el índice EqualX originalmente diseñado en Suecia, de manera diferente que las otras variables, y en concreto, tomando como referencia la diferencia absoluta entre el número de mujeres y de hombres empleados en 11 ramas de actividad. Para cada rama se calcula la diferencia (en valor absoluto) entre mujeres y hombres empleados, se suman esas 11 diferencias y se calcula lo que esta diferencia supone porcentualmente sobre el total de personas empleadas en todas las ramas de actividad. El valor resultante es el que se utilizará para establecer el ranking de la Comunidad Autónoma.

$$\mathrm{DSD} = \frac{\sum_{i=1}^{i=11} \mathrm{ABS}(\mathrm{Mi} - \mathrm{Hi})}{\sum_{i=1}^{i=11} \text{Total personas empleadas}} \times 100$$

- Segregación ocupacional vertical (diferencia). Se estudiará a través del porcentaje del empleo en el grupo 1 (directores y gerentes) para hombres y mujeres.

- Remuneración (diferencia). Se estudiará a través de la ganancia media por hora para mujeres y hombres

- Inactividad por labores del hogar (diferencia y nivel). Se estudiará a través del porcentaje de mujeres y hombres laboralmente inactivos que lo son por la realización de las labores del hogar.

En la tabla 1 especificamos las siglas con las que denominaremos a los diferentes indicadores:

Tabla 1. Indicadores y siglas

Indicador	Sigla
Tasa de actividad (diferencia)	A1
Tasa de actividad (nivel)	A2
Tasa de ocupación (diferencia)	A3
Ocupación personas con educación secundaria-D de menos a más	A4
Tasa de paro (diferencia)	A5
Tasa de paro (nivel)	A6
Porcentaje de empleo parcial (diferencia)	A7
Porcentaje de empleo temporal (diferencia)	A8
Porcentaje de empleo temporal (nivel)	A9
Distribución sectorial desigual	A10
Segregación vertical (diferencia)	A11
Remuneración (diferencia)	A12
Inactividad por labores de hogar (diferencia)	A13
Inactividad por labores de hogar (nivel)	A14

2. Resultados

Antes de pasar a comentar los resultados por CCAA, haremos una breve referencia a las áreas de lo laboral en las que se producen las mayores desigualdades entre mujeres y hombres y su evolución a nivel general. En el área de la participación laboral, las diferencias, aunque significativas, no son muy grandes. La diferencia entre las tasas de actividad masculinas y femeninas está en torno al 11% de media en 2013 y llegaba al 16% en 2008, así que podemos hablar de mejora. En cuanto al nivel de actividad, hay que señalar que la tendencia es negativa para el caso de los hombres, puesto que esta tasa desciende como media alrededor de 3 puntos porcentuales. En cambio, es positiva para el caso de las mujeres puesto que aumenta también en 3 puntos porcentuales entre los dos años estudiados[3].

[3] De todas maneras, en el caso de las mujeres también se produce una ralentización en su entrada al mercado puesto que el incremento de la participación en años anteriores a la crisis era significativamente mayor. concretamente, de 2003 a 2008 el aumento en la actividad laboral superó el 10%.

En ocupación, las diferencias entre mujeres y hombres también se redujeron entre 2008 y 2013, pasando de la diferencia media de un 18 a un 12%. Cuando se consideran solo las personas con al menos estudios secundarios, estas diferencias en la tasa de ocupación se reducen de manera significativa. Entre 2008 y 2013 la evolución es positiva, puesto que la diferencia media entre las tasas de ocupación de hombres y mujeres con al menos educación secundaria pasa de un 10 a un 7%.

En las tasas de desempleo las diferencias también se han reducido de manera significativa y en 2013 hay varias comunidades en las que la tasa de paro masculina supera a la femenina (Canarias, Cataluña, Baleares y Galicia) y otras en las que estas dos tasas son prácticamente iguales (Asturias y País Vasco). Solo en el caso de Castilla-La Mancha la tasa de paro femenina es significativamente mayor que la masculina (6 puntos porcentuales).También son moderadas las diferencias en el porcentaje de empleo temporal (con casi un 6% de media en 2013) y se han reducido entre los años analizados.

En cambio, hay áreas en las que las diferencias entre mujeres y hombres son mucho más acusadas. Se trata, por ejemplo, de la parcialidad el empleo, con una diferencia media en las tasas de parcialidad del 57% en 2013 (en 2008 era del 70%). Las diferencias en cuanto a los tipos de puestos de trabajo ocupados son también acusadísimas, tanto si consideramos los sectores de actividad como si consideramos la jerarquía ocupacional.

Asimismo, las diferencias en las tasas de inactividad por la realización de labores del hogar están como media en un 72%, aunque hay cierta mejora puesto que en 2008 eran del 81%. Por último, aunque no tan acusada, la brecha salarial de género alcanza el 12% para la media del Estado y no hay variaciones entre 2008 y 2013.

Para estudiar en qué CCAA se producen más desigualdades laborales entre mujeres y hombres, comentaremos los resultados del Indice EqualXL. Calculado en base a los 14 indicadores seleccionados, en 2013 oscila entre 4,21 para el caso de Baleares, que sería la comunidad que menor desigualdad laboral de género presenta y 12,57 para el caso de Extremadura, que sería la comunidad con mayor desigualdad (Tabla 2).

En 2013 las CCAA con desigualdades laborales entre mujeres y hombres menos acusadas son Baleares, Madrid, Canarias y Cataluña. Baleares ocupa muy buenas posiciones en cuanto al nivel de las tasas de actividad femeninas (59,4%), en cuanto a las diferencias en empleo temporal y parcial entre sexos (el porcentaje de empleo temporal entre los hombres es superior que entre las mujeres). Las diferencias entre mujeres y hombres en las tasas de inactividad por labores del hogar, aún siendo elevadas, son las más bajas del Estado. Esta comunidad ocupa la segunda posición en cuanto a diferencias en la distribución sectorial del empleo entre mujeres y hombres.

Madrid ocupa la segunda posición en el ranking y destaca por ser la comunidad con menores diferencias de género en tasas de actividad (de un 9%) y la segunda posición en el nivel de actividad femenina (56,7%).

La tercera comunidad es Canarias, que presenta buenas posiciones en cuanto a distribución sectorial del empleo y segregación vertical y horizontal y en

cuanto a diferencias en parcialidad del empleo (hay una diferencia de casi un 40% entre las tasas masculina y femenina, pero la media es de un 56,8%). Hay que señalar, sin embargo, que en cuanto a los niveles desempleo y de temporalidad del empleo, está en posiciones muy bajas[4]. En cuanto a Cataluña, destaca positivamente por la diferencia entre mujeres y hombres en cuanto a la actividad (9,2%), la ocupación (8,5%), el paro (es algo superior la tasa de los hombres) y la temporalidad. En el otro extremo, presenta importantes diferencias en cuanto a la remuneración.

Tabla 2. Indice EqualXL y ranking de CCAA

	EqualXL 2008	RANKING 2008		EqualXL 2013	RANKING 2013
Balears, Illes	5,21	1	**Balears, Illes**	4,21	1
Madrid, C.	5,71	2	**Madrid, C.**	4,71	2
Cataluña	6,43	3	**Canarias**	5,79	3
Galicia	6,64	4	**Cataluña**	5,86	4
Canarias	7,14	5	**Galicia**	6,93	5
Murcia, R.	8,36	6	**C. Valenciana**	8,29	6
C. Valenciana	8,79	7	**País Vasco**	9,21	8
Navarra, C.F.	9,07	8	**Rioja, La**	9,36	7
Aragón	9,14	9	**Navarra, C.F.**	9,43	9
Cantabria	9,43	10	**Aragón**	9,71	10
País Vasco	9,57	11	**Cantabria**	10,14	11
Andalucía	9,71	12	**Murcia, R.**	10,57	12
Asturias, P.	9,93	13	**Andalucía**	10,64	13
Castilla y León	10,57	14	**Asturias, P.**	10,93	14
Rioja, La	11,50	15	**Castilla y León**	12,29	15
Extremadura	12,57	16	**Castilla - LM**	12,36	16
Castilla - LM	13,29	17	**Extremadura**	12,57	17

Fuente: Elaboración propia

Las comunidades con mayores desigualdades laborales de género en 2013 son Extremadura y Castilla La Mancha, al igual que en 2008, aunque debemos destacar que Extremadura presenta buena posición en cuanto a las diferencias en remuneración y Castilla-La Mancha en cuanto a segregación vertical.

Con respecto a las relaciones entre nivel de renta de los territorios y la igualdad de género, los resultados no ratifican del todo la idea de que de la mano de la prosperidad económica, las desigualdades de género se reducen. Así, nos encontramos con que comunidades que están en cabeza en cuanto a PIB per cápita, ocupan posiciones poco destacadas en el Indice EqualXL; y que comunidades con bajos niveles de renta presentan posiciones altas en el ranking. En el primer caso nos encontramos al País Vasco y Navarra, y en el segundo a Canarias. En cambio, con los casos de Cataluña, Madrid y Baleares

[4] Las diferencias entre hombres y mujeres estas tasas son pequeñas, pero presentan niveles en torno al 33-34% para el caso del paro y del 28-31% para el de la temporalidad.

por un lado, y de Extremadura por otro, sí que podríamos hablar de claras relaciones directas entre niveles de renta y equidad laboral entre mujeres y hombres.

Cabe asimismo señalar que las cuatro Comunidades Autónomas “menos desiguales” y particularmente Canarias, Madrid y Baleares se caracterizan por un elevado peso del sector servicios en el empleo y esto ha podido favorecer el empleo de las mujeres porque éstas se han concentrado siempre en el sector terciario. El peso de los servicios en el empleo es de 86% en Canarias, del 85% en Madrid y del 82% en Baleares.

En cuanto al ranking de CCAA en base a las diferencias laborales entre mujeres y hombres y su evolución entre 2008 y 2013, hay que destacar que buena parte de las CCAA no ha variado apenas de posición. Sí que hay cambios importantes en la posición de tres de ellas. En sentido positivo, destacan la mejora de La Rioja, que pasa de la posición 15 a la 7 y la del País Vasco, que pasa de la posición 11 a la 8. En ambas CCAA, se redujeron de manera importante las diferencias entre hombres y mujeres en las tasas de actividad y de ocupación. En el caso del País Vasco, hay que destacar asimismo reducciones en las diferencias entre mujeres y hombres en las tasas de paro y en la inactividad por labores del hogar. Además se redujo el porcentaje de empleo temporal entre las mujeres. En el caso de La Rioja, hay que señalar también que se atenuaron las diferencias en remuneración y la segregación vertical, y se redujo la tasa de inactividad por labores del hogar entre las mujeres. En sentido negativo, hay una sola comunidad cuya posición empeora de manera importante, Murcia, que pasa de la posición 6 a la 12. Baja de forma notable en el ranking en cuanto a las diferencias entre mujeres y hombres en tasas de ocupación, de actividad y de inactividad por labores del hogar. Otras comunidades, aunque varían poco de posición, conocen reducciones de las desigualdades laborales de género, ya que se redujo el índice entre 2008 y 2013. Son Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha, Cataluña, Valencia y Madrid.

3. Conclusiones

El ejercicio que hemos realizado en esta comunicación es muy limitado y somos conscientes de que restringir las desigualdades laborales por razón de género a los indicadores seleccionados y establecer en base a ellos un ranking ofrece una visión excesivamente estrecha de las múltiples desigualdades y discriminaciones que sufren las mujeres en el mercado laboral. A pesar de ello, pensamos que puede dar algunas claves interesantes y puede servir también para reflexionar en torno a la disponibilidad, comparabilidad e idoneidad de los indicadores desagregados por sexo.

En el Estado hay una diversidad muy importante entre territorios en cuanto a las desigualdades laborales entre mujeres y hombres. Madrid, Baleares, Canarias, Cataluña y Galicia son las comunidades en las que esta desigualdad en 2013 es menor. En 2008, eran estas cinco mismas comunidades las que ocupaban los cinco primeros puestos. Castilla-León, Castilla-La Mancha y Extremadura, son las comunidades en las que las desigualdades laborales de género son mayores. En 2008 ocupaban también los últimos puestos del

ranking. Se debe señalar que las cinco comunidades en las que las desigualdades laborales de género son menos acusadas agrupan un 42,5% de la población, mientras que las tres en las que las desigualdades son importantes solo agrupan al 12,2%, según cifras de enero de 2013.

En cuanto a la evolución de las desigualdades laborales de género en las diversas CCAA, hay reducciones de las mismas en Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid, País Vasco y La Rioja. Estas dos últimas comunidades conocen mejoras muy importantes en su posición en el ranking, sobre todo la Rioja, que pasa de la posición 15 a la 7. Por otro lado, en Andalucía, Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Galicia, Navarra y Murcia, se registra un aumento de las desigualdades laborales entre mujeres y hombres entre 2008 y 2013. Particularmente señalable es el caso de Murcia, que pasa de la posición 6 a la 12 en el ranking.

A nivel general puede decirse que durante los años de la crisis ha continuado la reducción de las desigualdades laborales entre hombres y mujeres. Las diferencias de género en tasas de actividad, ocupación, paro, inactividad por labores del hogar, parcialidad y temporalidad han decrecido. De todos modos cabe preguntarse si no se estará produciendo una igualdad a la baja.

En cambio, se puede decir que la crisis no ha impactado de forma notable en cuanto a la posición relativa de las CCAA referente a las diferencias laborales entre mujeres y hombres existentes. Solo hay tres comunidades que ven sustancialmente alterado su puesto: en sentido positivo País Vasco y, sobre todo, La Rioja, y en sentido negativo, Murcia.

De cara a la puesta en marcha de políticas públicas para la mejora de la equidad laboral de género, dada la diversidad existente, parecería en principio adecuado seleccionar en cada comunidad aquellas áreas en las que ese territorio “puntúa” peor.

Las CCAA que están en la parte más baja del ranking como Extremadura, Castilla-León y Castilla La Mancha tienen un amplísimo margen de mejora en la participación en el mercado de trabajo y en el empleo de las mujeres. Para ello, serán prioritarias las políticas que mejoren la entrada de las mujeres en el mercado laboral, como las educativas y las de mejora servicios públicos para el cuidado de personas dependientes. En Extremadura y Castilla-La Mancha, las posiciones en cuanto a segregación vertical y diferencias de remuneración entre mujeres y hombres son relativamente buenas, lo que podría indicar que el poco acceso de las mujeres a los puestos de trabajo del grupo 1 y una amplia diferencia salarial de género se acentuarían cuando aumenta la presencia de las mujeres en el mercado laboral. La diferencia salarial de género en Extremadura en 2011 es de un 8,27% y en Castilla La Mancha de un 11,7%, frente a una media del 12,7%. En cambio, comunidades como Cataluña o incluso Navarra, con posiciones altas y medias en cuanto al Indice EqualXL y mucha más participación laboral femenina, presentan brechas salariales de género superiores a la media (14,8% Cataluña y 16,4% Navarra). En estos casos, las políticas deberían encaminarse a reducir discriminaciones laborales

directas o indirectas que provocan niveles salariales inferiores entre las mujeres[5].

En algunas de las dimensiones de lo laboral, la brecha de género es mucho más acusada. Se trata de la parcialidad del empleo, de la inactividad por realización de labores del hogar, de los tipos de puestos de trabajo ocupados y de la remuneración recibida. Las políticas que incidan en eliminar la concentración del empleo en ciertos sectores de actividad y que favorezcan el ascenso de las mujeres a los puestos más altos de la jerarquía laboral, reducirán asimismo la brecha salarial y la brecha de parcialidad en el empleo. Las políticas de mejora de servicios públicos para el cuidado de personas dependientes serían beneficiosas para el conjunto de la población y podrían contribuir también a que algunas mujeres salgan de la inactividad laboral.

Bibliografía

Alonso, Aurora, Fernández-Macho, Javier y González, Pilar (2010): *Indices de Desigualdad de Género en Bizkaia: GDI y GEM. Informe 2010*, Diputación Foral de Bizakaia.

Alonso, Aurora, Fernandez-Macho, Javier y Pilar Gonzálaez (2011*): Índice EqualX en Bizkaia. Informe 2011*, Instituto de Economía Aplicada, UPV/EHU.

Alonso-Villar, Olga y Del Río, Coral (2008): "Occupational and industrial segregation of female and male workers in Spain: An alternative approach". Bilbao: XI Jornada de Economía Crítica.

Antecol, Heather (2000): "An Examination of Cross-Country Differences in the Gender Gap in Labor Force. Participation Rates", *Labour Economics*, 7

Arranz, José Maria y García-Serrano, Carlo (2012): "Diferencias salariales, características del puesto de trabajo y cualificación: un análisis para el período 2005-2010". *Presupuesto y Gasto Público 67/2012*

Azmat Ghazala, Güell Maia y Manning Alan (2006): "Gender gaps in unemployment rates in OECD countries", *Journal of Labor Economics* 24

Bericat, Edyardo y Sanchez, Eva (2008): *Balance de la desigualdad de género en España. Un sistema de indicadores sociales*. Consejería de la Presidencia, Junta de Andalucía.

Carrasco-Portiña et al. (2010): "Desigualdades en el desarrollo geopolítico de género en España 1980-2005. Un determinante estructural de la salud", *Revista Española de Salud Pública* 84.

[5] Con todo, hay que tener en cuenta que estas CCAA con menores diferencias salariales entre mujeres y hombres (Extremadura y Castilla-La Mancha), tienen niveles de remuneración inferiores a la media nacional (alrededor de 20.000€ en 2011, mientras que la media estaba en casi 22.900€). En cambio, en las CCAA con más diferencia salarial de género, el nivel de remuneración media es superior a la media nacional (alrededor de 24.400€ en Cataluña y Navarra en el año indicado).

Carrasquer Pilar (1997): *"Jóvenes, empleo y desigualdades de género", Cuadernos de Relaciones Laborales 11.*

Casas, José Ignacio (1988): "Características del trabajo de la mujer: el caso español", en *Sociología del Trabajo* 3.

Cebrián, Inmaculada y Moreno, Gloria (2007): "El empleo femenino en el mercado de trabajo en España", *Temas laborales* 91.

De la Rica, Sara (2010): "Segregación ocupacional y diferencias salariales por género en España 1995-2006" en Villar, Antonio et al. (2010): *Mujeres y mercado laboral en España. Cuatro estudios sobre la discriminación salarial y la segregación laboral,* Fundación BBVA.

Denia, Alfonsa y Guilló, Maria Dolores (2010): "Género y jornada parcial en España: segregación y empleo involuntario" en Villar, Antonio et al. (2010). *Mujeres y mercado laboral en España. Cuatro estudios sobre la discriminación salarial y la segregación laboral*, Fundación BBVA.

Espina, Alvaro (1989): "La mujer en el Nuevo Mercado de trabajo: el caso español". *Sociología del Trabajo* 3.

Frutos, Lola (2005): "Influencia de los cambios del mercado de trabajo en la inserción laboral de los jóvenes en España: comparación entre tipos de comunidades autónomas", comunicación de las I Jornadas de Sociología 'El Cambio Social en España.

García, Maribel y Merino, Rafael (2006): "Transición a la vida adulta: nuevas y viejas desigualdades en función del género", *REIS* 113

García, José Ignacio y Morales, Lola (2009): "Discriminación salarial en el mercado de trabajo español con especial referencia al caso de Andalucía", *Revista de Economía Laboral* 6.

Gradín, Carlos y Rio, Coral del (2009): "Aspectos distributivos de las diferencias salariales por razón de género en España: Un análisis por subgrupos poblacionales", *Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública,* 189.

Ibáñez, Marta (2010): "At the other side of occupational sex segregation. Men in female occupations and women in male occupations". *Revista Internacional de Sociología* 2010.

Iglesias, Carlos, Llorente, Raquel y Dueñas, Diego (2012): "Profundizando en la segregación laboral. Sectores, ocupaciones y TIC en España". Universidad de Alcalá: *Documentos de trabajo*.

Iglesias, Carlos, Llorente, Raquel y Dueñas, Diego (2011): "Calidad del empleo y satisfacción laboral en las regiones españolas. Un estudio con especial referencia a la Comunidad de Madrid", *Investigaciones Regionales* 19.

Larrañaga, Mertxe (2007): "Radiografia socioeconómica de la cae desde una perspectiva de genero", *Zerbitzuan 42.*

Martínez, Rosario, Mora, José Ginés y Luis Vila (1993): "Educación, actividad y empleo en las Comunidades Autónomas Españolas*", Estudios Regionales 36.*

Maruani, Margaret (2002): “Trabajo y empleo de las mujeres”,. *Fundamentos.*

Mora, R. y Ruiz-Castillo, J. (2003): “Additively decomposable segregation indexes. The case of gender segregation by occupations and human capital levels in Spain”, *Journal of Economic Inequality 1,*

Nicolás, Catalina, López, María y Riquelme, Prudencia (2012): “Segregación ocupaciónal y género en España. Un desequilibrio permanente”. *EAE, Editorial Académica Española.*

Ortega, Marta (2010): “El mercado de trabajo en Andalucía y Cataluña desde la perspectiva de género. Su evolución durante el período de 1995 a 2005”, *Papers 95.*

Parella, Sonia (2000): “El trasvase de desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de proximidad”, *Papers 60.*

Pazos, María (1991): “Las mujeres y el empleo en España. 1987-1990*”, Revista de Economía y Sociología del Trabajo 13-14.*

Peinado, Amalia (1991): “Análisis de las diferencias salariales por sexo”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo 13-14.*

Petrongolo, Barbara (2004): “Gender Segregation in Employment Contracts”, *Journal of the European Economic Association, 2*

Plasman, Robert and Sissoko, Salimata (2004): “Comparing apples with oranges: Revisiting the gender wage gap in an international perspective”, *ZA Discussion Paper*

Poveda Rosa. M. (2006): “Los lunes al sol o Los lunes en casa. Roles de género y vivencias del tiempo de desempleo”, *Cuadernos de Relaciones Laborales 24.*

Simón, Hipólito y Palacio, Juan Ignacio (2006). Segregación laboral y diferencias salariales por razón de sexo en España*, Estadística española 48.*

Theil, H. y Finizza, A.J. (1971): “A note on the measurement of racial integration of schools by means of informational concepts”, *Journal of Mathematical Sociology 1,*

Toharia, Luis (1991): “El paro femenino: Algunos elementos para el análisis”, *Revista de Economía y Sociología del Trabajo 13-14.*

Toharia, Luis (2004):”El mercado de trabajo en España: situación y perspectivas”, *Clm.economía: Revista económica de Castilla - La Mancha*

Torns, Teresa (1995): “Mercado de trabajo y desigualdades de género”, *Cuadernos de Relaciones laborales*

ANEXO ESTADÍSTICO

A1. TASA DE ACTIVIDAD (DIFERENCIA)									
	2013						2008		
	Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING		Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING
Total Nacional	66,19	53,29			Total Nacional	69,49	50,46		
Madrid, Comunidad de	69,19	57,61	-9,1%	1	Andalucía	73,28	56,51	-12,9%	1
Cataluña	67,75	56,28	-9,2%	2	Balears, Illes	73,55	55,98	-13,6%	2
Canarias	68,5	56,49	-9,6%	3	Asturias, Principado de	72,26	54,42	-14,1%	3
Balears, Illes	72,28	59,4	-9,8%	4	Extremadura	70,11	52,31	-14,5%	4
Rioja, La	64,36	52,59	-10,1%	5	Castilla y León	63,69	47,18	-14,9%	5
País Vasco	62,5	50,97	-10,2%	6	Murcia, Región de	67,03	49,62	-14,9%	6
Galicia	60,55	49,11	-10,4%	7	Canarias	61	45,15	-14,9%	7
Aragón	64,79	52,14	-10,8%	8	Cataluña	68,33	50,37	-15,1%	8
Asturias, Principado de	58,35	46,93	-10,8%	9	Navarra, Comunidad Foral	70,82	51,62	-15,7%	9
Navarra, Comunidad Foral	66,14	52,93	-11,1%	10	Rioja, La	70,67	51,28	-15,9%	10
Comunitat Valenciana	66,83	53,27	-11,3%	11	Castilla - La Mancha	69,84	49,93	-16,6%	11
Castilla y León	61,45	48,43	-11,8%	12	País Vasco	66,8	47,59	-16,8%	12
Andalucía	65,98	51,99	-11,9%	13	Cantabria	72,43	50,92	-17,4%	13
Cantabria	62,78	49,4	-11,9%	14	Galicia	64,19	45,12	-17,4%	14
Extremadura	63,43	49,04	-12,8%	15	Madrid, Comunidad de	68,62	46,85	-18,9%	15
Murcia, Región de	70,15	53,2	-13,7%	16	Aragón	68,66	45,4	-20,4%	16
Castilla - La Mancha	67,19	50,28	-14,4%	17	Comunitat Valenciana	64,8	42,47	-20,8%	17

A2. TASA DE ACTIVIDAD (NIVEL)									
	2013					2008			
	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	RANKING		Ambos sexos	Hombres	Mujeres	RANKING
Total Nacional	59,56	66,19	53,29			59,8	69,49	50,46	
Balears, Illes	65,79	72,28	59,4	1	Madrid, Comunidad de	64,58	73,28	56,51	1
Madrid, Comunidad de	63,11	69,19	57,61	2	Balears, Illes	64,76	73,55	55,98	2
Canarias	62,42	68,5	56,49	3	Cataluña	63,19	72,26	54,42	3
Cataluña	61,8	67,75	56,28	4	Navarra, Comunidad Foral	61,15	70,11	52,31	4
Comunitat Valenciana	59,93	66,83	53,27	5	Comunitat Valenciana	61,13	70,82	51,62	5
Murcia, Región de	61,68	70,15	53,2	6	Canarias	60,93	70,67	51,28	6
Navarra, Comunidad Foral	59,42	66,14	52,93	7	Murcia, Región de	61,79	72,43	50,92	7
Rioja, La	58,34	64,36	52,59	8	Aragón	59,3	68,33	50,37	8
Aragón	58,35	64,79	52,14	9	Rioja, La	59,92	69,84	49,93	9
Andalucía	58,84	65,98	51,99	10	País Vasco	58,06	67,03	49,62	10
País Vasco	56,46	62,5	50,97	11	Cantabria	56,93	66,8	47,59	11
Castilla - La Mancha	58,74	67,19	50,28	12	Galicia	55,07	63,69	47,18	12
Cantabria	55,87	62,78	49,4	13	Andalucía	57,56	68,62	46,85	13
Galicia	54,57	60,55	49,11	14	Castilla - La Mancha	57,09	68,66	45,4	14
Extremadura	56,14	63,43	49,04	15	Asturias, Principado de	52,68	61	45,15	15
Castilla y León	54,82	61,45	48,43	16	Castilla y León	54,53	64,19	45,12	16
Asturias, Principado de	52,33	58,35	46,93	17	Extremadura	53,49	64,8	42,47	17

A3. TASA DE OCUPACIÓN (DIFERENCIA)									
	2013				2008				
	Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING		Hombres	Mujeres		
Cataluña	51,56	43,46	-8,5%	1	Castilla y León	67,48	51,08	-13,8%	1
Canarias	44,78	37,62	-8,7%	2	Navarra, Comunidad Foral	65,74	49,53	-14,1%	2
Balears, Illes	56,07	46,24	-9,6%	3	Madrid, Comunidad de	66,41	49,93	-14,2%	3
Madrid, Comunidad de	55,57	45,61	-9,8%	4	Murcia, Región de	66,26	47,95	-16,0%	4
Galicia	47,12	38,33	-10,3%	5	Extremadura	63,35	45,81	-16,1%	5
País Vasco	52,68	42,83	-10,3%	6	Canarias	63,98	46,24	-16,1%	6
Asturias, Principado de	44,48	35,5	-11,2%	7	Comunitat Valenciana	58,98	42,29	-16,5%	7
Rioja, La	52,2	41,51	-11,4%	8	Aragón	63	44,6	-17,1%	8
Navarra, Comunidad Foral	54,7	42,83	-12,2%	9	Balears, Illes	57,11	40,2	-17,4%	9
Aragón	51,79	40,22	-12,6%	10	Galicia	59,23	41,54	-17,6%	10
Cantabria	50,17	38,94	-12,6%	11	Andalucía	63,74	44,02	-18,3%	11
Comunitat Valenciana	48,39	37,37	-12,8%	12	País Vasco	62,89	43,35	-18,4%	12
Castilla y León	49,14	36,89	-14,2%	13	Castilla - La Mancha	65,39	45,03	-18,4%	13
Andalucía	42,94	32,21	-14,3%	14	Asturias, Principado de	59,88	39,08	-21,0%	14
Murcia, Región de	49,95	37,17	-14,7%	15	Cataluña	58,16	36,77	-22,5%	15
Extremadura	43,24	31,35	-15,9%	16	Rioja, La	62,42	38,39	-23,8%	16
Castilla - La Mancha	48,76	33,34	-18,8%	17	Cantabria	57,72	33,31	-26,8%	17

A4. TASA OCUPACIÓN ENTRE PERSONAS CON AL MENOS EDUCACIÓN SECUNDARIA									
	2008					2013			
	hombres%	mujeres%	DIFERENCIA	RANKING		hombres%	mujeres%	DIFERENCIA	RANKING
Madrid, Comunidad de	68,0%	73,1%	3,6%	1	Madrid, Comunidad de	74,6%	78,2%	2,3%	1
País Vasco	68,7%	74,0%	3,7%	2	Cantabria	68,2%	73,4%	3,7%	2
Aragón	59,3%	66,2%	5,5%	3	País Vasco	73,4%	79,2%	3,8%	3
Cataluña	54,4%	63,5%	7,7%	4	Asturias, Principado de	67,2%	72,7%	3,9%	4
Galicia	50,8%	59,7%	8,1%	5	Navarra, Comunidad Foral	68,4%	74,3%	4,2%	5
Asturias, Principado de	57,2%	67,8%	8,5%	6	Balears, Illes	57,0%	64,2%	5,9%	6
Navarra, Comunidad Foral	60,9%	72,5%	8,7%	7	Galicia	56,2%	63,6%	6,1%	7
Murcia, Región de	45,3%	55,7%	10,2%	8	Rioja, La	61,7%	70,3%	6,5%	8
Cantabria	56,1%	69,4%	10,6%	9	Aragón	62,6%	71,9%	6,9%	9
Rioja, La	54,1%	67,1%	10,7%	10	Andalucía	54,4%	62,9%	7,2%	10
Comunitat Valenciana	50,0%	61,9%	10,7%	11	Cataluña	59,0%	68,6%	7,5%	11
Balears, Illes	46,3%	57,7%	11,0%	12	Comunitat Valenciana	56,3%	65,5%	7,6%	12
Andalucía	45,3%	57,2%	11,6%	13	Castilla y León	60,8%	71,9%	8,4%	13
Canarias	47,2%	60,2%	12,1%	14	Canarias	54,3%	65,5%	9,3%	14
Castilla y León	50,9%	67,7%	14,1%	15	Murcia, Región de	50,1%	60,5%	9,4%	15
Extremadura	39,9%	55,1%	16,0%	16	Castilla - La Mancha	50,0%	64,6%	12,7%	16
Castilla - La Mancha	41,1%	56,8%	16,0%	17	Extremadura	45,9%	59,5%	12,9%	17

A5. TASA DE PARO (DIFERENCIA)									
	2013		2013			2008		2008	
	Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING		Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING
Cataluña	23,89	22,78	-2,4%	1	Cataluña	9,03	8,98	-0,3%	1
Canarias	34,63	33,4	-1,8%	2	Balears, Illes	9,71	10,81	5,4%	2
Balears, Illes	22,42	22,15	-0,6%	3	Murcia, Región de	12	13,55	6,1%	3
Galicia	22,19	21,95	-0,5%	4	Canarias	16,18	18,98	8,0%	4
País Vasco	15,72	15,96	0,8%	5	Madrid, Comunidad de	7,92	9,61	9,6%	5
Asturias, Principado de	23,77	24,37	1,2%	6	Comunitat Valenciana	11,04	13,59	10,4%	6
Murcia, Región de	28,79	30,14	2,3%	7	Aragón	6,37	8,19	12,5%	7
Cantabria	20,08	21,17	2,6%	8	País Vasco	5,48	7,67	16,7%	8
Madrid, Comunidad de	19,69	20,83	2,8%	9	Galicia	7,39	10,37	16,8%	9
Comunitat Valenciana	27,6	29,84	3,9%	10	Andalucía	15,25	21,51	17,0%	10
Andalucía	34,93	38,05	4,3%	11	Navarra, Comunidad Foral	5,49	8,34	20,6%	11
Navarra, Comunidad Foral	17,3	19,08	4,9%	12	Cantabria	5,85	8,91	20,7%	12
Rioja, La	18,9	21,06	5,4%	13	Rioja, La	6,36	9,82	21,4%	13
Extremadura	31,82	36,07	6,3%	14	Castilla - La Mancha	9,08	15,42	25,9%	14
Aragón	20,06	22,86	6,5%	15	Asturias, Principado de	6,39	10,96	26,3%	15
Castilla y León	20,03	23,82	8,6%	16	Extremadura	10,93	21,56	32,7%	16
Castilla - La Mancha	27,44	33,68	10,2%	17	Castilla y León	6,72	13,37	33,1%	17

A6.TASA DE PARO (NIVEL)								
	NIVEL 2013	RANKING				NIVEL 2008	RANKING	
Andalucía	38,05	17			Andalucía	21,51	16	
Aragón	22,86	9			Aragón	8,19	2	
Asturias, Principado de	24,37	11			Asturias, Principado de	10,96	10	
Balears, Illes	22,15	7			Balears, Illes	10,81	9	
Canarias	33,4	14			Canarias	18,98	15	
Cantabria	21,17	5			Cantabria	8,91	4	
Castilla - La Mancha	33,68	15			Castilla - La Mancha	15,42	14	
Castilla y León	23,82	10			Castilla y León	13,37	11	
Cataluña	22,78	8			Cataluña	8,98	5	
Comunitat Valenciana	29,84	12			Comunitat Valenciana	13,59	13	
Extremadura	36,07	16			Extremadura	21,56	17	
Galicia	21,95	6			Galicia	10,37	8	
Madrid, Comunidad de	20,83	3			Madrid, Comunidad de	9,61	6	
Murcia, Región de	30,14	13			Murcia, Región de	13,55	12	
Navarra, Comunidad Foral	19,08	2			Navarra, Comunidad Foral	8,34	3	
País Vasco	15,96	1			País Vasco	7,67	1	
Rioja, La	21,06	4			Rioja, La	9,82	7	

A7. PORCENTAJE DE EMPLEO PARCIAL (DIFERENCIA)									
	2013					2008			
	Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING		Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING
Canarias	10,1	23,6	40,1%	1	Canarias	4,5	18,5	60,9%	1
Balears, Illes	8,4	20,7	42,3%	2	Galicia	4,4	19,3	62,9%	2
Madrid, Comunidad de	7,7	21,2	46,7%	3	Madrid, Comunidad de	4,5	20,3	63,7%	3
Comunitat Valenciana	10,4	30,8	49,5%	4	Murcia, Región de	4,4	21,2	65,6%	4
Cataluña	7,9	23,8	50,2%	5	Comunitat Valenciana	5,1	25,5	66,7%	5
Murcia, Región de	8,8	27,8	51,9%	6	Cataluña	4,2	21,8	67,7%	6
Andalucía	8,8	28,9	53,3%	7	Balears, Illes	3,6	19,3	68,6%	7
Galicia	6,6	23,5	56,1%	8	Andalucía	4,3	25,6	71,2%	8
Cantabria	6,1	24,3	59,9%	9	Extremadura	4,1	25,2	72,0%	9
Extremadura	6,8	29,4	62,4%	10	Cantabria	3	19,5	73,3%	10
Aragón	6,1	27,1	63,3%	11	Castilla y León	3,6	23,6	73,5%	11
Castilla y León	6,4	28,5	63,3%	12	País Vasco	3,9	26	73,9%	12
Navarra, Comunidad Foral	6,3	28,9	64,2%	13	Castilla - La Mancha	3,5	24,1	74,6%	13
Castilla - La Mancha	5,9	27,5	64,7%	14	Asturias, Principado de	2,8	19,9	75,3%	14
Rioja, La	6,1	29,2	65,4%	15	Navarra, Comunidad Foral	3,6	26,6	76,2%	15
Asturias, Principado de	5	24,2	65,8%	16	Aragón	3,1	23,2	76,4%	16
País Vasco	5,7	28,2	66,4%	17	Rioja, La	2,8	27	81,2%	17

A8. PORCENTAJE DE EMPLEO TEMPORAL (DIFERENCIA)									
	2013					2008			
	Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING		Hombres	Mujeres	DIFERENCIA	RANKING
Murcia, Región de	33,4	30,1	-5,2%	1	Balears, Illes	30,1	26,8	-5,8%	1
Balears, Illes	25,6	25,1	-1,0%	2	Canarias	33	34,7	2,5%	2
Rioja, La	20,6	20,4	-0,5%	3	Andalucía	39,7	42,5	3,4%	3
Cataluña	18,5	18,5	0,0%	4	Murcia, Región de	35,7	38,6	3,9%	4
Andalucía	31	32,5	2,4%	5	Comunitat Valenciana	30,9	33,8	4,5%	5
Castilla - La Mancha	22,5	23,8	2,8%	6	Cantabria	25,8	29,1	6,0%	6
Canarias	28,6	31	4,0%	7	Cataluña	20	22,7	6,3%	7
Madrid, Comunidad de	15,9	17,5	4,8%	8	Galicia	28,7	33	7,0%	8
Comunitat Valenciana	25,9	28,9	5,5%	9	Asturias, Principado de	25,6	30	7,9%	9
Galicia	21,6	24,2	5,7%	10	Extremadura	35,3	42,3	9,0%	10
Aragón	19,8	22,9	7,3%	11	Castilla - La Mancha	28,8	35,1	9,9%	11
Extremadura	30,5	35,9	8,1%	12	Castilla y León	23,4	29,1	10,9%	12
Asturias, Principado de	20,8	25,5	10,2%	13	Rioja, La	19,7	25,8	13,4%	13
Navarra, Comunidad Foral	17,7	22,7	12,4%	14	Madrid, Comunidad de	20,3	26,7	13,6%	14
Castilla y León	18,3	23,7	12,9%	15	Aragón	22	29,7	14,9%	15
Cantabria	18	23,6	13,5%	16	País Vasco	22,8	32,4	17,4%	16
País Vasco	16,7	23,6	17,1%	17	Navarra, Comunidad Foral	21,3	31,4	19,2%	17

A9. PORCENTAJE DE EMPLEO TEMPORAL (NIVEL)								
	NIVEL 2013	RANKING				NIVEL 2008	RANKING	
Andalucía	32,5	16			Andalucía	42,5	17	
Aragón	22,9	5			Aragón	29,7	7	
Asturias, Principado de	25,5	12			Asturias, Principado de	30	8	
Balears, Illes	25,1	11			Balears, Illes	26,8	4	
Canarias	31	15			Canarias	34,7	13	
Cantabria	23,6	6			Cantabria	29,1	5	
Castilla - La Mancha	23,8	9			Castilla - La Mancha	35,1	14	
Castilla y León	23,7	8			Castilla y León	29,1	6	
Cataluña	18,5	2			Cataluña	22,7	1	
Comunitat Valenciana	28,9	13			Comunitat Valenciana	33,8	12	
Extremadura	35,9	17			Extremadura	42,3	16	
Galicia	24,2	10			Galicia	33	11	
Madrid, Comunidad de	17,5	1			Madrid, Comunidad de	26,7	3	
Murcia, Región de	30,1	14			Murcia, Región de	38,6	15	
Navarra, Comunidad Foral	22,7	4			Navarra, Comunidad Foral	31,4	9	
País Vasco	23,6	7			País Vasco	32,4	10	
Rioja, La	20,4	3			Rioja, La	25,8	2	

A10. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DESIGUAL							
	2013	RANKING				2008	RANKING
Canarias	21,67	1			Galicia	28,31	1
Balears, Illes	22,62	2			Canarias	28,31	2
Galicia	25,69	3			Madrid, Comunidad de	29,26	3
Madrid, Comunidad de	26,07	4			Andalucía	31,10	4
Andalucía	26,69	5			Balears, Illes	31,84	5
Comunitat Valenciana	26,70	6			Rioja, La	32,04	6
Cantabria	29,21	7			Comunitat Valenciana	32,42	7
Murcia, Región de	29,35	8			Asturias, Principado de	32,67	8
Aragón	29,84	9			Murcia, Región de	33,01	9
Asturias, Principado de	29,95	10			Cantabria	33,27	10
Extremadura	30,53	11			Aragón	33,32	11
Castilla - La Mancha	31,25	12			Cataluña	33,45	12
Cataluña	31,34	13			Castilla y León	35,37	13
Castilla y León	31,74	14			País Vasco	36,36	14
Navarra, Comunidad Foral	33,67	15			Navarra, Comunidad Foral	36,70	15
País Vasco	33,78	16			Extremadura	38,15	16
Rioja, La	34,50	17			Castilla - La Mancha	39,13	17

A11. SEGREGACIÓN VERTICAL							
	2013	RANKING			2011		RANKING
Canarias	16,88	1			Baleares	23,89	1
Aragón	20,00	2			Asturias	24,14	2
Castilla-La Mancha	21,05	3			Madrid	24,19	3
Com. Valencia	24,14	4			País Vasco	25,53	4
Extremadura	24,64	5			Castilla-León	26,58	5
Baleares	31,25	6			Aragón	27,06	6
Cataluña	32,04	7			Galicia	30,00	7
Madrid	32,26	8			Castilla-La Mancha	30,56	8
Castilla-León	32,47	9			Andalucía	31,58	9
Andalucía	33,33	10			Canarias	32,50	10
Asturias	33,33	11			Navarra	32,63	11
Galicia	35,14	12			Com. Valencia	36,08	12
Navarra	40,26	13			Murcia	36,36	13
Cantabria	42,86	14			Cantabria	38,78	14
País Vasco	45,00	15			Cataluña	41,18	15
Rioja	50,50	16			Rioja	51,11	16
Murcia	55,88	17			Extremadura	55,93	17

A12. REMUNERACIÓN (DIFERENCIA)								
	2008	RANKING					2011	RANKING
Cantabria	5,96	1			Extremadura		8,27	1
Galicia	7,33	2			Canarias		8,39	2
Cataluña	7,73	3			Balears, Illes		8,95	3
Madrid, Comunidad de	8,92	4			Castilla-La Mancha		11,70	4
Canarias	11,17	5			Madrid, Comunidad de		12,26	5
Navarra, Comunidad Foral	11,24	6			Rioja, La		12,39	6
Aragón	11,42	7			Castilla y León		12,69	7
Castilla-La Mancha	11,74	8			Galicia		12,83	8
Castilla y León	12,80	9			Andalucía		12,86	9
Andalucía	13,43	10			Murcia, Región de		13,02	10
Extremadura	14,19	11			País Vasco		13,56	11
Balears, Illes	14,49	12			Comunitat Valenciana		14,49	12
País Vasco	14,84	13			Aragón		14,58	13
Asturias, Principado de	15,04	14			Cataluña		14,80	14
Rioja, La	15,88	15			Cantabria		14,94	15
Comunitat Valenciana	16,49	16			Asturias, Principado de		15,03	16
Murcia, Región de	17,32	17			Navarra, Comunidad Foral		16,43	17

A13. INACTIVIDAD POR LABORES DEL HOGAR (DIFERENCIA)							
	DIF 2013	RANKING				DIF 2008	RANKING
Balears, Illes	60,24	1			Balears, Illes	62,48	1
Galicia	62,23	2			Canarias	66,27	2
Comunitat Valenciana	65,71	3			Galicia	73,44	3
Canarias	66,40	4			Comunitat Valenciana	77,87	4
Navarra, Comunidad Foral	68,15	5			Cataluña	78,14	5
Murcia, Región de	69,60	6			Murcia, Región de	80,46	6
Andalucía	72,12	7			Andalucía	80,99	7
Cataluña	72,66	8			Madrid, Comunidad de	82,51	8
País Vasco	73,27	9			Extremadura	83,36	9
Madrid, Comunidad de	74,18	10			Navarra, Comunidad Foral	84,16	10
Extremadura	75,24	11			Rioja, La	84,50	11
Castilla y León	75,83	12			Aragón	86,27	12
Cantabria	77,59	13			País Vasco	86,97	13
Aragón	78,11	14			Castilla - La Mancha	87,60	14
Rioja, La	78,45	15			Cantabria	88,31	15
Castilla - La Mancha	81,22	16			Castilla y León	89,76	16
Asturias, Principado de	83,81	17			Asturias, Principado de	93,91	17

A14.INACTIVIDAD POR LABORES DEL HOGAR (NIVEL)								
		NIVEL 2013	RANKING				NIVEL 2008	RANKING
Andalucía		42,6	15		Andalucía		49,5	14
Aragón		41,5	11		Aragón		47,5	10
Asturias, Principado de		38,6	4		Asturias, Principado de		41,4	2
Balears, Illes		39,9	8		Balears, Illes		45,9	6
Canarias		41,6	12		Canarias		49,3	13
Cantabria		41,2	9		Cantabria		45,1	5
Castilla - La Mancha		52,1	17		Castilla - La Mancha		56	17
Castilla y León		42,2	13		Castilla y León		48,2	12
Cataluña		36	2		Cataluña		44	4
Comunitat Valenciana		37,7	3		Comunitat Valenciana		43,4	3
Extremadura		46	16		Extremadura		49,6	15
Galicia		30,5	1		Galicia		33,3	1
Madrid, Comunidad de		39,8	7		Madrid, Comunidad de		48	11
Murcia, Región de		42,4	14		Murcia, Región de		47,1	9
Navarra, Comunidad Foral		39,6	6		Navarra, Comunidad Foral		46,5	8
País Vasco		38,9	5		País Vasco		45,9	7
Rioja, La		41,4	10		Rioja, La		50	16

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Análisis de las medidas urgentes de igualdad entre mujeres y hombres para la reforma del mercado laboral

Djamil Tony Kahale Carrillo

Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA)

ANÁLISIS DE LAS MEDIDAS URGENTES DE IGUALDAD ENTRE MUJERES Y HOMBRES PARA LA REFORMA DEL MERCADO LABORAL

Djamil Tony Kahale Carrillo

Profesor Titular Acreditado en el Área de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social.Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA)

djamiltony.kahale@udima.es

Resumen

Desde la óptica de la igualdad y no discriminación las actuales medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo no se consideran muy positivas. El legislador ha sido poco audaz en aprovechar la coyuntura de la crisis para incrementar los niveles de igualdad, mediante la consolidación de los puestos de trabajo ocupados por mujeres. Para ello es recomendable el diálogo social, y no solo incorporar las demandas del colectivo femenino en la generación de soluciones, por lo que se debe apostar por la rentabilidad y la competitividad empresarial. La Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral no refuerza la igualdad ya existente, que se constata entre las personas trabajadoras que lo hacen en el mismo sector. La norma promueve, entre otras medidas, la negociación colectiva de ámbito empresarial, fomentando la segmentación y la diferencia de tutelas entre las personas trabajadoras del mismo sector. Por consecuencia, refuerza la desigualdad en el disfrute de las condiciones, principalmente en los sectores productivos donde hay más precariedad. Bajo este contexto, sacrifica los derechos de conciliación de la vida personal, laboral y familiar. La comunicación tiene por objeto estudiar las políticas públicas para promover la igualdad entre mujeres y hombres a la luz de la Ley 3/2012. Emprendiendo el análisis de las medidas específicas que señala la norma, para luego adentrar a las medidas inespecíficas, y una vez analizadas dichas medidas se procede a plantear las propuestas de mejora para salir de la crisis económica.

Palabras clave: Igualdad, crisis económica, trabajo, mujer, discriminación.

Clasificación JEL: J78. Discriminación en el trabajo. Políticas públicas

1. Introducción

Antes de la promulgación de la Ley 3/2012, de 6 de julio, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral (Ley 3/2012)[1], la Ley 27/2009, de 30 de diciembre, de medidas urgentes para el mantenimiento y el fomento del empleo y la protección de las personas desempleadas[2], ya se hacía eco en reconocer que España «está sufriendo los efectos de la actual crisis económica, los cuales están siendo especialmente significativos en el mercado de trabajo, como lo pone de manifiesto el importante aumento del desempleo y la gran destrucción de empleo que se ha producido durante el último año y, de manera muy especial, en los últimos meses». De igual manera, la Ley 26/2009, de 23 diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010[3], ya reconocía la situación al señalar que desde finales de 2008 «la economía española atraviesa una situación de recesión que se inscribe en un contexto de crisis económica generalizada a nivel mundial».

Por consiguiente, el fin de la Ley 3/2012, aunque ha llegado de forma tardía, pero necesaria, es «recuperar la senda de la creación de empleo y reducir el desempleo», en vista de que existen fallas en el modelo laboral español que no permiten que se siga creciendo y se creen más puestos de trabajo. Su preámbulo no señala las causas de la crisis económica, sino que hace referencia a sus consecuencias al manifestar que España ha destruido más empleo, y de manera más rápida, que las principales economías europeas.

La gravedad de la situación económica y del empleo anteriormente descrita exige adoptar una reforma que facilite a los operadores económicos y laborales un horizonte de seguridad jurídica y confianza en el que desenvolverse con certeza para conseguir recuperar el empleo. La reforma que traza la Ley 3/2012 persigue garantizar, por una parte, la flexibilidad de los empresarios en la gestión de los recursos humanos de la empresa; y, por otra, la seguridad de las personas trabajadoras en el empleo y adecuados niveles de protección social.

Para cualquier país la legislación laboral es clave para un progreso económico y social sostenido, en el que las políticas de igualdad juegan un papel muy importante como elementos de desarrollo y crecimiento económico, por las que se deben potenciar como lo hace, de manera tímida, la Ley 3/2012 para tratar de corregir los desequilibrios habidos durante este tiempo.

La Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres (LOIMH)[4], establece la integración del principio de igualdad en la interpretación y aplicación de las normas. Por mandato de la Ley el principio de igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres se integrará, con carácter transversal, de forma activa, en la adopción y ejecución de sus disposiciones normativas. En este sentido, la Ley 3/2012 incorpora de manera específica, en cierta parte, la igualdad entre mujeres y hombres con el propósito de que la recuperación de la economía y del empleo se traduzca en

[1] BOE núm. 162, de 7 de julio de 2012.
[2] BOE núm. 315, de 31 de diciembre de 2009.
[3] BOE núm. 309, de 24 de diciembre de 2009.
[4] BOE núm. 71, de 23 de marzo de 2007.

nuevas mejoras de la situación de las mujeres en el mercado de trabajo. Por ello el presente estudio analiza las medidas específicas, y detecta las medidas inespecíficas, de la Ley 3/2012 para promover la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo, con el propósito de ofrecer propuestas de mejora.

2. Medidas específicas para promover la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo

2.1. Medidas de igualdad en el Estatuto de los Trabajadores

La Ley 3/2012 de manera específica dedica en la disposición final primera las modificaciones en materia de conciliación de la vida laboral y familiar, al modificar el apartado 4, 5 y 6 del artículo 37 y apartado 3 del artículo 38 del ET. Sin embargo, la transversalidad de la Ley hace que se estudie las diferentes disposiciones que hacen referencia al objeto de estudio; es decir, analizar la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo como medida para salir de la crisis económica. Por tanto, como ya se ha apuntado, se estudiará toda la normativa comenzando con las medidas específicas, para terminar con las inespecíficas y así dar un enfoque general en igualdad y no discriminación.

2.2. Descanso semanal, fiestas y permisos

La novedad de la Ley 3/2012 radica en la modificación que realiza al artículo 37 del ET, a través de la disposición final primera, al establecer de manera específica los supuestos a que tienen derecho las personas trabajadoras a una hora de ausencia del trabajo en los casos de nacimiento de hijo, adopción o acogimiento para la lactancia del menor hasta que cumpla nueve meses. Dicha hora podrá dividirse en dos fracciones. No obstante, la duración del permiso se incrementará de manera proporcional en los casos de parto, adopción o acogimiento múltiple. Supuestos que en su anterior redacción hacía referencia exclusivamente al parto multiple (Kahale 2008).

De igual manera, la novedad radica en que la actual redacción específica de manera más clara los casos concretos que hacen nacer el derecho, como es el nacimiento de hijo o hija, adopción o acogimiento de acuerdo con lo señalado en el artículo 45.1 d) del ET. Dicho precepto señala que el contrato de trabajo puede suspenderse por maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural de una persona menor de nueve meses y adopción o acogimiento, tanto preadoptivo como permanente o simple, de conformidad con el Código Civil o las leyes civiles de las Comunidades Autónomas que lo regulen, siempre que su duración no sea inferior a un año, aunque éstos sean provisionales, de menores de seis años o de menores de edad que sean mayores de seis años cuando se trate de menores discapacitados (Kahale 2012) o que por sus circunstancias y experiencias personales o por provenir del extranjero, tengan especiales dificultades de inserción social y familiar debidamente acreditadas por los servicios sociales competentes .

El legislador señala que dicho permiso constituye un derecho individual de las personas trabajadoras, mujeres u hombres, pero solo podrá ser ejercido por uno de los progenitores en caso de que ambos trabajen. Circunstancia que en su anterior redacción no disponía, al solo establecer que el permiso podrá ser

disfrutado indistintamente por el padre o la madre en el supuesto que ambos trabajen.

Otra especificidad de la norma deviene, en los supuestos de guarda legal de una persona menor de ocho años o una persona con discapacidad, que el derecho a la reducción de la jornada de trabajo se limita al trabajo diario, con la disminución proporcional del salario entre, al menos, un octavo y un máximo de la mitad de la duración de aquella. Situación que su anterior redacción no establecía, dado que hacía referencia, sin más, a una reducción de la jornada de trabajo. La nueva redacción, como puede observarse, señala que es diaria, lo que evitaría la confusión al respecto si la reducción es mensual o diaria.

No obstante, el artículo 1 del Real Decreto-ley 16/2013, de 20 de diciembre, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de los trabajadores[5], modifica el primer párrafo del apartado 5 del artículo 37 del ET al ampliar la edad de la persona menor de ocho años a doce. Como puede observarse el legislador ha beneficiado el disfrute de este derecho, al ampliar la edad, lo que es bastante plaudible.

La determinación del periodo de disfrute del permiso de lactancia y de la reducción de jornada y la concreción horaria corresponderán a las personas trabajadoras, dentro de su jornada ordinaria. Empero, los convenios colectivos podrán establecer criterios para la concreción horaria de la reducción de jornada, en atención a los derechos de conciliación de la vida personal, familiar y laboral de las personas trabajadoras y las necesidades productivas y organizativas de las empresas.

La persona trabajadora deberá preavisar a la empresa, salvo fuerza mayor, con una antelación de quince días o la que se determine en el convenio colectivo aplicable, precisando la fecha en que iniciará y finalizará el permiso de lactancia o la reducción de jornada. Las discrepancias surgidas entre la persona empresaria y la personas trabajadora sobre la concreción horaria y la determinación de los períodos de disfrute serán resueltas por la jurisdicción social a través del procedimiento establecido en el artículo 139 de la Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción social (LRJS)[6].

Bajo este contexto, el procedimiento para el ejercicio de los derechos de conciliación de la vida personal, familiar y laboral, reconocidos legal o convencionalmente, se regirá por las siguientes reglas:

a) La persona trabajadora dispondrá de un plazo de veinte días, a partir de que la empresa le comunique su negativa o su disconformidad con la propuesta realizada por la persona trabajadora, para presentar demanda ante el Juzgado de lo Social.

b) En la demanda del derecho a la medida de conciliación podrá acumularse la acción de daños y perjuicios causados a la persona trabajadora, exclusivamente por los derivados de la negativa del derecho o de la demora en la efectividad de la medida, de los que la empresa podrá exonerarse si hubiere

[5] BOE núm. 305, de 21 de diciembre de 2013.
[6] BOE núm. 245, de 11 de octubre de 2011.

dado cumplimiento, al menos provisional, a la medida propuesta por la persona trabajadora.

La empresa y la persona trabajadora deberán llevar sus respectivas propuestas y alternativas de concreción a los actos de conciliación previa al juicio y al propio acto de juicio, que podrán acompañar, en su caso, de informe de los órganos paritarios o de seguimiento de los planes de igualdad de la empresa para su consideración en la sentencia. El procedimiento será urgente y se le dará tramitación preferente.

El acto de la vista habrá de señalarse dentro de los cinco días siguientes al de la admisión de la demanda. La sentencia se dictará en el plazo de tres días. Contra la misma no procederá recurso, salvo cuando se haya acumulado pretensión de resarcimiento de perjuicios que por su cuantía pudiera dar lugar a recurso de suplicación, en cuyo caso el pronunciamiento sobre las medidas de conciliación será ejecutivo desde que se dicte la sentencia.

La otra novedad de la nueva redacción es que el legislador amplía el derecho para hacer efectiva la protección o el derecho a la asistencia social integral a las personas trabajadores víctimas del terrorismo. Por tanto, tendrán derecho a la reducción de la jornada de trabajo con disminución proporcional del salario o a la reordenación del tiempo de trabajo, a través de la adaptación del horario, de la aplicación del horario flexible o de otras formas de ordenación del tiempo de trabajo que se utilicen en la empresa. Estos derechos se podrán ejercitar en los términos que para estos supuestos concretos se establezcan en los convenios colectivos o en los acuerdos entre la empresa y la representación legal de las personas trabajadoras, o conforme al acuerdo entre la empresa y las personas trabajadoras afectadas.

La anterior redacción hacía referencia exclusivamente a la trabajadora víctima de violencia de género (Kahale 2010). Ahora se da cobertura a las personas trabajadoras víctimas del terrorismo, en el que tienen un mayor protagonismo en la Ley 3/2012. En este sentido, la disposición final decimocuarta modifica el apartado 2 del artículo 1 de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo (Ley 43/2006)[7], al disponer que se regulan con carácter excepcional bonificaciones para los contratos temporales que se celebren con personas trabajadoras que tengan acreditada la condición víctima del terrorismo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 34 de la Ley 29/2011, de 22 de septiembre, de Reconocimiento y Protección Integral a las Víctimas del Terrorismo[8].

2.3. Vacaciones anuales

La novedad relevante del ordinal tercero del artículo 38 del ET, por la modificación que realiza la disposición final primera de la Ley 3/2012, radica que en el caso de que el período de vacaciones coincida con una incapacidad temporal que no proceda por embarazo, parto o lactancia natural que imposibilite a la persona trabajadora disfrutarlas, total o parcialmente, durante el año natural a que corresponden, dicha persona podrá hacerlo una vez

[7] BOE núm. 312, de 30 de diciembre de 2006.
[8] BOE núm. 229, de 23 de septiembre de 2011.

finalice su incapacidad y siempre que no hayan transcurrido más de dieciocho meses a partir del final del año en que se hayan originado.

La otra especificidad de la norma es que señala en su literalidad al artículo 48.bis del ET, dado que en su anterior redacción solo hacía referencia al artículo 48.4. El artículo 48.bis hace alusión a la suspensión del contrato de trabajo por paternidad. En este sentido, en los supuestos de nacimiento de hijo, adopción o acogimiento de acuerdo con el artículo 45.1.d) del ET, el trabajador tendrá derecho a la suspensión del contrato durante trece días ininterrumpidos, ampliables en el supuesto de parto, adopción o acogimiento múltiples en dos días más por cada hijo a partir del segundo. Esta suspensión es independiente del disfrute compartido de los periodos de descanso por maternidad regulados en el artículo 48.4 del ET.

En el caso de parto, la suspensión corresponde en exclusiva a la otra persona progenitora. En los supuestos de adopción o acogimiento, este derecho corresponderá solo a uno de las personas progenitoras, a elección de las personas interesadas. Sin embargo, cuando el período de descanso regulado en el artículo 48.4 del ET sea disfrutado en su totalidad por uno de las personas progenitoras, el derecho a la suspensión por paternidad únicamente podrá ser ejercido por el otro.

La persona trabajadora que ejerza este derecho podrá hacerlo durante el periodo comprendido desde la finalización del permiso por nacimiento de hijo, previsto legal o convencionalmente, o desde la resolución judicial por la que se constituye la adopción o a partir de la decisión administrativa o judicial de acogimiento, hasta que finalice la suspensión del contrato regulada en el mencionado artículo 48.4 o inmediatamente después de la finalización de dicha suspensión.

La suspensión del contrato podrá disfrutarse en régimen de jornada completa o en régimen de jornada parcial de un mínimo del 50%, previo acuerdo entre la empresa y la persona trabajadora, y conforme se determine reglamentariamente. La persona trabajadora deberá comunicar a la empresa, con la debida antelación, el ejercicio de este derecho en los términos establecidos, en su caso, en los convenios colectivos.

Hay que tener en cuenta que la nueva redacción del artículo 48.bis, efectuada por el artículo 1 de la Ley 9/2009, de 6 de octubre, de ampliación de la duración del permiso de paternidad en los casos de nacimiento, adopción o acogida[9], no ha entrado en vigor hasta el 1 de enero de 2013, según lo dispone la disposición final octava del Real Decreto-Ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público[10].

El artículo 48.4 del ET señala que en el supuesto de parto, la suspensión tendrá una duración de dieciséis semanas ininterrumpidas, ampliables en el supuesto de parto múltiple en dos semanas más por cada hijo a partir del segundo. El período de suspensión se distribuirá a opción de la interesada

[9] BOE núm. 242, de 7 de octubre de 2009.
[10] BOE núm. 315, de 31 de diciembre de 2011.

siempre que seis semanas sean inmediatamente posteriores al parto. En caso de fallecimiento de la madre, con independencia de que ésta realizara o no algún trabajo, la otra persona progenitora podrá hacer uso de la totalidad o, en su caso, de la parte que reste del período de suspensión, computado desde la fecha del parto, y sin que se descuente del mismo la parte que la madre hubiera podido disfrutar con anterioridad al parto. En el caso de fallecimiento del hijo o hija, el período de suspensión no se verá reducido, salvo que, una vez finalizadas las seis semanas de descanso obligatorio, la madre solicitara reincorporarse a su puesto de trabajo.

Sin perjuicio de las seis semanas inmediatamente posteriores al parto de descanso obligatorio para la madre, en el caso de que ambas personas progenitoras trabajen, la madre, al iniciarse el período de descanso por maternidad, podrá optar por que la otra persona progenitora disfrute de una parte determinada e ininterrumpida del período de descanso posterior al parto bien de forma simultánea o sucesiva con el de la madre. La otra persona progenitora podrá seguir haciendo uso del período de suspensión por maternidad inicialmente cedido, aunque en el momento previsto para la reincorporación de la madre al trabajo ésta se encuentre en situación de incapacidad temporal.

En el supuesto de que la madre no tuviese derecho a suspender su actividad profesional con derecho a prestaciones de acuerdo con las normas que regulen dicha actividad, la otra persona progenitora tendrá derecho a suspender su contrato de trabajo por el periodo que hubiera correspondido a la madre, lo que será compatible con el ejercicio del derecho reconocido en el artículo 48.bis del ET.

En los casos de parto prematuro y en aquellos en que, por cualquier otra causa, el neonato deba permanecer hospitalizado a continuación del parto, el período de suspensión podrá computarse, a instancia de la madre, o, en su defecto, la otra persona progenitora, a partir de la fecha del alta hospitalaria. Se excluyen de dicho cómputo las seis semanas posteriores al parto, de suspensión obligatoria del contrato de la madre.

En los supuestos de partos prematuros con falta de peso y aquellos otros en que el neonato [11] precise, por alguna condición clínica, hospitalización a continuación del parto, por un período superior a siete días; es decir, más de una semana, el período de suspensión se ampliará en tantos días como la persona nacida se encuentre hospitalizada, con un máximo de trece semanas adicionales, y en los términos en que reglamentariamente se desarrolle.

En los casos de adopción y de acogimiento la suspensión tendrá una duración de dieciséis semanas ininterrumpidas, ampliable en el supuesto de adopción o acogimiento múltiples en dos semanas por cada persona menor a partir del segundo. Dicha suspensión producirá sus efectos, a elección de la persona trabajadora, bien a partir de la resolución judicial por la que se constituye la adopción, bien a partir de la decisión administrativa o judicial de acogimiento, provisional o definitivo, sin que en ningún caso un mismo menor pueda dar derecho a varios períodos de suspensión.

[11] La Real Academia Española define neonate como el recién nacido. www.rae.es

En el supuesto de que ambas personas progenitoras trabajen, el período de suspensión se distribuirá a opción de las personas interesadas, que podrán disfrutarlo de forma simultánea o sucesiva, siempre con períodos ininterrumpidos y con los límites señalados. En los supuestos de disfrute simultáneo de períodos de descanso, la suma de los mismos no podrá exceder de las dieciséis semanas o de las que correspondan en caso de parto, adopción o acogimiento múltiples.

En el caso de discapacidad del hijo o de la persona menor adoptada o acogida, la suspensión del contrato tendrá una duración adicional de dos semanas. En el supuesto de que ambas personas progenitoras trabajen, este período adicional se distribuirá a opción de las personas interesadas, que podrán disfrutarlo de forma simultánea o sucesiva y siempre de forma ininterrumpida. Los períodos podrán disfrutarse en régimen de jornada completa o a tiempo parcial, previo acuerdo entre la empresa y las personas trabajadoras afectadas, en los términos que reglamentariamente se determinen.

En los supuestos de adopción internacional, cuando sea necesario el desplazamiento previo de las personas progenitoras al país de origen de la persona adoptada, el período de suspensión podrá iniciarse hasta cuatro semanas antes de la resolución por la que se constituye la adopción. Las personas trabajadoras se beneficiarán de cualquier mejora en las condiciones de trabajo a la que hubieran podido tener derecho durante la suspensión del contrato.

2.4. Valoración general

Las medidas específicas para promover la igualdad entre mujeres y hombres que la Ley 3/2012 señala son escasas en relación al conjunto completo de medidas generales que la norma establece. Por consecuencia, el legislador hubiese aprovechado la reforma para incorporar de manera directa nuevas medidas para promover la igualdad entre mujeres y hombres.

Las medidas se centran, por una parte, al descanso semanal, fiestas y permisos; y, por otra, vacaciones anuales. En relación a esta última la norma solo lo específica en el artículo 48.bis del ET, que reza la suspensión del contrato de trabajo por paternidad. Asimismo, señala que en el caso de que el período de vacaciones coincida con una incapacidad temporal por contingencias distintas a las señaladas en el primer párrafo del ordinal tercer del artículo 38 del ET, que imposibilite a la persona trabajadora disfrutarlas, total o parcialmente, durante el año natural a que corresponden, podrá hacerlo una vez finalice su incapacidad y siempre que no hayan transcurrido más de dieciocho meses a partir del final del año en que se hayan originado.

En cuanto, al descanso semanal, fiestas y permisos es loable que el legislador haya dado protagonismo a las personas víctimas del terrorismo para el disfrute de su protección o su derecho a la asistencia social integral, a la reducción de la jornada de trabajo con disminución proporcional del salario o a la reordenación del tiempo de trabajo. De igual manera, se realza la función de los convenios colectivos para que establezcan los criterios para la concreción horaria de la reducción de jornada, en atención a los derechos de conciliación de la vida personal, familiar y laboral de la persona trabajadora y las

necesidades productivas y organizativas de las empresas. Por otra parte, la novedad radica en que la actual redacción específica de manera más clara los casos que hacen nacer el derecho, como es el nacimiento de hijo o hija, adopción o acogimiento de acuerdo con lo señalado en el artículo 45.1 d) del ET.

Las medidas específicas para promover la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo, como ya se ha apuntado, son insuficientes. Por ello se pasarán a estudiar las medidas inespecíficas para completar el conjunto de estrategias y hacer un análisis global para ofrecer las propuestas de las medidas que se deberían incorporar en la legislación jurídico laboral, que, lamentablemente, el legislador no aprovechó el momento para ello.

3. Medidas inespecíficas para promover la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo

3.1. Reducciones de cuotas en los contratos para la formación y el aprendizaje

El artículo 3 de la Ley 3/2012 trae como novedad un nuevo precepto original. Original, en el sentido, de que no modifica ninguna norma de la legislación jurídico laboral. La norma dispone el derecho que tienen las empresas a las reducciones de cuotas en los contratos para la formación y el aprendizaje. Huelga recordar que dicho contrato tiene por objeto la cualificación profesional de las personas trabajadoras en un régimen de alternancia de actividad laboral retribuida en una empresa con actividad formativa recibida en el marco del sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo.

La persona trabajadora deberá recibir la formación inherente al contrato para la formación y el aprendizaje directamente en un centro formativo de la red a que se refiere la disposición adicional quinta de la Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional[12], previamente reconocido para ello por el Sistema Nacional de Empleo. Empero, a su vez, podrá recibir dicha formación en la propia empresa cuando la misma dispusiera de las instalaciones y el personal adecuado a los efectos de la acreditación de la competencia o cualificación profesional, sin perjuicio de la necesidad, en su caso, de la realización de períodos de formación complementarios en los centros de la citada red.

Bajo este contexto, la Ley 3/2012 dispone que aquellas empresas que celebren contratos para la formación y el aprendizaje con personas trabajadoras desempleadas inscritos en la Oficina de Empleo tendrán derecho, durante toda la vigencia del contrato, incluida la prórroga, a una reducción de las cuotas empresariales a la Seguridad Social por contingencias comunes, así como las correspondientes a accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, desempleo, fondo de garantía salarial y formación profesional, correspondientes a dichos contratos, del 100% si el contrato se realiza por empresas cuya plantilla sea inferior a 250 personas, o del 75%, en el caso de que la empresa contratante tenga una plantilla igual o superior a esa cifra.

[12] BOE núm. 147, de 20 de junio de 2002.

De igual manera, en los contratos para la formación y el aprendizaje celebrados o prorrogados, se reducirá el 100% de las cuotas de las personas trabajadoras a la Seguridad Social durante toda la vigencia del contrato incluida la prórroga. Las empresas que transformen en contratos indefinidos los contratos para la formación y el aprendizaje a la finalización de su duración inicial o prorrogada, cualquiera que sea la fecha de su celebración, tendrán derecho a una reducción en la cuota empresarial a la Seguridad Social de 1.500 euros/año, durante tres años.

En el supuesto de mujeres, dicha reducción será de 1.800 euros/año. Serán de aplicación estas mismas reducciones en los casos de contratos para la formación celebrados con anterioridad a la entrada en vigor del Real Decreto Ley 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo[13], que se transformen en indefinidos a partir del 1 de enero de 2012.

Las reducciones previstas no serán de aplicación en los contratos para la formación y el aprendizaje cuando se suscriben en el marco de las acciones y medidas establecidas en la letra d) del artículo 25.1 de la Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo[14]; es decir, en el ámbito de oportunidades de empleo y formación, como acciones y medidas que impliquen la realización de un trabajo efectivo en un entorno real y permitan adquirir formación o experiencia profesional dirigidas a la cualificación o inserción laboral, incluyendo, asimismo, los proyectos de Escuelas Taller, Talleres de Empleo y Casas de Oficios.

3.2. Trabajo a distancia

La Ley 3/2012 promueve nuevas formas de desarrollar la actividad laboral, al dar cabida al teletrabajo; por constituir una particular forma de organización del trabajo que encaja perfectamente en el modelo productivo y económico que se persigue con la reforma a través de tres caminos. Primero, al favorecer la flexibilidad de las empresas en la organización del trabajo. Segundo, al incrementar las oportunidades de empleo. Tercero, al optimizar la relación entre tiempo de trabajo y vida personal y familiar.

Por primera vez en España se regula la figura del teletrabajo, o mejor dicho una de sus modalidades como es el trabajo a distancia, a través del artículo 6 de la Ley 3/2012 que modifica el título del artículo 13 del ET por «Trabajo a distancia», anteriormente titulado «Contrato de trabajo a domicilio» (Sempere y Kahale 2013).

El legislador deja abierta dos alternativas para que se materialice el trabajo a distancia. Por una parte, que la prestación de la actividad laboral se realice de forma preponderante en el domicilio de las personas trabajadoras. Por otra, que se efectúe en cualquier otro lugar elegido por aquella. Por consiguiente, no se toma en cuenta el centro de trabajo, sino el lugar de trabajo; es decir, a los lugares diferentes al convencional (Sierra 2001). Por ello, se afirma que la

[13] BOE núm. 208, de 30 de agosto de 2011.
[14] BOE núm. 301, de 17 de diciembre de 2003.

nueva redacción del artículo 13 del ET deja sin cobijo a las demás tipologías del teletrabajo, dado que no siempre el lugar de trabajo es libremente elegido por la persona trabajadora como ocurre en el caso de los telecentros o centro satélite; sin embargo, elimina la previsión sobre que este trabajo se realiza con vigilancia de la empresa.

Otra de las diferencias con su anterior redacción es que el trabajo a distancia se materializa a través de un acuerdo escrito y no mediante contrato de trabajo. Empero, se aplicarán, independientemente de que el pacto se estableciera en el contrato inicial, como si fuera posterior, las obligaciones señaladas en el artículo 8.3 del ET, respecto a la necesidad del empresario de entregar copia básica a las personas representantes de los trabajadores; a excepción de los contratos de relación laboral especial de alta dirección sobre los que se establece el deber de notificación a la representación legal de las personas trabajadoras.

El acuerdo contendrá todos los datos del contrato a excepción del número del documento nacional de identidad, domicilio, estado civil, y cualquier otro que, de acuerdo con la Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen, pudiera afectar a la intimidad personal (De Verda 2007)[15]. En este sentido, el Real Decreto 1424/2002, de 27 de diciembre, por el que se regula la comunicación del contenido de los contratos de trabajo y de sus copias básicas a los Servicios Públicos de Empleo, y el uso de medios telemáticos en relación con aquélla [16], señala que las personas empresarias están obligadas a comunicar a los Servicios Públicos de Empleo, en el plazo de los diez días hábiles siguientes a su concertación, el contenido de los contratos de trabajo que celebren o las prórrogas de los mismos. Asimismo, deberán enviar o remitir a los Servicios Públicos de Empleo la copia básica de los contratos de trabajo, previamente entregada a la representación legal de las personas trabajadoras, si la hubiere.

Otra diferencia es que la nueva redacción prescinde de la obligación, que anteriormente se imponía a la empresa, en el trabajo a domicilio, de poner a disposición de las personas teletrabajadoras un documento de control de su actividad laboral que realicen, en el que debía consignarse el nombre de la persona trabajadora, clase y cantidad de trabajo, cantidad de materias primas entregadas, tarifas acordadas para la fijación del salario, entrega y recepción de objetos elaborados y cuantos otros aspectos de la relación laboral interesan al empresario y al trabajador. Hay que destacar, no obstante, que su incumplimiento sigue siendo infracción administrativa leve como lo dispone el artículo 6.3 del Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social[17], Sin embargo, debería entenderse como una derogación tácita del dicho apartado.

[15] BOE núm. 115, de 14 de mayo de 1982.
[16] BOE núm. 43, de 19 de febrero de 2003.
[17] BOE núm. 189, de 8 de agosto de 2000.

3.3. Bonificaciones de cuotas por transformación de contratos en prácticas, de relevo y de sustitución en indefinidos

De manera inédita el artículo 7 de la Ley 3/2012 señala las bonificaciones de cuotas por transformación de contratos en prácticas, de relevo y de sustitución en indefinidos. Bajo este contexto, las empresas que conviertan en indefinidos contratos en prácticas, a la finalización de su duración inicial o prorrogada, o que conviertan en indefinidos contratos de relevo y de sustitución por anticipación de la edad de jubilación, cualquiera que sea la fecha de su celebración, tendrán derecho a una bonificación en la cuota empresarial a la Seguridad Social de 41,67 euros/mes (500 euros/año), por el transcurso de tres años. En el supuesto de mujeres, dichas bonificaciones serán de 58,33 euros/mes (700 euros/año).

De igual manera, podrán ser beneficiarios de las bonificaciones aquellas empresas que tengan menos de cincuenta personas trabajadoras en el momento de producirse la contratación, incluidos los personas trabajadoras autónomas, y sociedades laborales o cooperativas a las que se incorporen las personas trabajadoras como personas socias trabajadoras o de trabajo, siempre que estas últimas hayan optado por un régimen de Seguridad Social propio de personas trabajadoras por cuenta ajena. El legislador deja claro en el precepto que lo no previsto en la norma, será de aplicación lo establecido en la Sección I «Programa de Fomento del Empleo» del capítulo I «Medidas de impulso de la contratación indefinida» de la Ley 43/2006.

3.4. Clasificación profesional

El artículo 8 de la Ley 3/2012, titulado «Clasificación profesional», modifica el artículo 22 del ET que hace referencia al sistema de clasificación profesional. En este sentido, dispone que a través de la negociación colectiva o, en su defecto, acuerdo entre la empresa y las personas representantes de los trabajadores, se establecerá el sistema de clasificación profesional de las personas trabajadoras por medio de grupos profesionales.

Por grupo profesional se atenderá aquel que agrupe unitariamente las aptitudes profesionales, titulaciones y contenido general de la prestación, y podrá incluir distintas tareas, funciones, especialidades profesionales o responsabilidades asignadas a la persona trabajadora. La anterior redacción del precepto solo hacía referencia, en cierta parte, a la inclusión de diversas categorías profesionales. Ahora es más explícita la norma al señalar «distintas tareas» y «responsabilidades asignadas al trabajador».

La nueva redacción elimina la definición de categoría profesional; por tanto, el precepto pasa a tener cuatro apartados. Por otra parte, señala que la definición de grupos profesionales se ajustará a criterios y sistemas que tengan como fin garantizar la ausencia de discriminación tanto directa como indirecta entre mujeres y hombres. Por acuerdo entre la persona trabajadora y la empresa se asignará a la persona trabajadora un grupo profesional y se establecerá como contenido de la prestación laboral objeto del contrato de trabajo la realización de todas las funciones correspondientes al grupo profesional asignado o solamente de alguna de ellas. En el supuesto que se acuerde la polivalencia funcional o la realización de funciones propias de más de un grupo, la

equiparación se realizará en virtud de las funciones que se desempeñen durante mayor tiempo. La anterior redacción de la norma hacía referencia exclusivamente a que la equiparación solo se realizaría en cuanto a las funciones que resulten prevalentes.

Por último, hay que señalar que la disposición adicional novena de la Ley 3/2012 hace mención a la adaptación de los convenios colectivos al nuevo sistema de clasificación profesional. Bajo este contexto, dispone que en el plazo de un año los convenios colectivos en vigor deberán adaptar su sistema de clasificación profesional al nuevo marco jurídico previsto en el artículo 22 del ET. Por consecuencia, de conformidad con lo dispuesto en la disposición final vigésima primera de la Ley 3/2012, el año comenzará a computarse al día siguiente de la publicación de dicha norma; es decir, a partir del 8 de julio de 2012; por tanto, el año finaliza el 8 de julio de 2013.

3.5. Tiempo de trabajo

El artículo 9 de la Ley 3/2012 modifica, por una parte, el apartado 2, y, por otra, el apartado 8 del artículo 34 del ET que hace alusión a la jornada. La novedad del apartado segundo del precepto es que se podrá establecer la distribución irregular de la jornada a lo largo del año, a través de convenio colectivo o por acuerdo entre la empresa y la representación legal de las personas trabajadoras que, en defecto de pacto, la empresa podrá distribuir de manera irregular a lo largo del año el diez por ciento de la jornada de trabajo. No obstante, la persona trabajadora deberá conocer con un preaviso mínimo de cinco días el día y la hora de la prestación de trabajo resultante de los períodos de descanso diario y semanal previsto en el ordenamiento jurídico.

El octavo apartado hace alusión, en relación al derecho de adaptar la duración y distribución de la jornada de trabajo para hacer efectivo su derecho a la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, a la promoción de la utilización de la jornada continuada, el horario flexible u otros modos de organización del tiempo de trabajo y de los descansos que permitan la mayor compatibilidad entre aquel derecho de las personas trabajadoras y la mejora de la productividad en las empresas.

3.6. Racionalización de horarios

La disposición adicional decimoséptima de la Ley 3/2012 dispone que en el término de tres meses, a partir de que elabore su informe la Subcomisión del Congreso de los Diputados para el análisis y estudio de la racionalización de horarios y la consiguiente conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y de la corresponsabilidad, el Gobierno adoptará medidas encaminadas a promover la racionalización de horarios y la indicada conciliación, previa consulta a las organizaciones sindicales y empresariales más representativas.

3.7. Identificación y ámbitos de las políticas activas de empleo

La disposición final décima.Uno de la Ley 3/2012 modifica el ordinal f) del apartado 1 del artículo 25 de la Ley 56/2003. Bajo este contexto, el artículo 25 señala el conjunto de acciones y medidas que integran las políticas activas de empleo, especialmente cubrirá el ámbito de oportunidades para colectivos con

especiales dificultades: acciones y medidas de inserción laboral de colectivos que, de forma estructural o coyuntural, presentan especiales dificultades para el acceso y la permanencia en el empleo. A estos efectos, se tendrá especialmente en consideración la situación de las mujeres víctimas de violencia de género, de las personas con discapacidad, de las personas en situación de exclusión social y de las víctimas del terrorismo. En relación con las personas con discapacidad, se incentivará su contratación tanto en el empleo ordinario como en el empleo protegido a través de los Centros Especiales de Empleo. Respecto a las personas en situación de exclusión social se impulsará su contratación a través de las empresas de inserción. El Gobierno garantizará en la Estrategia Española de Empleo la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad en el acceso y el mantenimiento en el empleo.

La novedad en relación a su anterior redacción es que la Ley 3/2012 le da protagonismo a las víctimas del terrorismo. De igual manera, hace mención a las víctimas del terrorismo en el artículo 11. Tres, disposición final décima. Dos, disposición final decimocuarta y disposición final decimoquinta. Como puede observarse el legislador ha querido darle un poco de realce a este colectivo, como se desprende en el título de la disposición final decimoquinta que señala los «derechos laborales de las víctimas del terrorismo».

La disposición final duodécima de la Ley 3/2012 señala la aplicación de acciones y medidas de políticas activas de empleo contempladas en la normativa estatal en el ámbito de la Estrategia Española de Empleo 2012-2014. En este sentido, la Exposición de Motivos del Real Decreto 1542/2011, de 31 de octubre, por el que se aprueba la Estrategia Española de Empleo 2012-2014[18], señala que la Estrategia atañe al conjunto de acciones y medidas de orientación, empleo y formación dirigidas a mejorar las posibilidades de acceso al empleo, por cuenta ajena o propia, de las personas desempleadas, al mantenimiento del empleo y a la promoción profesional de las personas ocupadas y al fomento del espíritu empresarial y de la economía social.

Afecta, por tanto, a las medidas para el fortalecimiento y la modernización de los instrumentos administrativos y de servicio a las personas y empresas que permiten la aplicación de las políticas señaladas, y a las actuaciones para reforzar la coordinación de todos los actores públicos y privados que realizan actuaciones encaminadas a lograr los mismos objetivos. La Estrategia, en consecuencia, ha de ser un referente común a las iniciativas de empleabilidad de los distintos agentes que aplican medidas de políticas activas de empleo, y habrá de contribuir a una mayor cooperación entre los distintos niveles administrativos y territoriales, incluyendo la relación público-privada.

4. Propuestas de mejora

Desde la óptica de la igualdad y no discriminación las medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo no se consideran muy positivas. El legislador ha sido poco audaz en aprovechar la coyuntura de la crisis para incrementar los niveles de igualdad, mediante la consolidación de los puestos de trabajo ocupados por mujeres. Para ello es recomendable el diálogo social, y no solo

[18] BOE núm. 279, de 19 de noviembre de 2011.

incorporar las demandas del colectivo femenino en la generación de soluciones, por lo que se debe apostar por la rentabilidad y la competitividad empresarial.

La Ley 3/2012 no refuerza la igualdad ya existente, que se constata entre las personas trabajadoras que lo hacen en el mismo sector. La norma promueve la negociación colectiva de ámbito empresarial, fomentando la segmentación y la diferencia de tutelas entre las personas trabajadoras del mismo sector. Por consecuencia, refuerza la desigualdad en el disfrute de las condiciones, principalmente en los sectores productivos en el que hay más precariedad. Bajo este contexto, sacrifica los derechos de conciliación de la vida personal, laboral y familiar.

De igual manera, las desigualdades se ven afectadas por el poder unilateral que se le concede a la persona empleadora para la modificación de las condiciones de trabajo, así como la inaplicación de los convenios colectivos. Ello puede traer como consecuencia que las mujeres salgan de nuevo al mercado de trabajo. En cuanto a las medidas de conciliación de la vida laboral, personal y familiar que señala la modificación del artículo 37 del ET, en relación al derecho a la hora de ausencia por lactancia, impide la aplicación de la sentencia de 30 de septiembre de 2010 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. La sentencia reconoce que el permiso de lactancia es un permiso individual tanto para la madre como el padre.

Dicho en otras palabras, el Tribunal Europeo manifiesta que la evolución normativa nacional y su interpretación jurisprudencial ha desvinculado del hecho biológico la lactancia natural, configurándose actualmente como un mero tiempo de cuidado a favor del hijo que tanto el padre como la madre pueden asumir y como una medida conciliadora de la vida familiar y laboral, tras el disfrute del permiso de maternidad. El permiso se concede, por tanto, a los trabajadores y las trabajadoras por su condición de progenitores, por lo que considerar que solo la madre que tenga la condición de trabajadora por cuenta ajena es titular del derecho a disfrutar del permiso controvertido, en tanto que el padre que tenga la misma condición únicamente podría disfrutar de ese derecho, sin ser titular, puede contribuir a perpetuar un reparto tradicional de funciones entre el hombre y la mujer al mantener a los hombres en una función subsidiaria de las mujeres respecto al ejercicio de su función parental. Por consecuencia, no puede denegarse el disfrute del permiso controvertido al padre que tenga la consideración de trabajador por cuenta ajena, por el hecho de que la madre del niño no tenga esa condición, ya que ello podría dar lugar a que la mujer se viera obligada a limitar su actividad profesional, y soportar sola la carga derivada del nacimiento de su hijo, sin poder recibir la ayuda del padre del niño[19].

Por consiguiente, la norma imposibilita el disfrute por los dos padres, dado que exclusivamente lo puede ejercer uno de los dos progenitores. Asimismo, reduce la jornada a diaria. Ello trae como resultado que la jornada se reduzca como mínimo a un octavo y como máximo la mitad, independientemente del conjunto de necesidades específicas que tengan los progenitores. Es decir,

[19] STJUE de 30 de septiembre de 2010, Asunto C-104/09, Roca Álvarez/Sesa Start Espana ETT, S.A.

elimina la posibilidad de otra forma de ejercicio de este derecho, que puede adaptarse mejor a las necesidades personales o familiares de los padres. Dicho en otros términos, la Ley 3/2012 modifica el derecho que regula la concreción horaria en la reducción de jornada, lo que cierra, aún más, las posibilidades de conciliación de la vida laboral, personal y familiar.

Por otra parte, la Ley 3/2012 permite que los convenios colectivos regulen la concreción horaria en la reducción de jornada en función de las necesidades productivas y organizativas de las empresas. Huelga recordar que los convenios colectivos tienden a mejorar los derechos de conciliación de la vida laboral, personal y familiar y la concreción de su disfrute. Empero, aquella norma puede desvirtuar su fin al estimular a que los convenios colectivos regulen la concreción de dichos derechos en función a los criterios empresariales y, por tanto, en contra de los derechos y las necesidades de las personas trabajadoras.

Por último, conviene resaltar que la Ley 3/2012 deroga una de las fórmulas que incitaba el mantenimiento del empleo y la igualdad de oportunidades a través de las bonificaciones económicas. Dicho en otras palabras, desaparecen las bonificaciones a las mujeres trabajadoras, que teniendo suspendido el contrato de trabajo por maternidad o por excedencia para el cuidado de un hijo, se reincorporaban al puesto de trabajo dentro de los dos años siguientes al comienzo del permiso de maternidad. Visto desde este punto de vista, la norma no fortalece la creación de empleo, y mucho menos a las mujeres; por tanto, no elimina la brecha salarial.

La igualdad entre mujeres y hombres es la base del crecimiento y del empleo. En este sentido, la reforma aborda viejas instituciones laborales sin hacer un cambio sustancial, que el legislador hubiera aprovechado para incorporar nuevas fórmulas para conseguir la igualdad y no discriminación, y la efectiva implantación de la LOIMH, a través de las siguientes recomendaciones (Kahale 2012):

a) Implementar medidas encaminadas a eliminar la brecha salarial.

b) Promover la negociación colectiva sectorial para combatir la discriminación y favorecer la igualdad.

c) Potenciar el acceso y la permanencia en el empleo en condiciones de igualdad mediante la adaptación de los sistemas de formación a las nuevas exigencias del mercado de trabajo.

d) Enfocar la enseñanza de la mujer hacia el empleo en sectores tradicionalmente masculinos.

e) Fomentar nuevas fuentes de empleo, por ejemplo, en áreas de conservación del medioambiente y energías renovables.

f) Adoptar nuevas iniciativas para favorecer el dinamismo y las sugerencias empresariales.

g) Favorecer la movilidad entre empleos.

h) Estimular la participación de la mujer en la construcción social y económica; es decir, fomentar su capacidad de liderazgo en toma de decisiones.

i) Contar con el consenso social.

5. Bibliografía

De Verda Y Beamonte, José (2007): *Veinticinco años de aplicación de la Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen*, Cizur Menor: Aranzadi.

Kahale Carrillo, Djamil Tony (2010): "Medidas para promover la igualdad entre mujeres y hombres en el trabajo" en Sempere Navarro, Antonio (dir) *La reforma laboral de 2010. Estudio de la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo*, Cizur Menor: Aranzadi.

Kahale Carrillo, Djamil Tony (2012): *El distintivo empresarial en materia de igualdad*, Madrid: Editorial Síntesis.

Kahale Carrillo, Djamil Tony (2012): *Protección a las personas en situación de dependencia*, Editorial Formación Alcalá: Jaén.

Sempere Navarro, A. y Kahale Carrillo, Djamil Tony (2013): *Teletrabajo*, Madrid: Ediciones Francis Lefebvre.

Sierra Benítez, Esperanza (2001): *El contenido de la relación laboral en el teletrabajo*, Sevilla: CES.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Diferencias en las rentas del trabajo por género en España. Una aproximación probabilística.

Laura Vitriago Valdivieso y Mª Covadonga de la Iglesia Villasol

Universidad Complutense de Madrid, e Instituto de Análisis Industrial y Financiero

DIFERENCIAS EN LAS RENTAS DEL TRABAJO POR GÉNERO EN ESPAÑA. UNA APROXIMACIÓN PROBABILÍSTICA.

Laura Vitriago Valdivieso; lvitriag@ucm.es
Universidad Complutense de Madrid

Mª Covadonga de la Iglesia Villasol; civ@ccee.ucm.es
Universidad Complutense de Madrid, e Instituto de Análisis Industrial y Financiero

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Campus de Somosaguas. 28223 Madrid

Resumen

El siguiente trabajo intenta aportar evidencia econométrica al estudio de los factores que determinan las diferencias de las rentas del trabajo por género, realizado a partir de la información contenida en la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del 2011 en España, apuntando hacia factores socioculturales y económicos. La extensa literatura económica española, que ha abordado el tema desde diversas perspectivas y metodologías empíricas, defienden la utilización de la Ecuación de Mincer revisada. Así, este trabajo recoge la dicha ecuación, bajo la hipótesis de que junto con factores racionales, ya tratados en la literatura, como el nivel de educación, la experiencia, el lugar de residencia o la edad, que influyen en la percepción de rentas diferentes por los trabajadores, se observa que hay otros factores individuales, como el sexo, la nacionalidad o el estado civil, cuyas causas deben ser objeto de mayores reflexiones. Este documento recoge una aportación diferenciadora al realizar el estudio con el método de Probabilidad no Lineal, Logit, en lugar de Mínimo Cuadrados Ordinarios (MCO), así como el uso de los datos de la EPF, que permite realizar un ejercicio analítico interesante de estática comparativa sobre un patrón de comportamiento básico diferenciado según el género, de forma que a menor nivel de estudios, menor es la probabilidad de recibir rentas altas, como se deriva de la ecuación de Mincer, sin embargo, ser extranjero es tanto o más perjudicial que ser mujer en cuanto a la probabilidad de poder recibir rentas altas, observándose igualmente diferencias por el estado civil. Como principal conclusión, el modelo asigna una menor probabilidad de obtener rentas altas a las mujeres, evidenciando así la polarización de la discriminación en la brecha de ingresos del trabajo, como se evidencia en la casi totalidad de los estudios del mercado laboral, agravado por diferentes rasgos como la edad, el nivel de estudios o el estado civil.

Keywords: Diferencias rentas del trabajo, diferencias por género, Capital Humano, Sesión cruzada, Logit.
Clasificación JCL: C31, J01, J24, J31, J71

1. Introducción

Uno de los temas que ha suscitado un amplio interés en la literatura económica es la constatación y explicación de los determinantes de las diferencias en las rentas del trabajo y especialmente salariales. Así, esta literatura, tanto teórica como empírica pivota alrededor de la teoría del Capital Humano de Becker (1964), cuya contribución marcó un hito al considerar la educación/formación como una inversión de los agentes racionales para aumentar sus ingresos futuros (y/o su eficiencia productiva), siendo Mincer (1974) quien aporta la especificación y estimación empírica de los fundamentos de Becker. Estos trabajos iniciales han sido seguidos por muchos otros autores que con enfoques diversos, han profundizado en la relación econométrica entre el nivel de estudios, la inversión en educación y las diferencias en la renta, incorporando como factores explicativos de las diferencias observadas tanto los económicos o culturales, sino también los de carácter social, para aproximar comportamientos que pueden contribuir a explicar tales diferencias.

Parece evidente que la renta que un individuo puede llegar a percibir en el ejercicio profesional depende de una decisión racional donde decide invertir tiempo y dinero en una mejor formación, para así obtener una tasa de retorno en forma de mayores rentas futuras del trabajo. Muchas veces se ha puesto de manifiesto que la educación aumenta la productividad de los trabajadores, sin que este hecho contradiga que entre los trabajadores por cuenta ajena con la misma cualificación y años de experiencia puedan observarse diferencias en las rentas del trabajo. Algunas de estos elementos, que determinan una desigualdad polarizada en las diferencias en los niveles de ingresos del trabajo, que lejos de reducirse se agrava con el proceso de crisis actual, son el sexo, justificadas en algunas ocasiones por las responsabilidades familiares (hijos y familiares dependientes) que asumen las mujeres y que les restarían productividad frente a los hombres, hecho éste que no se ha contrastado de forma irrefutable. Pero en el estudio sobre las diferencias en las rentas del trabajo, salariales o no, sus determinantes y las causas de las mismas, se observan además otros ejes de desigualdad como pueden ser la nacionalidad y la edad, que acrecienta el interés.

Por tanto, en este estudio se aborda la hipótesis de que junto con los factores racionales que influyen en las diferencias de los ingresos del trabajo (y tanto por cuenta propia como ajena), se pueden identificar otras causas que deben ser objeto de futuras y mayores reflexiones, como por ejemplo el género, la nacionalidad o la edad.

En el siguiente apartado se presenta una breve mención a la literatura empírica que han aportado evidencia empírica en los últimos años sobre diferencias en los ingresos del trabajo para la economía española, en general refiriéndose a las diferencias salariales, que sirven de marco para determinar el estado empírico de la cuestión, en la que se incide en factores determinantes como la localización geográfica, edad, estado civil, nacionalidad, género, fuente de ingreso y nivel de estudios. El trabajo continúa con un ejercicio estadístico econométrico que aborda las relaciones entre dichas variables y sus probabilidades para determinar niveles altos o bajos de ingresos, con los datos

de las Encuestas de Presupuestos Familiares de 2011, que evidencian la discriminación por género en la percepción de las rentas del trabajo, que llevará a una reflexión final sobre la perduración de la brecha diferencial y su posible polarización.

2. Algunas anotaciones sobre el estado de la cuestión

Son numerosos los estudios que, desde la segunda mitad del siglo pasado, han puesto el punto de atención en la relación positiva entre educación e ingresos, con una clara causalidad, dada porque el nivel educativo de los individuos determina en gran medida el nivel de ingresos que pueden llegar a percibir por su trabajo. Esta teoría del *Capital Humano*, erigida en corriente dominante de la economía laboral, parte de las investigaciones de Becker (1964), siendo refrendada posteriormente por la contrastación empírica de las reconocidas como Ecuaciones de Mincer (1974). Ambos autores abordan de forma pionera los comportamientos racionales de los individuos para determinar la influencia, en especial el nivel de educación, en la percepción de los ingresos del trabajo. Mantienen que la educación y la experiencia laboral permiten cualificar o capacitar a las personas, y a mayor cualificación, mayor productividad y como consecuencia mayor nivel de renta. Así, Mincer estima con los datos del censo de 1950 y 1960 de Estados Unidos un aumento de entre el 5 y el 10% en los ingresos anuales por cada año de educación adicional que presentase el trabajador.

Estos trabajos abrieron el campo de estudio, desde la economía laboral y del capital humano, a la asignación eficiente de los recursos humanos e inciden en dos aspectos: 1) que la productividad del trabajador está en función de la educación (formación/especialización) y se compensa con ingresos del trabajo más altos; y 2) que la educación influye en la actitud y comportamiento de los trabajadores. Sin embargo son numerosas las críticas que estos planteamientos han tenido y siguen teniendo, tanto desde el ámbito teórico como econométrico, sin excluir a los agentes sociales, dada la evidencia de algunas desigualdades.

Las ecuaciones de Mincer se construyen a partir de los supuestos del modelo neoclásico del mercado de trabajo, en la cual las empresas conocen la productividad marginal de cada trabajador y el proceso competitivo permite que los salarios dependan del nivel de productividad, y asumen que: i) la inversión en educación es un coste de oportunidad, debido a que se dejan de percibir ingresos por no estar trabajando; ii) el tiempo que el individuo permanece en el mercado laboral es independiente del nivel de estudios alcanzado, y iii) los individuos comienzan a trabajar después de terminar sus estudios. Recogen, pues, un modelo de determinación de ingresos, centrándose en la dinámica de los ciclos de vida de los salarios, la comparación entre los salarios observados y los potenciales, la inversión en capital humano, en educación y experiencia, recogiendo una relación positiva entre el número de años de escolaridad y los ingresos futuros.

Así, la especificación de Mincer es una ecuación semilogarítmica y cuadrática:

$$LnY = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 Exp + \beta_3 Exp^2 + e\,,$$

donde *Y*=Ingresos, *S*=Años de educación, *Exp*=Años de experiencia laboral y *e*=Variable aleatoria, y aporta una estimación con datos de corte transversal a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). La especificación cuadrática supone que conforme aumenta la experiencia, los ingresos salariales aumentan, pero cada año de experiencia tiene un efecto menor sobre el ingreso[1]. Esta especificación ha sido moldeada para aportar evidencia empírica en diferentes países, entornos y momentos temporales, dando origen a una amplia literatura empírica, siendo objeto de diversas críticas debidas a diferencias tanto metodológicas en el estudio econométrico o del manejo de la información estadística.

A modo de síntesis, Griliches (1977) considera que 1) excluir variables como las habilidades de los individuos determina una sobreestimación, dado que las personas con mayor habilidad suelen aportar mayores grados de educación, 2) la educación debería considerarse como una variable endógena dados los costes directos del proceso de educación, los costes de oportunidad, las imperfecciones del mercado, la influencia de los padres, o el tipo de ciudad de residencia, y 3) considerar un corte transversal en la estimación, implica asumir un comportamiento estable y unas expectativas estáticas en el proceso de inversión de capital humano, siendo más relevante estimar una serie que recoja una evolución temporal. Entre el resto de autores con posiciones críticas, cabe destacar Heckman (1979), para quien estudiar sólo las rentas de los individuos ocupados, puede determinar un problema de selección muestral a considerar, o Sapelli (2009) quien considera que se debería desglosar la educación en diversos niveles educativos, y así estimar diversas tasas de rendimiento y retorno de la educación. Algunas referencias empíricas ineludibles, que recogen las consideraciones señaladas, son el trabajo citado de Griliches (1977), que permitió refinar la metodología, Psacharopoulos (1985), Cohn, y Addison (1998), ó Card (1999). El avance de la técnica econométrica, ha favorecido que los numerosos trabajos posteriores pudieran reducir o evitar alguno de los sesgos citados y aplicado diversos métodos econométricos, como el Mínimo Cuadrado en dos etapas, con test de Heckman, y abordado la desagregación por sectores, regiones, género o edad.

En el caso español, las numerosas estimaciones de las Ecuaciones de Mincer, difieren de este ensayo por la metodología econométrica, la tipología de los datos, el período temporal, la definición de las variables del modelo, tanto la dependiente como las instrumentales que tratan de caracterizar las diferencias individuales, o la segmentación por tramos, de estudios, sexo o de sectores. Referencia de partida es el trabajo de Alba-Ramírez y San Segundo (1995), quienes a través de una encuesta piloto de ingresos de 1990, observan diferencias por género, niveles de educación, clase de los trabajadores y sector en el que trabaja el individuo (público/privado), y obtienen una tasa de rendimiento de la educación de 7,7% en hombres y 9,7% para las mujeres. Vila

[1] Los ingresos no crecen infinitamente en la misma proporción, así, los individuos con edades cercanas a la jubilación pierden productividad y en consecuencia parte de sus ingresos, hecho que justifica la forma cóncava.

y Mora (1996), con datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de 1990, obtienen una rentabilidad del 5,3% por cada año adicional de estudio, si bien en 1998 muestran una caída en el rendimiento de la educación entre 1981 y 1991 para los niveles educativos no universitarios, constatando que en la década de expansión de los logros educativos, la desigualdad de los ingresos por género disminuyó considerablemente. Lassibille y Navarro (1998) confirman a través de MCO dicha caída en los rendimientos para la educación secundaria y para las licenciaturas entre 1980 y 1991, mientras que quienes disponían de un diploma universitario fueron recompensados algo más en 1991 que en 1980, y aumentando moderadamente los rendimientos de la educación primaria.

Barceinas, Oliver, Raymnond y Roig (2000) constatan valores inferiores de rentabilidad de la educación al utilizar MCO en lugar de variables instrumentales (VI)[2], y confirman en una rentabilidad de la educación del 8,2% para los hombres y 8,3% para las mujeres con los microdatos de la Encuesta de Estructura Salarial (EES) de 1995. Caparrós, Gamero, Marcenaro y Navarro, en 2001, con el Panel de Hogares de la Unión Europea de 1994 (PHOGUE-94) estiman una tasa privada de rentabilidad marginal promedio de la inversión educativa del 8,1% en 1994 para los hombres y 9,5% para las mujeres, reduciéndose para los datos de 1996 a 6,6% y 9,1% respectivamente. Con el mimo panel de datos, Pons y Gonzalo, en 2002, con el foco puesto en las condiciones familiares y sociales, época de nacimiento o cambios en el sistema educativo de los encuestados, con VI y MCO, obtienen resultados de 10% frente al 6% respectivamente. Arrazola, De Hevia, Risueño y Sanz (2003), de nuevo con el PHOGUE-94, estiman tasas internas de rentabilidad para los diferentes grados de educación, diferenciando entre pública y privada: Estudios básicos: 10% para privada y 7,7% para pública; Bachillerato: 10% y 7,7% y estudios universitarios: 9,7% y 7,6%, respectivamente, mientras que agregadamente estiman una tasa de rendimiento de la inversión de 6,5%, aumentando a 8,2% al utilizar variables instrumentales. Con posterioridad, Marcenaro y Navarro (2005) y con el PHOGUE-94 estimaron modelos de ganancias por género y edad, concluyendo que el rendimiento de la educación en España se incrementa a medida que se avanza en los niveles educativos, la educación en más rentable para las mujeres que para los hombres y los títulos de mayor nivel para los hombres no se deprecian con el tiempo.

Salas (2004) demuestra con los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida de 2004 (ECV) que la función de Mincer no determina una medida exacta de la rentabilidad de la educación superior y corrige su endogeneidad a través de variables instrumentales, obteniendo un 13,6% de rentabilidad para estudios universitarios, observando que los licenciados ganan un 57% más que los diplomados.

Cabe señalar algunos trabajos con enfoques más parciales y también más recientes, pero relevantes en las conclusiones. Así, Freire y Teijeiro (2010) quienes para la comunidad de Galicia y con una encuesta de 2008 creada ad hoc, estudian la relación entre educación y rentas del trabajo de los jóvenes

[2] En 2002, con la misma base de datos del 2001 y seleccionando sólo a hombres asalariados la rentabilidad obtenida por MCO es del 6,2% y del 8,8% con VI.

gallegos[3], explicada positivamente por el sexo, trabajar por cuenta ajena y en la Administración Pública, y negativamente por la edad, ser autónomo, trabajar en la misma localidad de residencia y pertenecer a ciertos sectores como la agricultura, comercio, hostelería, transporte, comunicación o industria. Por otro lado, García, Campos, Sánchez y Marchante (2011), a partir de la Encuesta de Estructura Salarial de 2006, estiman la ecuación de Mincer ampliada para el sector hostelero en las regiones turísticas más importantes de España, contrastando rendimientos de la educación inferiores en la hostelería con respecto al resto de servicios privados, y diferencias salariales significativas según las regiones de España y el género.

Por tanto, son varios los trabajos anteriores que, teniendo como denominador común los planteamientos iniciales de las Ecuaciones de Mincer ampliadas, evidencian las diferencias en la rentabilidad de la educación, bien por género, nivel educativo, etc.

3. Nota metodológica de la investigación

A continuación se exponen algunas características tanto de la base de datos, la selección de las variables, su depuración y tratamiento, como de la estimación econométrica realizada por el método de probabilidad no lineal.

3.1 Base de datos y selección de individuos.

La base de datos utilizada es la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) de 2011, con base de 2006, de carácter anual y que recoge una población residenciada en España, con un tamaño muestral de unos 24.000 hogares y caracterizada porque cada hogar permanece en el estudio dos años consecutivos, renovándose por tanto cada año la mitad de la muestra. Dadas las características del estudio, la información procede únicamente del fichero de hogar, debido a que el encuestado es el sustentador principal del hogar, siendo que la encuesta considera una imputación a ingresos netos a todos los hogares, al considerar: 1) un valor específico de renta, 2) intervalos de ingresos del trabajo.

En el proceso de depuración de la base de datos original seguido se han eliminado las observaciones que i) no responde/no contesta, ii) los individuos mayores de 65 años, al suponer que al aumentar los años no podrán aumentar su nivel de renta, iii) e igualmente los pensionistas, según la variable de fuente de ingreso. De forma que la muestra objeto del estudio pasa a ser de 13.091 observaciones a 12.290 las observaciones finales, ya que el modelo elimina 882 por observaciones ausentes o incompletas.

Por otra parte, las variables utilizadas en la estimación empírica son nivel de Ingresos, zona geográfica (Comunidad Autónoma) de residencia, edad, sexo, nacionalidad, estado civil, nivel de estudio y fuente principal de ingresos, y si bien la mayoría de estas variables son de elección múltiple, los requerimientos del método econométrico han determinado que hayan sido

[3] La encuesta recoge únicamente 956 observaciones, un número relativamente bajo con respecto al resto de estudios mencionados.

recodificadas en variables binarias, a excepción de la edad que se mantiene como una variable continua.

La variable dependiente original en el modelo es el Nivel de Ingresos monetarios regulares agrupada en dos niveles: Rentas Bajas (0), con valores entre 0 y 2000 euros, y Rentas Altas (1), con 2000 euros y más, dado que el salario medio mensual reestimado de los individuos que permanecen en la muestra es de 1855 euros. Esta acotación permite centrar la hipótesis y aislar las variables explicativas que determinan la probabilidad de conseguir un nivel de ingresos del trabajo alto. Para facilitar la comprensión, en adelante la variable independiente se denota como Rentas Altas (Y).

En cuanto a las variables explicativas, el proceso de selección y su tratamiento, se deriva tanto de la revisión de la literatura empírica, como de la disponibilidad de datos y los requerimientos del método econométrico. La tabla 1 aporta la ficha sintética de las variables, definiendo los valores que toman en su definición binaria y su referencia a la encuesta, mientras que la tabla 2 aporta los principales estadísticos que describen la submuestra de observaciones utilizada, tras la depuración realizada.

Tabla 1. *Resumen de las variables*

Variable	***Referencia; (Tramo Encuesta)***	***Tipología y valores asignados***	***Observaciones de la encuesta***
Ingresos Monetarios regulares (Y)	INTERINPSP (166-167)	**Binaria ***: 1 Rentas Altas(2000 € y más) y 0 Rentas Bajas (entre 0 y 2000 €)	7 niveles de ingresos en euros: <500; 500-1.000; 1.000-1.500; 1.500-2.000; 2.000-2.500; 2.500-3000; >3.000 €
Zona Geográfica Residencia (CCAA)	CCAA (10-11)	**Binaria ****: 1 Parte alta de la clasificación = “Norte” y 0 parte baja = “Sur“	Todas las CCAA
Edad (Ed)	EDADSP (118-119)	**Contínua**, desde los 19 a los 65 años.	
Sexo (Sx)	SEXOSP (120-121)	**Binaria**: 1 hombre y 0 mujer	
Nacionalidad (Nac)	PAISNACIODSP; (122-123)	**Binaria**: 1 nacidos en España y 0 nacidos en el resto del mundo.	4 grupos: Españoles, Nacidos en la UE, Resto Europa y Resto Mundo.
Estado civil (EC)	ECIVILEGALSP (130-131)	**Binaria**: 1 sin pareja (soltero, viudo, divorciado) y 0 con pareja (resto).	5 grupos: soltero, casado, unido en pareja, viudo, divorciado o separado
Nivel de estudio (Est)	ESTUDRSP (148-149)	**Binaria**: 1 con estudios superiores y 0 sin estudios o con estudios de 1er y 2do nivel	Todos los niveles educativos

Fuente de ingresos (FI)	FUENPRINRED (444-445)	**Binaria**: 1 trabajo por cuenta propia y 0 por cuenta ajena	Excluidos Pensionistas y No contesta

Fuente: elaboración propia, a partir de EPF 2011.
* Corte en 2000 según salario medio mensual reestimado de los individuos que permanecen en la muestra es de 1855€.
** La segmentación de CCAA en los dos grupos está en función de la Renta Salarial Anual media (RSAm) de la Encuesta de Estructura Salarial de 2010 (22.241,39 euros) que corresponde a Asturias: Norte (País Vasco, Madrid, Cataluña, Ceuta y Melilla, Navarra, Aragón y Asturias) y Sur (resto).

Tabla 2. *Principales estadísticos de las variables.*

Variables	***Media***		
	Mujeres	**Hombres**	***Total***
Ingresos Monetarios regulares (Y)	0,1856	0,2267	0,2159
Zona Geográfica Residencia (CCAA)	0,4201	0,4089	0,4118
Edad (Ed)	44,13	45,38	45,05
Sexo (Sx)	--	--	0,737
Nacionalidad (Nac)	0,8676	0.9091	0,8981
Estado civil (EC)	0,5711	0,2050	0,3013
Nivel de estudios (Est)	0,4764	0,3487	0,3823
Fuente de ingresos (FI)	0,1339	0,2212	0,1982

Fuente: elaboración propia, a partir de EPF 2011.

Como se observa en la tabla, el 41,18% de los individuos de la submuestra del estudio residen en lo que hemos denominado “Norte” (no geográfico sino referido a la parte alta de la clasificación de la Renta Salarial Anual media de la Encuesta de Estructura Salarial de 2010), el 73,7% son varones, y la edad media es de 45,05 años, estando pues en plena etapa productiva, el 89,81% tiene nacionalidad española, el 30,13% no convive en pareja (está soltero o viudo), el 38,23% ha cursado estudios superiores, el 19,82% tiene ingresos por cuenta propia y sólo el 21,59% percibe rentas altas.

En la segmentación por sexo, excepto el estado civil y el nivel de estudios y la zona geográfica de residencia, en las demás variables los registros medios son menores para las mujeres encuestadas respecto de los varones: tienen menor edad media (44,13 frente a 45,38 años), menor presencia de mujeres con nacionalidad española (86,76% frente a 90,91%), menor registro de ingresos por cuenta propia (13,39% frente a 22,12%) y menor percepción de rentas altas (con solo el 18,56% de las mujeres frente al 22,67% de los varones), siendo éste un indicador indirecto de una menor incidencia de la iniciativa emprendedora en las mujeres. Pero como elemento diferenciador, las mujeres presentan un claro mayor nivel de estudios medios[4] (dado que el 47,64% tienen estudios superiores frente al 34,87% de los

[4] Mientras que según la EPA en 2012 el 43,4% de las mujeres tienen estudios superiores, en la EPF utilizada en el estudio, el 37,64% de las mujeres de la submuestra utilizada los tienen.

hombres encuestados) y mayor grado[5] de “soltería” (el 57,11% frente al 20,50% de los varones). Estos valores medios definen un perfil de submuestra de la encuesta que refleja algunas de las desigualdades de género bien identificadas en la literatura española, como menores niveles de renta media (brecha en rentas salarial o no), y con menor procedencia de las mismas de un trabajo por cuenta propia dada la edad media de los encuestados (brecha en incentivo emprendedor), y que se polariza en un colectivo que presenta un claro mayor nivel formativo medio y con una ligera incidencia en mujeres inmigrantes, aspectos éstos ya señalados por ejemplo por Torns y Recio (2012).

Cabe señalar que el ejercicio econométrico que se realiza a continuación trata de aminorar algunas de las críticas tradicionales a las ecuaciones de Mincer mencionadas: 1) controlar el sesgo de incluir únicamente a personas ocupadas, dado que la encuesta contempla datos sobre la situación de actividad y de ocupación de los encuestados y de los integrantes del hogar, incluyendo el sustentador del hogar[6], y 2) respecto a los determinantes de las rentas del trabajo, se contemplar la educación en dos niveles, estudios básicos y educación superior.

3.2 Modelo econométrico

Mientras que los trabajos referenciados para la economía española de las ecuaciones de ingresos Mincer, estiman por MCO [Alba y San Segundo (1995), Vila y Mora (1996), San Segundo (1997), Lasibille y Navarro (1998) y Salas (2004)], o por MCO con variables instrumentales [Barceinas y otros (2000 y 2001), Caparrós y otros (2001), Pons y Gonzalo (2002)], en este estudio se estima un modelo no lineal Logit, obteniendo valores de los parámetros que minimizan el error cuadrático, y que permite obtener las probabilidades para poder observar si las posibilidades de obtener rentas altas según las variables explicativas especificadas.

La ecuación derivada del modelo, con la denominación sintética de las variables (vista en la tabla 1) es:

$$Y = \alpha + \beta_1 CCAA + \beta_2 Ed + \beta_3 Sx + \beta_4 Nac + \beta_5 EC + \beta_6 Est + \beta_7 FI + \varepsilon$$

, siendo *Y* la probabilidad de que un residente en España, con una serie de características que definen su perfil, pueda obtener una renta alta. Para obtener probabilidades determinadas para cada combinación de perfil codificadas en el intervalo (0,1), se siguen los siguientes pasos, habituales en esta metodología:

1) Utilizar la función exponencial que garantiza valores positivos:

$$Y' = exp(\alpha + \beta_1 CCAA + \beta_2 Ed + \beta_3 Sx + \beta_4 Nac + \beta_5 EC + \beta_6 Est + \beta_7 FI + \varepsilon)$$

[5] Explicado quizás, dada la pregunta específica de la encuesta, por una distinta percepción del estado civil según el género en aquellos que con pareja pueden considerarse “solteros” o no.
[6] Estos datos están considerados hasta una semana antes de la entrevista.

2) Dividir la función exponencial por algo mayor y acotar los valores entre 0 y 1:

$$Y'' = \frac{Y'}{1+Y'} = \frac{exp(\alpha + \beta_1 CCAA + \beta_2 Ed + \beta_3 Sx + \beta_4 Nac + \beta_5 EC + \beta_6 Est + \beta_7 FI + \varepsilon)}{\left[1 + exp(\alpha + \beta_1 CCAA + \beta_2 Ed + \beta_3 Sx + \beta_4 Nac + \beta_5 EC + \beta_6 Est + \beta_7 FI + \varepsilon)\right]}.$$

Este procedimiento permite obtener una regresión con variables binarias (0, 1) y evita incoherencias en las respuestas, a la vez que proporciona unos coeficientes que definen los signos de la relación entre la variable dependiente (rentas altas) y las variables independientes del modelo[7].

En una segunda fase del procedimiento de estimación se ha definido un valor estimado para un perfil básico del sujeto, multiplicado el coeficiente por cada representación binaria de las variables independientes[8], hecho que permite extraer las diferencias de probabilidades para cada caso, que se presenta como resultados en el apartado siguiente.

4. Resultados del modelo de probabilidad no lineal y discusión

En esta sección se aportan los resultados obtenidos en la estimación de la ecuación de Mincer ampliada para la economía española con datos de la EPF para el año 2011, a partir del Modelo Logit, que estima la probabilidad de que un varón de 30 años, con residencia en la zona norte de España, español, que no convive en pareja (soltero-viudo-divorciado), con estudios universitarios y trabajador por cuenta propia pueda obtener rentas altas[9]. La diferencia entre las especificaciones 1 y 2 reside en que la variable edad en el primero es continua, mientras que en el segundo se ha considerado binaria según el corte generacional de 35 años[10].

En ambas especificaciones (modelo 1 y 2), y sin diferencias sustanciales, las estimaciones muestran que un individuo que reside en las comunidades definidas sintéticamente como Zona Norte, que es varón, nacido en España y con estudios superiores, tiene mayor probabilidad de obtener rentas altas, frente a las alternativas binarias de caracterización individual definidas, y sustancialmente mayores respecto a los resultados si es mujer, evidenciando así claras asimetrías en el patrón estandarizado, que se polarizan según en algunas de las variables consideradas. Sin embargo, la variable estado civil –Soltero o que no convive en pareja-, muestra una relación negativa con respecto a la variable dependiente sea cual sea el sexo del individuo, hecho que determina menor probabilidad de ganar rentas altas que una persona casada (o que convive en pareja). Cabe señalar la alta

[7] La diferencia principal entre una regresión logística y una lineal es que la variable dependiente no puede ser directamente la probabilidad de poder obtener una renta alta o no, por lo que se ha calculado la función exponencial (Y´´) para medir las probabilidades.

[8] Para ampliar sobre el procedimiento econométrico se puede consultar Collett (1991). Las estimaciones se han realizado con Gretl Xquarts 2.7.4.

[9] Estos resultados permiten interpretar los signos, viendo la relación de cada variable explicativa con la dependiente.

[10] Se utiliza este corte, no exento de críticas, por ser el definido en el estudio *Not in Employment Education and Training* (NEET), del EUROFOUND (2001) y en otros estudios de del mercado laboral.

significatividad de todas las variables (al 99%, excepto la fuente de ingreso -cuenta propia-), que es del 95% en la especificación del modelo1.

Tabla 3. Resultados del Modelo de probabilidad no lineal:

Variable dependiente Renta Alta	**Modelo 1**		**Modelo 2**	
	Coeficiente	**Desviación T**	**Coeficiente**	**Desviación T**
Constante	- 5.54 ***	(0.1846)	- 4.43 ***	(0.1457)
Zona Norte	0.46***	(0.0490)	0.45 ***	(0.0488)
Edad	0.05 ***	(0.0028)	1.02 ***	(0.0769)
Hombre	0.37 ***	(0.0611)	0.37 ***	(0.0609)
Español	0.90 ***	(0.1100)	0.95 ***	(0.1093)
Sin pareja	- 0.34 ***	(0.0600)	- 0.33 ***	(0.0600)
Estudios Superiores	2.01 ***	(0.0527)	1.93 ***	(0.0513)
Cuenta Propia	0.13 **	(0.0624)	0.16 ***	(0.0619)
R_2 de McFadden: 0.17; Log- verosimilitud:-5266; Casos correctamente predichos: 80%; Contraste de verosimilitud: 2207.3 [0.0000]			R_2 de McFadden: 0.17; Log- verosimilitud: -5304,65; Casos correctamente predichos: 79,6%; Contraste de verosimilitud: 2129,06 [0.0000]	
Nº de observaciones: 12209; ***significación al 99%, ** significación al 95% de significación Fuente: elaboración propia				

Para tratar de evaluar los resultados de las estimaciones, y dadas las mínimas diferencias entre las especificaciones 1 y 2 ya señaladas, en la tabla 4 se muestran los resultados definidos para el perfil base del modelo 1, diferenciando por género, así como el resumen de los ejercicios de la estática comparativa de las variables del modelo: lugar de residencia, estado civil, edad, nacionalidad o nivel de estudios, que determinan el efecto de variaciones en las variables independientes en la regresión. Así, un varón de 30 años, español, sin convivencia en pareja o “soltero”, con residencia en comunidades de la zona “norte", con estudios superiores y trabajador por cuenta propia tiene una probabilidad del 32,080% de percibir rentas altas de 2.000€ o más mensuales, mientas que si es mujer con idénticos valores identificativos en el resto de las variables, solo tendría una probabilidad del 24,557%, casi ocho puntos porcentuales menor.

Al someter al perfil básico de ambos géneros a los cambios en los valores binarios de las variables lugar de residencia, estado civil, edad, nacionalidad o nivel de estudios, se confirma como patrón de comportamiento, una menor probabilidad en valor absoluto, de obtener rentas altas en el colectivos de las mujeres, hecho que confirma un resultado visto en numerosas ocasiones en la literatura empírica del mercado de trabajo, resultado de aplicar la metodología econométrica de probabilidad no lineal.

Tabla 4. Resumen de los resultados de probabilidades (%).

Y = Ingresos del Trabajo	Mujer (diferencial sobre perfil base)*	Hombre (diferencial sobre perfil base)*	Diferencial mujer/hombre *
Perfil Base	**24,5567**	**32,0796**	**-7,52**
Nivel de estudios	4,1601 (-20,40)	5,9253 (-26,15)	-1,76
Nacionalidad	11,7204 (-12,84)	16,1528 (-15,93)	-4,43
CCAA	17,0847 (-7,47)	23,0168 (-9,06)	-5,9
Edad	25,4054 (0,85)	33,0742 (0,99)	-7,67
Estado civil	-31,3676 (6,81)	- 39,8741 (7,79)	-8,51
Tipo de Trabajo	22,3077 (-2,25)	29,4101 (-2,67)	-7,10

Fuente: elaboración propia. * Calculados sobre los valores absolutos

Al modificar la localidad donde reside el individuo, pasando de las Comunidades definidas como norte (con Renta Salarial Anual media por encima del valor de corte) a las del sur (renta inferior a la de corte), disminuye la posibilidad de percibir rentas altas, tanto si es hombre como si es mujer (23,02% frente al 17,08%). Si se analiza el cambio en el estado civil del sujeto, los resultados muestran que el individuo casado o que convive en pareja tiene mayor probabilidad de ganar rentas altas (-39,87% si es varón y -31,37% si es mujer). Además, por cada año adicional de edad, la probabilidad de alcanzar una renta más alta es 33,07% para los varones y solo del 25,40% para las mujeres. Cuando los individuos tienen la misma edad y las mismas características que el perfil base, pero son de nacionalidad extranjera se reduce la probabilidad de obtener rentas altas entre los encuestados (siendo del 16,15% para los varones y el 11,72% en las mujeres). Por último, no tener estudios superiores desploma la probabilidad de obtener rentas altas en ambos sexos, hasta el 5,92% en los varones y el 4,16%, siendo éste el segmento más perjudicado, si bien parece que las mujeres resisten mejor en estas situaciones.

Este método de estimación de la probabilidad no lineal con el que se han obtenido los resultados presentados confirma en síntesis la hipótesis de la ecuación de Mincer ya señalada previamente, según la cual a menor nivel de estudios, menor es la probabilidad de recibir rentas altas, siendo que además esta probabilidad toma el valor mínimo de los estimados sobre el perfil base y para ambos géneros.

Si bien se ha señalado previamente que las mujeres registran una menor probabilidad de recibir rentas altas, sea cual sea el valor que se imponga en las variables individuales, siendo el segmento más perjudicado, si bien parece que las mujeres tienen una mayor capacidad de resistencia, es decir, en valor absoluto los diferenciales respecto de su perfil base son siempre menores comparativamente a los de los varones (valores entre paréntesis).

Así, las variables individuales que registran un mayor diferencial en valor absoluto respecto de su perfil base son, para ambos sexos, el nivel de estudios (reduciendo la probabilidad en 20,40 puntos si es mujer y en 26,15 si es hombre), la nacionalidad (con un diferencial de 12,84 puntos para las mujeres y 15,93 para los hombres), seguido de la zona geográfica de residencia (7,47 puntos para las mujeres y 9,06 para los hombres). Los menores efectos en la reducción de la probabilidad de obtener rentas altas la tiene un cambio en la tipología del trabajo, de ser por cuenta propia a ajena, con una reducción de 2,25 puntos porcentuales en las mujeres y 2,67 en los varones), seguido del cambio en un año de edad, que se sitúa en 0,85 puntos o 0,99 según que el individuo sea mujer u hombre, que es acumulativo anualmente y de forma no lineal.

Por último, remarcando las diferencias en los valores probabilísticos estimados por género, las mayores diferencias por motivo de género se registran en la probabilidad de obtener rentas altas si se observan cambios en el estado civil (diferencial de 8,51 puntos), seguido de la edad (7,67 puntos), el tipo de trabajo o fuente de ingreso (7,10 puntos), mientras que se muestran más próximos en los efectos probabilísticos ambos sexos respecto del efecto de un cambio en el nivel de estudios (con un diferencial de 1,67 puntos).

Un resultado a estudiar de forma separada es el estado civil, que a simple vista parece tener la mayor probabilidad de conseguir rentas altas para ambos sexos, pero debemos recordar que su coeficiente tiene relación negativa con respecto a la renta, por lo que significa que estar casado, representa menos probabilidad de obtener rentas altas, y menor si es mujer que hombre, con porcentajes estimados de 31,367% en las féminas y de 39,874% en los varones, siendo en valor absoluto el mayor diferencial por género, radicalizando un eje adicional de polarización en las desigualdades de oportunidades laborales de acceder a rentas altas por género.

Por tanto, en el ejercicio econométrico aportado se confirman las diferencias de género en el mercado laboral, sobre la percepción de rentas altas, en la línea de otros trabajos, siendo los ítems más perjudiciales ser mujer con nacionalidad extranjera y no tener estudios superiores, en cuanto a la probabilidad de poder acceder al escalón de rentas altas.

5. Conclusiones y comentarios finales

Desde hace décadas los factores determinantes de las diferencias en las rentas o ingresos del trabajo han sido un tema de interés para muchos economistas, psicólogos y sociólogos, entre otros académicos, quienes han intentado contrastar y explicar las relaciones y probabilidades entre diversas características individuales sujetos. En este trabajo, cuyo punto de partida fueron los estudios pioneros de Becker y Mincer, se recuperan algunas de las referencias empíricas posteriores imprescindibles, tanto internacionales como nacionales, que revisan críticamente estos estudios y amplían la especificación original de los modelos estimados.

Para el caso particular de España, la revisión de la literatura española de los últimos veinte años, muestra diferencias en la aplicación empírica de las ecuaciones de Mincer, tanto por la definición de las variables básicas de las estimaciones, como de la metodología, la base de datos y el período temporal, si bien se extrae como denominador común que los rendimientos son positivos a la inversión en el capital humano. Esta revisión de información justifica la especificación de las variables que se consideran en el ejercicio econométrico de las relaciones entre los ingresos del trabajo percibidos (tanto por cuenta propia como ajena) y el conjunto de factores o características individuales que determinan la percepción de rentas del trabajo altas, a partir de los datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 2011, utilizando para ello el método de estimación econométrica de probabilidad no lineal.

Tras seleccionar las observaciones, definir la especificación de la ecuación y estudiar el método para calcular la probabilidad de obtener rentas altas (mayores a 2.000 €/mes) en España en 2011, se puede concluir que las personas con más probabilidad de recibir rentas altas son aquellas que se encuadran en el perfil básico: *trabajador por cuenta propia residente en la parte norte de España (comunidades autónomas con una renta salarial por encima de la media), de nacionalidad española, casado y con estudios superiores*.

En estimaciones previas en las que se estima la muestra total sin segmentar por género, se obtiene como resultado detonante del perfil diferenciado que se presenta en el trabajo, que ser mujer, en igualdad del resto de las variables individuales, reduce la probabilidad de obtener rentas altas en un 21,54%, hecho que se confirma tras la segmentación.

Así, la estimación del modelo con la segmentación de la muestra ratifica las diferencias de género en el mercado laboral, siendo los ítems que más menos favorecen la probabilidad de obtener un nivel de rentas altas por encima de 2000 euros, y para ambos sexos, no tener estudios superiores, tener nacionalidad extranjera y residir en comunidades con niveles de renta salarial por debajo del corte medio. Pero estos resultados se refuerzan en contra de las mujeres respecto de sus compañeros varones, para quienes el género femenino es un elemento adicional en la polarización de las desigualdades registradas.

En cuanto a la edad, se apunta la existencia de patrones diferenciados, sobre los que se debería incidir más en profundidad en trabajos posteriores, según que la edad sea inferior o superior al corte de 35 años, tal como se define en la variable dicotómica del modelo 2, en la línea de los resultados de Iriondo y Pérez-Amaral (2013), que reestiman los modelos de Verdugo y Verdugo (1989) y Duncan y Hoffman’s (1981) confirmando diferencias en los rendimientos de la educación, mayor en los sujetos de menos de 35 años, siendo que en los de más edad, que apoyan la hipótesis minceriana del capital humano, cuyos efectos se diluyen con el tiempo hacia la hipótesis de la competencia en el trabajo, hecho que refuerza lo apuntado por Green y Mclntosh (2007) de que con la edad las diferencias en productividad y competencia aumentan en los individuos con el mismo nivel educativo.

Por concluir, la hipótesis que se plantea al principio de este documento indica la necesidad de continuar estudiando y reflexionando sobre las causas de las relaciones expuestas entre las variables, ya que efectivamente se apuntan otros factores, dentro de las sociedades, que no son meramente económicos y que mantienen o refuerzan las diferencias en los rendimientos del trabajo entre diversas segmentaciones de los datos, bien sea por sexo, nacionalidad, estudios o área geográfica de residencia.

Referencias

Alba-Ramírez, Alfonso y San Segundo, M. Jesús (1995). "The Returns to Education in Spain", *Economics of Education Review*, vol 14, pp. 155-166.

San Segundo, M. Jesús (1997). "Educación e ingresos en el mercado de trabajo español". *ICE*, nº 63, pp105-123.

Arrazola, María; De Hevia, José; Risueño, Marta y Sanz, J. Félix. (2003). Returns to education in Spain: some evidence of the endogeneity of schooling, *Education Economics*, vol. 11 (3), pp. 293-304.

Barceinas, Fernando; Oliver, Joseph; Raymond, J. Luis y Roig, J. Luis (2000). "Los rendimientos de la educación y la inserción laboral en España"*, Papeles de Economía Española*, no 86, pp. 128-148.

Barceinas, Fernando; Oliver, Joseph; Raymond, J. Luis y Roig, J. Luis (2001). "Spain", en Harmon, C., Walker, I. y Westergaard-Nielsen, N. (eds.); Education and Earnings in 17 Europe. *A Cross Country Analysis of the Returns to Education*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 234-264.

Barceinas, Fernando; Oliver, Joseph; Raymond, J. Luis y Roig, J. Luis (2002). "Rendimientos de la educación y efecto tratamiento. El caso de España", *Moneda y Crédito: Revista de Economía*, vol. 215, pp. 43-68.

Becker, Gary S. (1964): *Human Capital: A theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. National Burear of Economic Research, New York. Traducción en castellano: *El Capital Humano*. Alianza Universidad, Madrid. 1983.

Card, David (1999): *The Causal Effect of Education on Earnings*, Handbook of Labor Economics, Nueva York.

Caparrós, Antonio; Gamero, Carlos, Marcenaro, Oscar D. y Navarro, Mª Luisa (2001). Un análisis comparativo del rendimiento de la educación en España, X Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación, Murcia.

Collett, David (1991). *Modelling Binary Data*. Chapman and Hall / CRC.

Cohn, Elchanan y Addison, John T. (1998): The economics returns to lifelong learning in OECD countries *Education Economics*, vol. 6, pp. 253-307

Duncan, Greg J. y Hoffman, Saul D. (1981) "The incidence and wage effects of overeducation". *Economic of Education Review*, vol 1 nº 1, pp75-86

EUROFOUND (2012) “Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe” (NEETs) Luxemburgo. Publications Office of the European Union
http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1254.htm (25/03/2014)

Freire, Mª Jesús y Teijeiro, Mercedes. (2010): “La inversión en capital humano de los jóvenes gallegos ¿sigue siendo rentable la educación?“ *Cuadernos de Economía*. Vol. 33, Núm. 92, mayo-septiembre de 2010, pp. 045-070.

García, Alejandro, Campos, Juan Antonio, Sánchez, J. Luis y Marchante, Macarena. (2011). “Capital humano y salarios en la hostelería española: Un análisis regional”, *Revista de Estudios Regionales* Nº 91, pp. 71-95.

Griliches, Zvi (1977). “Estimating the Returns to Schooling: Some Econometric Problems”, *Econométrica*, 45, pp. 1-22.

Green Francis y Mclntosh, Steven (2007) “Is there a genuine under-utilization of skills among the over-qualified?” *Applied Economics*, nº 39 pp 427-439

Heckman, James J. (1979). “Sample selection bias as a specification error”, *Econométrica* 47(1). Heckman y Cacurdi, 1980

Iriondo, Iñaki y Pérez-Amaral, Teodosrio (2013), “The effect of Educational Mismatch on wages using European Panel Data. School of Economics and finance. Working Paper, nº 700, January 2013

Lassibille, Gerard y Navarro, Mª Lucía (1998). “The Evolution of Returns to Education in Spain 1980-1991”, *Education Economics*, vol. 6, pp. 3-9.

Marcenaro, Oscar D. y Navarro, Mª Luisa (2005). “Nueva evidencia sobre el rendimiento del capital humano en España”, *Revista de Economía Aplicada*, Vol XIII, nº 37, pp. 69-88.

Mincer, Jacob (1974): *Schooling, Experience and Earnings*. National Bureau of Economic Research, New York.

Psacharopoulos, George (1985): “Returns to education: A further International update and implications”. *Journal of human resources*, vol. 20, pp. 583-604.

Pons, Empar y Gonzalo, Mª Teresa (2002). “Returns to Schooling in Spain: How Reliable are Instrumental Variable Estimates?”, *Labour*, vol. 16, pp. 747-770.

Salas, Manuel (2004): “Rendimientos privados de las inversiones en educación superior a partir de las ecuaciones de ingresos”. Hacienda Pública Española / *Revista de Economía Pública*, nº 169, 87-117.

Torns, Teresa y Recio, Carolina (2012). “Las desigualdades de género en el mercado de trabajo: entre la continuidad y la Transformación”. *Revista de Economía Crítica*. Nº 14, 2º S. pp 179202.

Verdugo, Richard R. y Verdugo, Naomi T. (1989) “The impact of surplus schooling on earnings: some additional findings” *The Journal of Human Resources*. Vol 24, nº4 pp 629-643

Vila, Luis E. y Mora, J. Ginés (1996). Educación e ingresos de los trabajadores en España: Evolución en los años ochenta, en Grao, J., e Ipiña, A. (eds.): *Economía de la educación. Temas de estudio e investigación*, Servicio Central

de Publicaciones del Gobierno Vasco, Colección Estudios y Documentos, no 22, pp. 233-257.

Vila, Luis E. y Mora, J. Ginés (1998). Changing Returns to Education in Spain Turing the 1980s, *Economic of Education Review*, vol. 17, pp 173-178.

Consulta bases datos

INE (2010, 2011): *Encuesta de Estructura Salariales* (EES). Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (2010, 2009 y 2008): *Estadística de la Enseñanza Universitaria en España. Instituto Nacional de Estadística*, Madrid.

Área:

Economía Laboral

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La distribución de la renta en la economía española durante los periodos pre y post-crisis. La profundización del ajuste salarial.

Ricardo Molero Simarro y Javier Murillo Arroyo

Universidad Complutense de Madrid

LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA DURANTE LOS PERIODOS PRE Y POST-CRISIS. LA PROFUNDIZACIÓN DEL AJUSTE SALARIAL

Ricardo Molero Simarro (Universidad Complutense de Madrid)
rmolero@ucm.es

Javier Murillo Arroyo (Universidad Complutense de Madrid)
fjmurillo@ccee.ucm.es

Resumen

En el presente trabajo se analizan los patrones de distribución de la renta en la economía española antes y después de la crisis. Por un lado, se explica el estancamiento en las condiciones de vida de una gran parte de la población durante el periodo de crecimiento económico anterior a la crisis como efecto combinado de las políticas de recortes de derechos laborales que precarizaron el empleo y limitaron el avance de los salarios reales y del creciente carácter regresivo de las políticas redistributivas estatales. El índice de Gini se mantuvo relativamente constante, gracias en buena medida a la estabilidad de la dispersión salarial. No obstante, el empeoramiento de la distribución del patrimonio, vinculado a la expansión de la burbuja inmobiliaria, y la recuperación de los beneficios, permitieron el creciente enriquecimiento de los cuantiles de familias de ingresos más altos. Una vez explotada la burbuja y estallada la crisis, la simultaneidad de políticas de austeridad fiscal con una profundización del ajuste salarial está provocando un rápido y grave deterioro tanto de la distribución de la renta como de las condiciones de vida de las familias de ingresos medios y bajos. Trataremos de demostrar cómo las políticas de ajuste permanente se han convertido en el determinante principal de la distribución de la renta en la economía española, desvelando, entre otros, los vínculos particulares existentes entre la distribución primaria, también llamada funcional, de la renta nacional entre salarios y beneficios y la dispar evolución del ingreso medio de las familias de rentas altas en comparación con las de rentas medias y bajas.

Palabras clave: Distribución funcional de la renta, distribución del patrimonio, ingresos de los más ricos, índice de Gini, pobreza.

JEL: D31, E25, I32

1. Introducción

A lo largo de las próximas páginas se analiza la evolución de la desigualdad de la renta en la economía española durante el periodo de casi dos décadas que media entre los años 1994 y 2012. Nuestro análisis se centra en el estudio de los que creemos que son los determinantes principales de dicha desigualdad en una economía capitalista: por un lado, la distribución funcional de la renta nacional entre salarios y beneficios; y, por otro lado, la distribución de la riqueza. Aunque obviamente la redistribución secundaria de la renta emprendida por el Estado es un factor relevante para explicar la desigualdad personal de la renta, su evolución se encuentra determinada en último término por el resultado de la pugna distributiva que se da entre capital y trabajo.

Como vamos a ver, en la economía española dicha pugna se ha caracterizado por la puesta en marcha de un proceso de ajuste salarial que, aunque emprendido durante la fase de expansión (1994-2007), se ha visto intensificado durante la fase de recesión (2007-2012). Durante la primera de esas fases la desigual distribución de las ganancias de patrimonio permitió el creciente enriquecimiento de los segmentos de personas de mayor renta, pero las consecuencias del proceso de ajuste sobre la desigualdad y la pobreza quedaron ocultas detrás de una precaria creación de empleo. Sin embargo, desde el estallido de la crisis ese vínculo entre ajuste y empeoramiento de las condiciones de vida ha pasado a hacerse evidente.

El trabajo se divide en cinco apartados. A la presente breve introducción le sigue un análisis de las bases del modelo de crecimiento de la economía española y, en concreto, de los mecanismos que han hecho posible el ajuste salarial. En el tercer apartado se estudia la evolución de la distribución de la renta en el periodo anterior a la crisis, centrándonos en el análisis de cuatro factores principales: la distribución funcional de la renta, la dispersión salarial, la concentración de la riqueza y la evolución de las ganancias de patrimonio. En el cuarto apartado se estudia lo ocurrido con dichas variables desde el estallido de la crisis, así como su efecto sobre el índice de Gini, la pobreza y la privación material. Por último, en el quinto apartado se presentan las principales conclusiones que se deducen de lo expuesto.

2. Las bases del modelo de crecimiento de la economía española: el ajuste salarial permanente

Durante el periodo comprendido entre los años 1994 y 2007 el capitalismo español disfrutó de una fase de crecimiento que le permitió acercarse, en términos de PIB per cápita, a las principales potencias mundiales. A pesar de que el ritmo de crecimiento durante este periodo no fue tan intenso como en etapas anteriores, superó al experimentado por la mayor parte de las economías europeas e, incluso, al de la economía estadounidense.

La tasa media anual acumulativa del PIB durante el periodo 1995-2007 alcanzó el 3,5%, superior al 2,3% de la Eurozona y al 3,2% de Estados Unidos[1].

No obstante, la base sobre la que se asentó este proceso de crecimiento económico provocó un incremento de los niveles de desigualdad en la distribución primaria del ingreso y la riqueza. La estrategia para recuperar los niveles de beneficios, y reactivar así la acumulación ha pivotado sobre la implementación de un ajuste salarial que ha agudizado las diferencias entre el capital y el trabajo. Desde que, en las últimas décadas del siglo XX, se consolida la inserción del capitalismo español en la economía mundial, no es posible disociar su funcionamiento de la dinámica global de acumulación. De ahí que la aplicación del ajuste salarial solo pueda ser entendida a escala mundial, como la respuesta global del capital frente a las dificultades crecientes de rentabilidad (Arrizabalo, 2014).

La incardinación del capitalismo español a la economía mundial ha quedado mediada por su adhesión a la UE, singular proyecto de integración que, en sus últimas décadas, ha tomado una deriva monetaria y financiera mucho más ambiciosa que su inicial vocación puramente comercial. De este modo, el proceso europeo de integración ha representado la forma particular que ha adoptado el ajuste en las economías europeas, pudiéndose entender el euro como un elemento más de la estrategia general que el capital despliega a nivel mundial para mitigar las tensiones sobre la rentabilidad. El análisis de los elementos constitutivos de la moneda única pone de relieve que el verdadero objetivo de este proyecto es la recuperación de las condiciones de rentabilidad en detrimento de los salarios. La integración monetaria ha requerido un escenario de estabilidad monetaria y cambiaria y disciplina fiscal mediante el que se ha implementado el ajuste salarial (Del Rosal y Murillo, 2012).

En concreto, la puesta en marcha del euro, con la cesión de la soberanía monetaria al Banco Central Europeo, generó la formación de un importante flujo de entrada de capitales a bajos tipos de interés[2] hacia la economía española. Buena parte de ese flujo de crédito externo fue canalizado por el sector bancario nacional hacia la actividad inmobiliaria, por un lado, a través del crédito promotor y, por el otro, a través del crédito hipotecario. De este modo, en conjunto, el crédito al sector de la construcción se incrementó durante el periodo 1995-2007 a una tasa anual media del 15,7%[3], cuadruplicando a la tasa de crecimiento del PIB (3,5%).

En un contexto en el que el Tratado de Maastricht había limitado de manera fundamental la capacidad del Estado para promover el crecimiento mediante el gasto público, las políticas económicas se centraron en apoyar la creciente expansión de la actividad inmobiliaria. Este era el objetivo principal de la liberalizadora Ley del Suelo de 1998, que se unía a la progresiva

[1] Cálculos propios a partir de datos de AMECO.

[2] Los tipos de interés de referencia del Banco Central Europeo se mantuvieron en niveles inferiores al 4% entre septiembre de 2001 y junio de 2007, un periodo de casi seis años. Más aún, desde la entrada en vigor del euro dichos tipos de interés no han alcanzado nunca el nivel del 5%.

[3] Cálculos propios a partir de los datos del Banco de España.

desregulación del mercado hipotecario, la subvención fiscal a la compra de viviendas y la creciente dependencia de los ayuntamientos respecto a la recaudación del Impuesto de Bienes Inmuebles provocadas por otras normativas aprobadas (ver Rodríguez y López, 2011: 48-51; Puig, 2011: 70-71).

En conjunto, la ampliación del suelo urbanizable, la canalización del crédito hacia el sector inmobiliario y el incentivo fiscal a la compra de vivienda provocaron la paulatina formación de la burbuja inmobiliaria que caracterizó al crecimiento de la economía española en el periodo pre-crisis. Según las estadísticas del Ministerio de Fomento, entre los años 1995 y 2007 se inició la construcción de prácticamente 6 millones de viviendas libres, alcanzando el parque de viviendas totales en el año 2007 la cifra de 24 millones de inmuebles para una población de 45 millones de personas, con un stock de vivienda nueva sin vender de más de 400.000 inmuebles. A pesar de ello, el precio del metro cuadrado de vivienda nueva se incrementó durante esos mismos años a una tasa media acumulativa anual del 9,2%, lo que es equivalente a un incremento acumulado del 213%.

La expansión del sector de la construcción se convirtió en el motor principal de la creación de empleo. A su vez, bancos y cajas de ahorro ligaron la expansión del crédito hipotecario a la simultánea expansión del crédito al consumo. En conjunto, ambos fenómenos permitieron el mantenimiento del consumo de las familias, a pesar de la contracción del crecimiento de los salarios reales, a la que más abajo nos referimos. De este modo, la burbuja inmobiliaria permitió, directa e indirectamente, el mantenimiento de unas tasas de crecimiento mayores que la media europea. No obstante, también se convirtió en la fuente principal de los crecientes desequilibrios sufridos por la economía española.

Por un lado, aunque el stock de capital por unidad producida se incrementó a una tasa media del 4,1% entre 1996-2007, la concentración de la creación de empleo en el sector de la construcción provocó que la productividad por empleado se mantuviese prácticamente estancada, mejorando a una tasa de apenas el 0,4% anual[4]. Por otro lado, la expansión de la actividad inmobiliaria y del consumo de las familias generó un importante crecimiento de las importaciones, tanto de insumos y maquinaria, como de bienes de consumo. En suma, entre 1995 y 2007 la adquisición externa de bienes creció a una tasa media acumulativa anual de más del 10,3%[5].

La entrada en la Unión Europea, con el proceso de privatización puesto en marcha de manera simultánea a la integración de la economía española en el mercado común, había provocado un progresivo proceso de desindustrialización. Dicho proceso se vio parcialmente compensado por la expansión del sector de servicios turísticos, la cual no dejó de estar vinculada a la propia burbuja inmobiliaria, en la que se apoyó y que, al mismo tiempo, promovió. Mientras tanto la especialización externa de la economía española no dejó de deteriorarse, explicando de hecho el incremento de la brecha de

[4] Cálculos propios a partir de los datos del INE.
[5] Cálculos propios a partir de los datos del INE.

productividad de la industria (Luengo, Gracia y Vicent, 2012). Como consecuencia, aunque las exportaciones de bienes no dejaron de expandirse, lo hicieron a unas tasas menores de lo que lo que lo hacían las importaciones De modo que el déficit comercial de la economía española se agudizó hasta alcanzar el 8,6% del PIB en el año 2007[6].

A pesar de que, como comentábamos, el pobre comportamiento de la productividad fue consecuencia directa del deterioro de la especialización productiva de la economía, se responsabilizó a los costes laborales de representar el principal lastre de la competitividad española, buscando su reducción como vía más inmediata para mejorarla. Para ello durante la década anterior se aplicó una política de rentas orientada exclusivamente hacia la contención salarial. No en vano, tras el discurso sobre la necesidad de mejorar la competitividad subyacía, precisamente, el conflicto distributivo y la necesidad del capital de revertir el deterioro de la rentabilidad.

De este modo, la aplicación del ajuste salarial, que ha gozado de permanencia durante las últimas décadas, ha mantenido un elevado grado de coherencia interna, quedando articulado en torno a los siguientes ejes:

➔ **Desregulación laboral.** Durante el periodo de análisis la política de empleo ha arrebatado el protagonismo a la política de rentas como instrumento de transmisión del ajuste salarial, lo que no significa que el salario directo haya quedado inmune a la estrategia de contención salarial. Los motivos que explican este relevo son, fundamentalmente, dos: su ejecución es más ágil al no requerir el consenso de los agentes sociales y, además, permite el control de otros componentes salariales diferentes al salario directo (como indemnizaciones por despido,...). Las contrarreformas laborales han modificado el propio marco institucional de fijación salarial y, mediante el grado de precariedad insuflado a través de la generalización de las nuevas formas de contratación, han presionado a la baja los niveles salariales.

Esta política de empleo se ha sustentado sobre la idea de que el crónico desempleo que ha presentado el capitalismo español venía provocado por la rigidez salarial derivada de ciertos derechos laborales conquistados por el movimiento obrero, como las prestaciones por desempleo y la protección al empleo en forma de indemnizaciones por despido. La configuración específica de la Eurozona también ha servido para reclamar una mayor flexibilidad en la fijación de los salarios, considerando la renuncia al tipo de cambio como mecanismo de ajuste y el exiguo grado de movilidad laboral. Conforme a todo ello, se ha consagrado la compresión salarial mediante el debilitamiento de estos elementos como la solución más eficaz frente al problema del desempleo.

Aunque el proceso de desreglamentación laboral ha tenido profundas similitudes con los emprendidos en muchas otras economías de la OCDE durante las últimas décadas, el caso español ha sobresalido por la celeridad y profundidad de las medidas adoptadas. La senda de contrarreformas

[6] Banco de España.

mantenida durante la fase de análisis por gobiernos de diferente signo encuentra su principal antecedente en la primera reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984. No obstante, es a partir de la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), en 1994, cuando se acelera el proceso: tras el *decretazo* de 1992 sobre medidas urgentes de fomento del empleo y protección del desempleo, en 1994 se aborda una contrarreforma de profundo calado[7] que abre paso al resto. Aunque se ha reconocido explícitamente que el objetivo de las reformas era el de mejorar la estabilidad laboral la temporalidad en España ha alcanzado las mayores cotas de la UE, por encima del 30% según los datos de Eurostat. ¿Como se consiguió precarizar las relaciones laborales y favorecer el ajuste salarial?

- En primer lugar, instaurando nuevas formas precarias de contratación y favoreciendo el uso de las ya existentes. Se crea el contrato de aprendizaje, que supone una excepción a la aplicación del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), así como a la generación del derecho al cobro de la prestación de desempleo. Además, la institución del contrato de inserción extiende la utilización de las formas temporales de contratación a la Administración. Estas formas temporales de contratación son más baratas ya que, además de reconocer formalmente una remuneración inferior al trabajo, como en los casos del contrato en prácticas y el de aprendizaje, dificultan el desarrollo de carreras profesionales e impiden el cobro de los complementos vinculados a la antigüedad. Además, se adoptan ciertas medidas para extender el uso de otras formas precarias de contratación ya existentes, como el contrato a jornada parcial, el de interinidad y el de obra y servicio. Asimismo, el laxo marco laboral ha permitido un uso fraudulento de estas diferentes formas precarias de contratación.

- Por otro lado, abaratando el coste del despido. Destaca la instauración del contrato de fomento de la contratación indefinida, cuya principal diferencia respecto al contrato indefinido ordinario es la incorporación de una indemnización por despido improcedente más reducida: 33 días de salario por año trabajado, en vez de los 45 del contrato indefinido ordinario, con un límite máximo de 24 mensualidades, frente a las 42 del otro tipo de contrato indefinido. Aunque inicialmente este contrato estaba reservado para ciertos colectivos de trabajadores, con la última de las reformas de este periodo su uso prácticamente se universalizó. Además, el conjunto de situaciones para justificar los despidos por causas objetivas, que generan el derecho a recibir indemnizaciones más reducidas, se fue ampliando gradualmente. También es reseñable el ahorro de los salarios de tramitación para el capital que supuso la descausalización del despido. Por lo tanto, el debilitamiento de la protección al empleo ha comprimido este componente diferido del salario.

[7] La reforma fue de tal intensidad, y tan favorable para los intereses del capital, que “podría constituirse en el primer paso hacia un nuevo Derecho del Trabajo basado no sólo en el principio rector tradicional de la tutela del trabajador sino también en uno nuevo, la competitividad de la empresa” (Malo y Toharia, 1997: 171).

- Por último, endureciendo las condiciones de mantenimiento de la prestación por desempleo y reconociendo un amplio abanico de bonificaciones a las cotizaciones sociales del capital.

➔ **Negociación colectiva y devaluación salarial.** El argumento de que los elevados costes laborales eran los responsables del desempleo crónico del capitalismo español, al dificultar una mayor creación de empleo, ha impregnado los procesos de negociación colectiva durante el periodo analizado. Asimismo, se ha responsabilizado a los costes laborales, prácticamente de manera exclusiva, del diferencial de inflación respecto a la Eurozona. Conforme a ello, el sacrificio por contener el ritmo de crecimiento de los precios y mejorar las cifras del paro ha recaído sobre las rentas salariales mediante la transformación del marco de negociación colectiva, orientándolo hacia un modelo más descentralizado, y la incrustación en los acuerdos derivados de la negociación colectiva de diferentes mecanismos para garantizar la moderación salarial.

- El marco de negociación colectiva existente al inicio del periodo no se consideraba adecuado para asegurar la moderación de los salarios, de ahí que se haya impulsado su transformación hacia un modelo más descentralizado. Tal ha sido así que ciertos derechos laborales que hasta el momento quedaban amparados por disposiciones legales pasan a ser objeto de negociación (duración máxima de la jornada, descansos diarios,...). Esta transformación se ha potenciado mediante los Acuerdos Interconfederales de Negociación Colectiva (AINC), alcanzados por las principales centrales sindicales y patronales, en los que se han primado las condiciones particulares de las empresas para fijar las condiciones salariales. Por una parte, los convenios de empresa suelen ser menos favorables a los intereses de los trabajadores: por ejemplo, las cláusulas de salvaguarda, que pretenden garantizar el mantenimiento del poder adquisitivo del salario, solo aparecían en el 44% de los convenios de empresa mientras que se recogían en el 58,9% de los convenios restantes en el año 2008[8]. Por otro lado, la instauración de las cláusulas de descuelgue -las empresas quedan exentas de aplicar los acuerdos derivados de la negociación colectiva ante el deterioro de su situación económica- obliga a relativizar el alcance de los acuerdos salariales derivados de la negociación colectiva, preponderando la situación particular de la empresa sobre los acuerdos establecidos en ámbitos superiores.

- Mediante los AINC, de carácter nacional, que se han prorrogado durante la mayor parte del periodo, se ha constreñido el margen de mejora salarial. Han conformado los instrumentos mediante los que se ha vehiculado la contención de los salarios. Fundamentalmente, han quedado integrados por el establecimiento de un límite máximo de crecimiento para los salarios, reflejando así el principio de

[8] Según datos de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo del Ministerio de Trabajo.

contención salarial que los inspiraba. En ellos, el ritmo de crecimiento de los salarios ha dejado de vincularse a la tasa de inflación estimada para ligarlo a la tasa de inflación objetivo del 2%[9], sin agotar en ningún caso el avance de la productividad. Se insta a que el avance de los salarios reales sea, en todo caso, compatible con la mejora de los costes laborales unitarios, tomándolos como referencia, por lo tanto, en la determinación salarial. Con carácter secundario, también han promovido la desactivación de las cláusulas de salvaguarda mediante las que se revisan automáticamente los salarios en caso de que aparezcan desviaciones en las tasas de inflación reales respecto a las utilizadas en los convenios, considerando que tienen un efecto inflacionista.

➔ **Reestructuración fiscal.** La reorganización fiscal desplegada durante esta fase ha tenido como resultado un marco favorable al capital a costa de las rentas del trabajo. Los principales factores que contribuyen a explicar los cambios en la esfera fiscal quedan vinculados al particular diseño de la Unión Europea (UE): el escenario de disciplina fiscal requerido por la participación en la moneda única y la libre movilidad de capitales, que ha llevado a los estados miembros a afrontar ciertas medidas para atraer el capital internacional y retener el de origen nacional.

En primer lugar se ha de destacar el creciente protagonismo que ha asumido la tributación indirecta en detrimento de la directa, que presenta un mayor grado de progresividad. El Impuesto del Patrimonio (IP) se ha eliminado, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) se ha reformado, reduciendo su progresividad, y las cargas fiscales que recaen sobre los beneficios empresariales se han atenuado. El grado de progresividad del IRPF se redujo mediante el establecimiento de un tipo impositivo único para las rentas derivadas del ahorro, independiente y más reducido que aquél que grava las rentas del trabajo, así como mediante el estrechamiento entre el tipo máximo y el mínimo, especialmente como consecuencia de la reducción del 23,2% que ha experimentado el tipo máximo entre los años 1994 y 2007. El Impuesto de Sociedades (IS) disfrutó de una reducción del tipo impositivo general desde el 35% hasta el 30%, aunque el tipo efectivo por el que tributan las empresas es mucho más reducido como consecuencia del variado abanico de deducciones fiscales del que disfrutan[10]. Además, debe considerarse que el capital ha dispuesto de diferentes vías para eludir (creación de sociedades patrimoniales, SICAV,...) y evadir sus obligaciones fiscales. Todo ello, en el escenario de disciplina fiscal desplegado, explica el mayor esfuerzo contributivo que se ha exigido a los salarios.

La recomposición que ha experimentado el gasto público también ha repercutido negativamente sobre los salarios, mediante sus componentes

[9] Considerando el diferencial positivo de la inflación española respecto a la de la Eurozona se pone de relieve que este marco de negociación no ha garantizado, ni siquiera, el mantenimiento del poder adquisitivo de los asalariados.

[10] Concretamente, el tipo impositivo efectivo soportado por las empresas con residencia en España representaba el 85% del promedio de la UE15 y el 78% del alemán (Fernández *et al.,* 2008).

indirecto y diferido. La importancia relativa del gasto público de carácter social en relación al PIB ha caído desde el 21,6% de 1995 hasta el 20,7% de 2007, nivel muy alejado del 26,9% de la Eurozona. Según datos de Eurostat, España se encuentra en el furgón de cola de la UE en términos de gasto educativo y sanitario público, así como en protección social -expresado en relación al PIB. Tanto en el caso de las prestaciones por desempleo como en el de las pensiones públicas por jubilación, ambos componentes diferidos del salario, se han abordado diferentes reformas a lo largo del periodo con el objetivo de endurecer el acceso a ellas y reducir su cuantía media.

El Estado también ha contribuido directamente a la contención salarial mediante la constricción de las remuneraciones a los empleados públicos, congeladas durante varios años del periodo, y con un crecimiento inferior al de la inflación durante buena parte del resto. Asimismo, el extenso y profundo programa de privatizaciones también ha sido funcional para contener el salario ya que, además de deteriorar su componente indirecto, erosionan el poder de negociación de los trabajadores, que, tradicionalmente, presentan un mayor grado densidad sindical en el caso de las empresas públicas.

3. La distribución de la renta en la economía española durante el periodo de crecimiento (1994-2007)

Ese conjunto de medidas en el que ha tomado forma el proceso de ajuste salarial, junto con el sesgo inmobiliario del crecimiento económico español ha tenido consecuencias directas sobre la desigualdad de la renta y la pobreza. Para comprenderlas son tres los factores explicativos que hemos analizado: la distribución funcional de la renta entre salarios y beneficios, la dispersión salarial y la distribución de la riqueza. Como vamos a ver, durante el periodo de crecimiento, el efecto negativo de la caída de la participación salarial y del incremento de las ganancias de patrimonio sobre la desigualdad y la pobreza quedó velado detrás de la precaria creación de empleo hecha posible por la expansión de la actividad inmobiliaria. Sin embargo, ambos fenómenos pusieron las bases para el sustancial empeoramiento del índice de Gini y las tasas de pobreza que se ha producido desde el comienzo de la crisis. En todo caso, tal y como también vamos a observar, en ninguna de las dos fases la dispersión salarial se ha convertido en un factor relevante para explicar la evolución de esos indicadores.

Dinámica salarial

¿Qué pautas de distribución de la renta se derivaron del modelo de crecimiento económico seguido por la economía española tal y como ha sido descrito más arriba? Para analizar esta cuestión se utiliza una perspectiva funcional: si bien su relevancia es indudable en cualquier caso, teniendo en cuenta que el patrón de acumulación se ha pergeñado con base en las necesidades del capital, y por tanto en detrimento del trabajo, se considera que es aún más significativa para comprender la distribución del ingreso y la evolución de la desigualdad en el caso español. Además, el uso de indicadores relativos permite poner de manifiesto el conflicto distributivo básico de las sociedades capitalistas, el que mantienen trabajo y capital. Aunque en términos

absolutos es posible una mejora de los niveles de ingresos de las dos clases fundamentales de las sociedades capitalistas, la perspectiva relativa revela que si una de ellas mejora su posición económica lo hace, en todo caso, a costa de la otra.

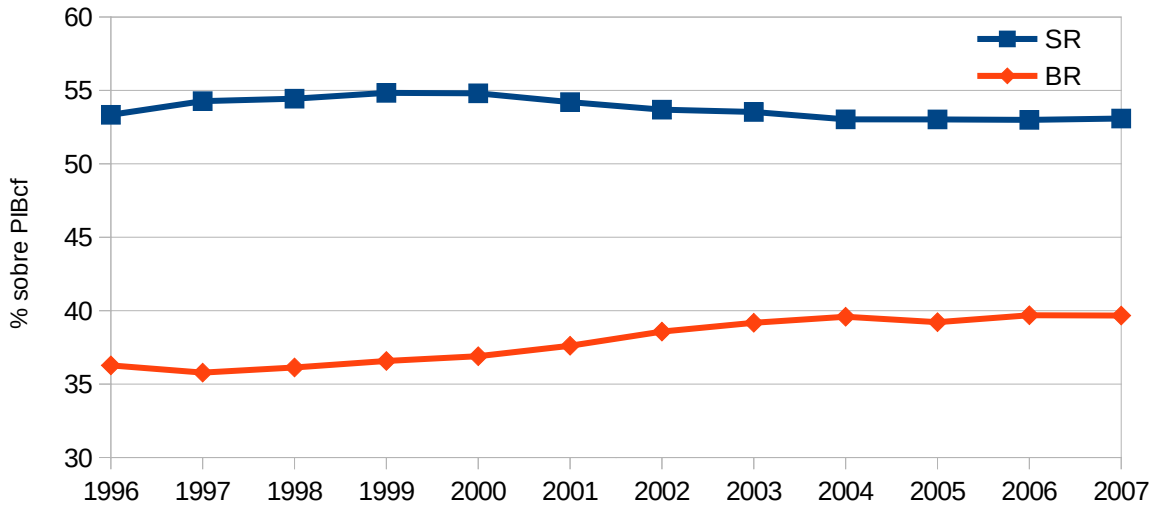
Concretamente, los indicadores utilizados para el análisis de la distribución del ingreso son el beneficio y el salario, definidos en ambos casos en términos relativos (BR y SR). Cada uno de ellos informa de la participación relativa de cada uno de estos dos tipos de rentas sobre el ingreso total y se obtienen del siguiente modo:

$$BR = EBE\ ajustado^{11} / PIBcf \quad (1)$$

$$SR = RA / PIBcf \quad (2)$$

Gráfico 1. Distribución relativa del ingreso

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y EPA)



En el Gráfico 1 se representa la evolución de ambos indicadores durante el periodo de análisis, detectándose dos claras tendencias opuestas para cada uno de ellos. El BR ha disfrutado de una tendencia creciente durante todo el periodo, solo interrumpido en los años 1997 y 2005, de tal modo que ha ascendido hasta el 39,7% desde el 36,3% del que partía. El SR, por el contrario, mantiene el recorrido opuesto, descendiendo desde el 54,3% hasta el 53,1%, si bien en este caso la caída se concentra en la segunda parte del periodo. Atendiendo a los factores de los que depende el SR se puede comprender la involución que ha experimentado durante esta fase de crecimiento. Dividiendo tanto el numerador como el numerador de la expresión (2) entre el número total de asalariados (L) se obtiene que el SR puede

[11] Para el cálculo del BR se utiliza una versión ajustada del EBE. La Contabilidad Nacional imputa en esta partida la renta de los autónomos por lo que se ha procedido a descontarla, suponiendo que la renta que recibe un autónomo se corresponde con el salario real promedio.

definirse como la relación entre el salario real medio y la productividad de los asalariados.

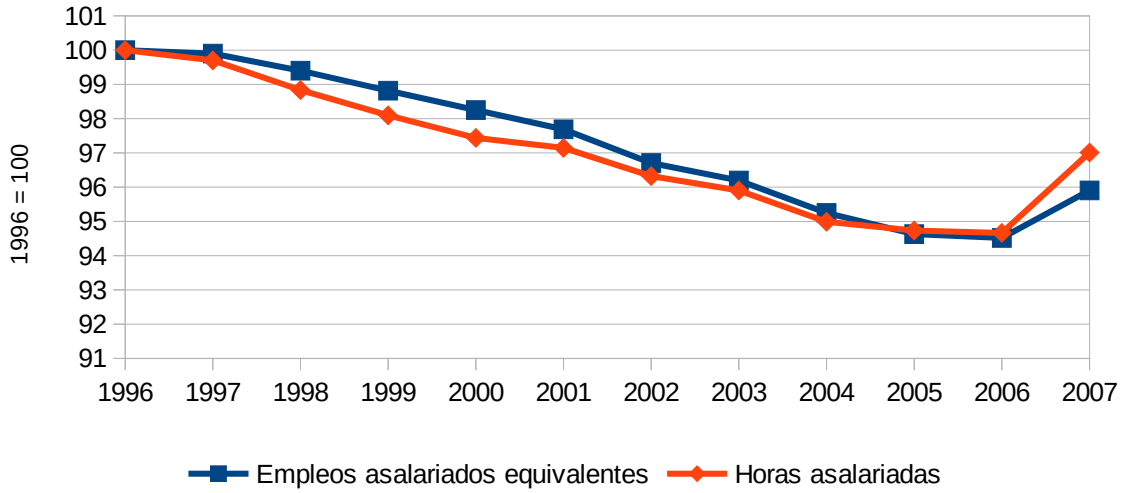
$$SR = (RA / L) / (PIBcf / L) = \text{Salario real medio / Productividad del trabajo asalariado} \quad (3)$$

Por lo tanto, la erosión del SR es compatible con un incremento de los salarios reales medios, siempre que la productividad crezca a un ritmo superior que las rentas de los asalariados. La particular dinámica productiva del capitalismo español, caracterizado por mantener un perfil técnico bajo y una estructura productiva orientada sobre aquellas ramas menos permeables al cambio técnico, ha determinado un magro progreso en términos de productividad según se ha señalado en el apartado anterior.

A pesar del lento avance de la productividad, el SR ha sufrido una caída moderada durante esta fase como consecuencia del subyugamiento al que quedaron sometidos los salarios. En términos medios, a pesar de haber disfrutado de un proceso de crecimiento económico superior al de las principales potencias económicas, los salarios reales experimentaron una regresión que los situaron al final del periodo en niveles inferiores a los iniciales (Gráfico 2)[12]. Como se ha explicado más arriba, la variable sobre la que ha recaído el ajuste mediante el que se ha pretendido reactivar la acumulación durante esta fase ha sido el salario.

Gráfico 2. Trayectoria salario real promedio (Deflactor del PIB)

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y AMECO)



No obstante, no es posible comprender la magnitud de la regresión que han sufrido los salarios sin atender al principal cambio que ha experimentado la estructura social española durante las últimas décadas: la asalarización de la población. Según datos de la EPA, el peso relativo de los asalariados,

[12] Lo que supone una excepción en relación a las economías del entorno, en las que el salario real en términos medios ha crecido, aunque a tasas dispares.

ocupados y parados, sobre la población activa total, ascendió desde el 80,7% de 1996 hasta el 83,8% de 2007. Lo que no significa que no haya habido asalariados que hayan abandonado esta clase social a favor de otras sino que ha predominado el flujo de miembros egresados desde otras clases hacia la clase trabajadora. Por lo tanto, la clase asalariada, además de ser la más numerosa, ha acaparado una importancia relativa creciente. ¿De qué otras clases se ha nutrido la clase asalariada? La competencia capitalista tiene como resultado la expulsión de aquellas unidades de producción menos competitivas, por lo que los segmentos del capital más débiles y los trabajadores autónomos, fundamentalmente, que han sucumbido ante ella, han sido los principales responsables del engrosamiento de esta clase. Especialmente destacable es la penetración del capital en aquellos sectores productivos como la hostelería y el comercio, de especial relevancia atendiendo a la estructura productiva del capitalismo español, en los que la presencia hasta hace unas décadas de trabajadores autónomos y pequeños propietarios era muy significativa.

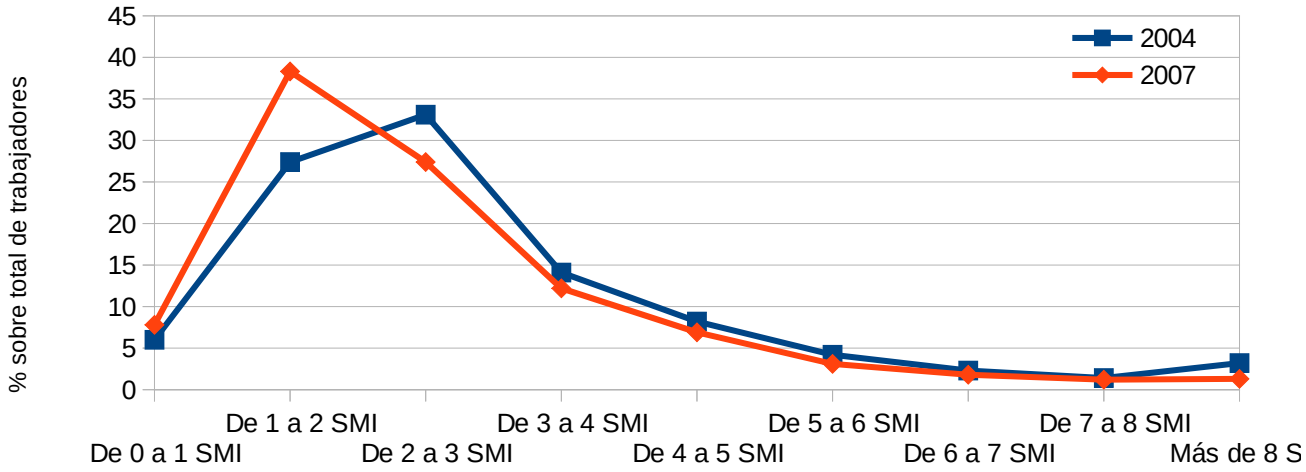
Por lo tanto, la combinación del deterioro del SR con el creciente peso relativo de los asalariados en la población activa, permite ofrecer una explicación más precisa del impacto del crecimiento económico sobre la clase asalariada durante la fase analizada. El análisis de la distribución funcional del ingreso ha puesto de manifiesto la involución experimentada por los salarios, resultado de las necesidades del capital para reactivar la acumulación. La regresión experimentada por las rentas salariales es aún mayor de lo que refleja la caída del SR, ya que esta porción decreciente del ingreso total ha debido ser distribuida entre una clase social cada vez más numerosa.

Dispersión salarial

Por otra parte, según el análisis que permiten las fuentes de datos disponibles, no parece plausible achacar el incremento de la desigualdad durante esta fase a las disparidades salariales. La Encuesta de Estructura Salarial (EES) del INE, en su versión anual, solo ofrece datos acerca de la distribución salarial desde el año 2004. Aunque solo cubre la última parte del periodo analizado se considera oportuna su inclusión debido a que pone de relieve tendencias importantes para comprender la distribución del ingreso. El análisis de lo ocurrido entre 2004 y 2007 refleja una homogeneización a la baja en la distribución de los salarios, de tal manera que si en el año inicial los trabajadores que cobraban un máximo del triple del salario mínimo interprofesional (SMI) representaban un 66,5% del total, tres años después alcanzaban ya el 73,5%. El tramo que acumula más trabajadores, que en 2004 era el de los que cobraban un salario que representaba entre 2 y 3 veces el SMI (33.1%), pasó a ser el de aquellos que cobraban entre 1 y 2 veces el SMI (38,3%) en 2007 (Gráfico 3). Los dos únicos tramos que ganaron peso relativo en la estructura salarial durante estos años fueron los dos más bajos, mientras que los demás perdieron importancia relativa a favor de éstos. De este modo, se constata que el ajuste salarial, al menos en la parte final del periodo, ha desplazado a la baja la distribución salarial. Esto explica la caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total a pesar de que se hayan creado más de seis millones de puestos de trabajo durante la fase analizada.

Gráfico 3. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI

(Fuente: elaboración propia a partir de EES)



Aunque podría plantearse que la contención salarial solo ha afectado a los nuevos puestos de trabajo creados, completando el análisis con las ratios de dispersión salarial que ofrece la OCDE se puede corroborar que el ajuste ha impregnado a las diferentes escalas salariales. Tal y como puede apreciarse en la Tabla 1 las diferencias salariales, lejos de expandirse, se han atenuado a lo largo del periodo, en algunos casos de manera notable. Así, el salario promedio (Gráfico 2) ha gozado de una representatividad creciente a lo largo del periodo. Por lo tanto, la presión a la baja insuflada por el ajuste salarial ha afectado a la clase asalariada en su conjunto y no solo a sus estratos más precarios, si bien se ha de destacar que éstos la han soportado con mayor intensidad.

Tabla 1. Ratios de dispersión salarial

	1995	**2007**
Ratio Deciles 9/1	4,22	3,47
Ratio Deciles 9/5	2,10	2,06
Ratio Deciles 5/1	2,01	1,68

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Distribución del patrimonio

También se incorpora al análisis la distribución del patrimonio entre las familias. El principal objetivo de su inclusión es el de detectar si los trabajadores, en su conjunto, han participado en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas inmobiliaria y financiera, así como valorar si la moderación salarial ha sido compensada por una mayor participación de los trabajadores en las rentas derivadas de la propiedad de los activos. Además, la mayor parte de los elementos que conforman el patrimonio de los hogares pueden ser enajenados con el objetivo de obtener la liquidez necesaria para afrontar ciertas alternativas de consumo o ahorro, opción especialmente relevante para afrontar situaciones temporales de precariedad económica.

Asimismo, mediante el estudio de la estructura de propiedad sobre los medios de producción, que en ultima instancia explica las pautas de distribución del ingreso, es posible comprender la propia dinámica de la estructura social española.

Desafortunadamente, las fuentes estadísticas disponibles para analizar la estructura de propiedad de la riqueza son muy limitadas. En este caso, se van a utilizar los datos provenientes de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), publicada por el Banco de España (BE), de la que, hasta el momento actual, solo se han publicado datos relativos a 2002, 2005 y 2008[13]. A pesar de que esta fuente no cubre la totalidad del periodo, a diferencia de otras relativas al patrimonio familiar -como las Cuentas Financieras que publica el BE- permite ofrecer un análisis desagregado sobre la distribución de la riqueza. Comparando los datos del primer y del último año se pretende poner de relieve las transformaciones más significativas en la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales activos que conforman el patrimonio familiar, haciendo especial énfasis en aquellos que representan la propiedad sobre los medios de producción así como en aquellos otros vinculados a las burbujas especulativas[14]. En los siguientes gráficos se representa la proporción del valor total de cada activo que pertenece a las familias que componen la clase asalariada.

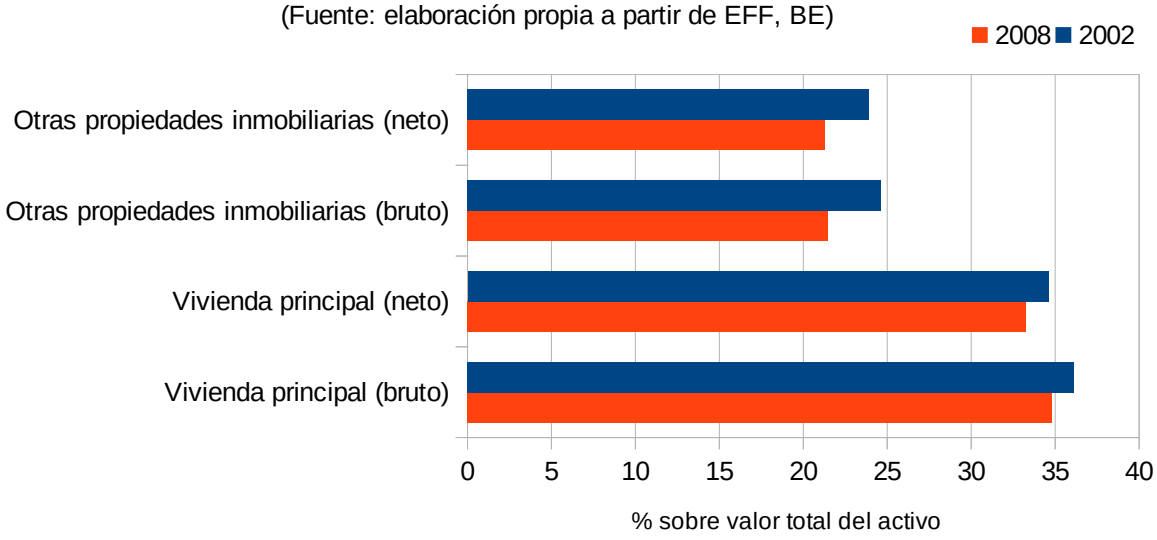
En el Gráfico 4 se refleja la participación de los trabajadores en la propiedad de los inmuebles. Tanto para la vivienda principal como para el resto de propiedades inmobiliarias se presentan los datos en términos brutos y netos, descontando el valor de las deudas vinculadas a la adquisición de estos activos, con el objetivo de detectar posibles especificidades en los procesos de endeudamiento de la clase asalariada. Además, se ofrecen debidamente separados los datos relativos a la vivienda principal de la del resto de propiedades inmobiliarias.

[13] En Bover (2004) y en BE (2004) se puede encontrar una explicación de la metodología utilizada en la EFF.

[14] Para ello, se ha definido la clase asalariada como el conjunto de familias en las que la persona de referencia estaba empleada por cuenta ajena -salvo los que declaraban ocupar cargos de alta dirección-, desempleada o tenía reconocida una incapacidad laboral permanente, así como aquellas otras familias en las que la persona de referencia estaba jubilada, era estudiante o se dedicaba a las labores domésticas y el segundo miembro del hogar estaba empleado por cuenta ajena, desempleado o tenía reconocida una incapacidad laboral permanente.

Gráfico 4 . Participación de la clase asalariada en la propiedad de inmuebles

(Fuente: elaboración propia a partir de EFF, BE)



Esta última desagregación queda justificada desde la perspectiva de que la vivienda principal, a diferencia de otros elementos patrimoniales, representa un medio de consumo que presta servicios directos y, además, su posesión no permite disfrutar de la burbuja especulativa: el incremento potencial de renta solo se realiza si el activo se vende lo que no hace la mayoría de la población al utilizarla como bien de consumo duradero. Y, en el caso de hacerlo, el efecto se diluiría por el incremento de los precios de los inmuebles al adquirir o alquilar otra vivienda (Cottrell, 1984:142). Aunque se argumenta habitualmente que el incremento del precio de la vivienda principal ha permitido a las familias aumentar su nivel de consumo mediante el acceso a mayores niveles de endeudamiento, según los datos de la EFF, solo el 2,3%, 4% y 3,3% de los hogares, en cada uno de los tres años que cubre la encuesta, respectivamente, incrementaron su nivel de endeudamiento como consecuencia del aumento del precio de su vivienda principal. Por lo tanto, las revalorizaciones inmobiliarias fueron disfrutadas, fundamentalmente, por los hogares que poseían inmuebles distintos a su vivienda habitual. Por lo tanto, la vivienda principal se incluye dentro del análisis del patrimonio familiar como consecuencia de los servicios directos que presta, aunque mantiene un carácter completamente distinto al del resto de elementos patrimoniales.

En el caso de la vivienda principal, no se observan diferencias significativas comparando la participación en términos brutos y netos, apreciándose únicamente una participación ligeramente más reducida si se descuenta el valor de las deudas. A pesar de ser el activo en el que la participación de los trabajadores es más elevada, resultado de la elevada extensión de la propiedad de este activo en el caso español, los asalariados mantienen un porcentaje de propiedad inferior al correspondiente a su peso relativo en la estructura social como consecuencia de las diferencias de valor entre las viviendas poseídas. Es decir, las diferencias entre clases sociales no se corresponden tanto a un desigual acceso a la propiedad del activo sino, más bien, a las diferencias existentes en los valores promedios de las viviendas

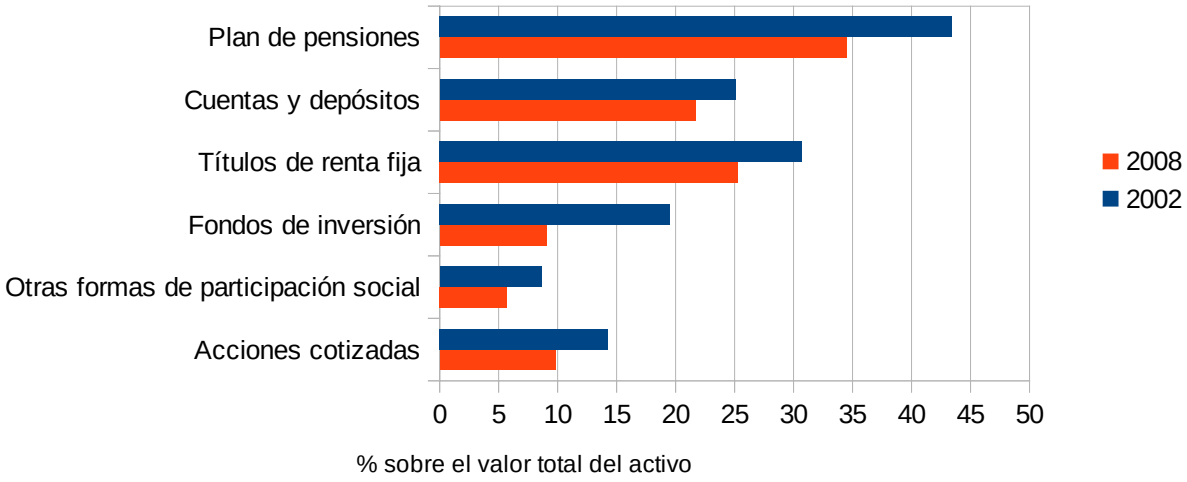
poseídas. De cualquier modo, en ambos casos, expresando el valor del activo en términos brutos o netos, la participación de los trabajadores en la propiedad de este activo ha sido decreciente.

En el caso del resto de propiedades inmobiliarias, la proporción de la que es propietaria la clase asalariada es más reducida que en el de la vivienda principal, ya que su propiedad está mucho menos extendida. Aunque solo una reducida parte de estos activos es utilizada como medios de producción, su inclusión en el análisis permite valorar quienes pudieron sacar beneficio de las ganancias patrimoniales vinculadas a la burbuja inmobiliaria. Y, como puede comprobarse, solo una pequeña -un 21,3% en términos netos en 2008- y decreciente fracción -desde el 23,9% del 2002- de estos activos quedaba en manos de la clase trabajadora, por lo que su participación en las posibles ganancias patrimoniales derivadas de su enajenación en plena burbuja especulativa tuvo un carácter residual. Por lo demás, las tendencias son parecidas a las reflejadas más arriba para la vivienda principal, detectándose sólo ligeras diferencias entre la expresión en términos brutos y netos del valor de los activos y una caída durante los años analizados en la participación de los trabajadores en la propiedad de estos activos.

Más importante es el análisis de la distribución de la propiedad de los activos financieros, que se representa en el Gráfico 5. Aunque también quedaron sometidos a su propia burbuja especulativa, fuente potencial de ganancias en el caso de la liquidación de activos, su inclusión queda justificada porque muchos de ellos representan la propiedad de medios de producción y, además, su titularidad genera cierto flujo de ingresos a sus propietarios. Por lo tanto, el análisis que se considera más relevante es el de las acciones y otras formas de participación social. En el año 2002 la participación de los trabajadores en la propiedad de estos activos era marginal -de un 14,3% y un 8,6%, respectivamente. Pero, además, a lo largo de los últimos años del denominado *milagro español,* se vio mermada en ambos casos -hasta el 9,8% y el 5,7%, respectivamente. De este modo, se pone de manifiesto que el patrón de crecimiento ha potenciado la asimétrica distribución de los medios de producción.

Gráfico 5. Participación de la clase asalariada en la propiedad de activos financieros

(Fuente: elaboración propia a partir de la EFF, BE)



Otros elementos patrimoniales que representan la propiedad de medios de producción son los fondos de inversión y los de pensiones[15]. Las instituciones de inversión colectiva han irrumpido en las últimas décadas asumiendo un protagonismo creciente en el sector financiero. De nuevo, se observa una participación decreciente de los trabajadores en su propiedad a lo largo del periodo, especialmente destacada en el caso de los fondos de inversión, en el que la propiedad de los trabajadores ha caído a la mitad. De esta manera, estos activos tampoco han servido para promover la participación de los asalariados en la propiedad de los medios de producción. El peso relativo de los trabajadores en la propiedad es superior en el caso de los planes de pensiones, en cierta parte porque no solo se incluyen los planes individuales y los seguros de jubilación, sino también los planes de empleo. Además, su propiedad está más extendida entre la clase asalariada como consecuencia del deterioro que ha sufrido el sistema público, mediante el endurecimiento de las condiciones de acceso y el establecimiento de métodos de cómputo de la cuantía de las prestaciones desfavorables para los intereses de la clase trabajadora, lo que explica la mayor propensión de los asalariados a dirigir sus ahorros hacia este tipo de activos. No obstante, son activos que únicamente pueden convertirse en liquidez, antes de la edad de retiro, en circunstancias excepcionales.

También en el caso de los activos financieros de renta fija y en los depósitos y cuentas líquidas la participación de los trabajadores ha caído a lo largo del periodo. La importancia de estos activos radica en que su posesión genera un flujo de ingresos en favor de sus propietarios y, además, representa una importante fuente de obtención de liquidez con la que es posible afrontar situaciones temporales de dificultad económica.

[15] Aunque cierta parte de los recursos depositados en estas formas de inversión es canalizada hacia la deuda pública, la mayoría se orienta hacia la financiación del sector privado, dirigiéndose, en buena medida, a la adquisición de diferentes títulos de propiedad social.

Por lo tanto, lejos de favorecer la extensión de la propiedad de los medios de producción, la dinámica de acumulación durante la fase de crecimiento previa a la crisis generó una estructura de propiedad más concentrada. Este proceso es el envés del proceso de asalarización de la población activa mencionado más arriba. El resultado ha sido una estructura social cada vez más polarizada, con una fracción creciente de la sociedad cuya principal fuente de ingresos ha sido el salario, renta sometida a una profunda constricción durante todo el periodo, y una minoría de la población que ha concentrado una porción creciente de la propiedad. El análisis de la participación de los trabajadores en la propiedad de diferentes activos permite desmitificar la idea de que las privatizaciones y las políticas de desregulación favorecen la extensión de la propiedad de la riqueza entre las diferentes clases sociales.

Además, la clase trabajadora no ha podido ver compensada la presión a la baja sobre los salarios con una participación creciente en las rentas derivadas de la propiedad. Asimismo, tampoco han sido los principales beneficiarios de las posibles ganancias patrimoniales derivadas de la burbujas ya que su participación en la propiedad de los activos sometidos a las presiones especulativas ha sido reducida y decreciente, tanto en los activos reales como en los financieros. De este modo, durante la última fase de crecimiento, los niveles de desigualdad entre clases sociales se han disparado, no solo en términos de ingresos, sino también desde el punto de vista de la riqueza. El grado de asimetría en la distribución de los activos financieros es mayor que en el caso de los activos reales, lo que adquiere una relevancia más elevada en el caso de aquéllos que representan la propiedad de medios de producción. No solo es que los niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza sean elevados sino que han sido crecientes a lo largo del periodo, ya que la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales elementos patrimoniales se ha visto deteriorada.

Ganancias patrimoniales e ingresos de los más ricos

Dado ese deterioro de la distribución de la riqueza, no es de extrañar que las ganancias patrimoniales hechas posibles por la burbuja inmobiliaria favorecieran fundamentalmente a los segmentos de familias e individuos de mayor renta.

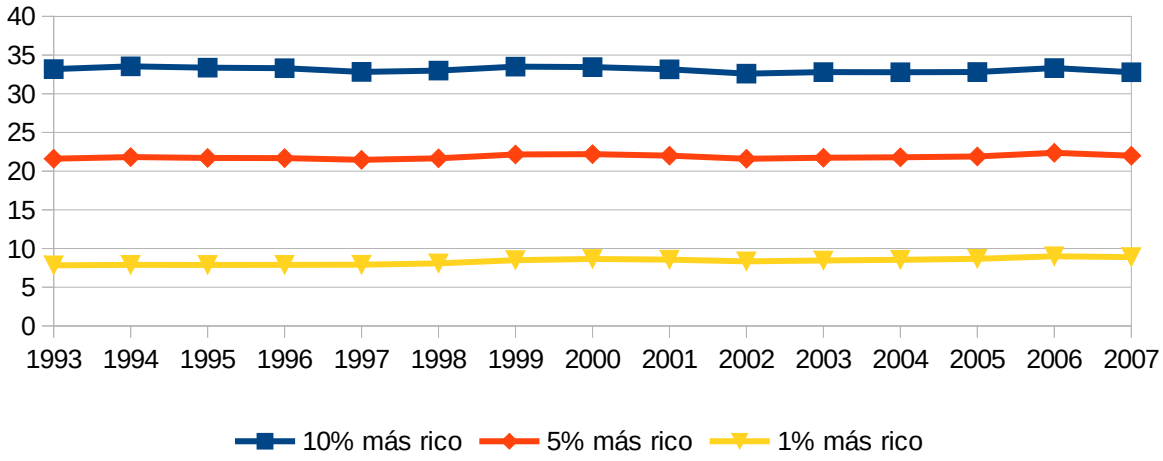
Si no se tienen en cuenta dichas ganancias de patrimonio los ingresos de los más ricos parecen haberse quedado estancados durante los años previos a la crisis (Gráfico 6). Así, la participación del 10% de personas más ricas en el ingreso bruto antes de impuestos[16] disminuyó del 33,2% al 32,8%

[16] Hay que recordar que la principal fuente de estadísticas de ingresos de los más ricos la constituyen los datos fiscales y, en concreto, las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Según la definición hecha por los autores que han tratado los datos para la *World Top Incomes Database*, de la que se han obtenido las series para este trabajo, el concepto de ingreso es un concepto de “ingreso bruto antes de todas las deducciones e incluyendo todos los tipos de ingresos declarados en el impuesto sobre la renta personal: salarios y pensiones, ingreso neto de actividades económicas, dividendos, intereses, otros ingresos de la inversión y otros tipos de ingreso de menor importancia”, así como “las ganancias de patrimonio realizadas”.

entre 1993 y 2007 (aunque habiendo alcanzado en 2006 un valor del 33,3% ligeramente superior al del año inicial); la participación del 5% de personas más ricas apenas se incrementó del 21,6% al 22,0%; y sólo la del 1% más rico vivió un aumento relativamente significativo, pasando del 7,8% al 8,9% del ingreso antes de impuestos durante esos mismos años. De estos datos, en principio, se deduciría que el reparto de las principales fuentes de renta (salarios, ingresos de actividades económicas e ingresos del capital) apenas habría enriquecido de manera creciente a los segmentos de individuos de mayores rentas.

Gráfico 6. Participación de los segmentos de familias más ricas en el ingreso bruto (excluyendo las ganancias de patrimonio)

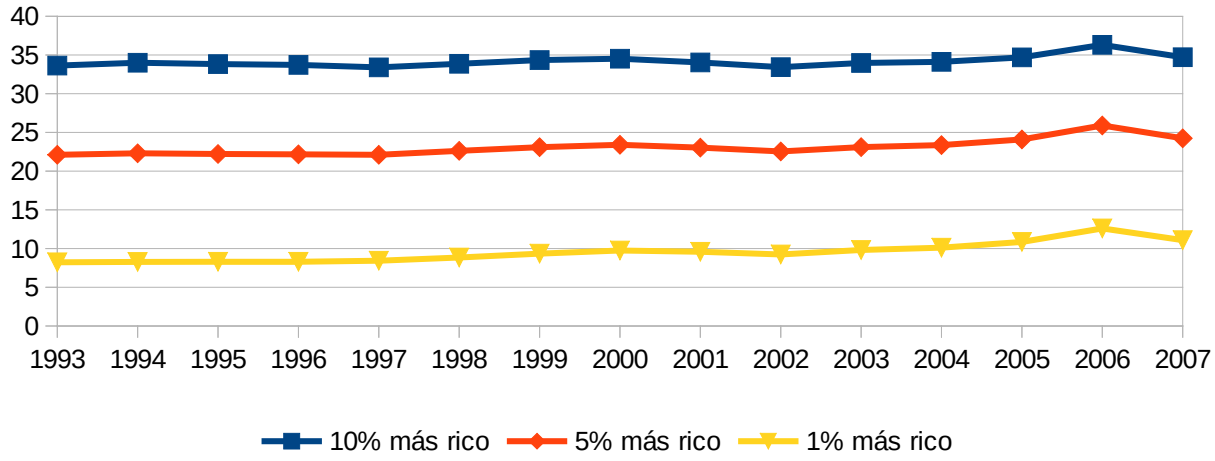
(Fuente: World Top Incomes Database)



Sin embargo, si se incluyen las ganancias de patrimonio realizadas en el cálculo de la serie de datos, el patrón de evolución de los ingresos de los más ricos varía de manera sustancial (Gráfico 7). La participación tanto del 10%, 5% y 1% de personas más ricas en el ingreso bruto se habría incrementado en una proporción significativa, pasando en el primer caso del 33,6% en 1993 al 34,7% en 2007 (36,3% en 2006); en el segundo del 22,1% al 24,2% (25,9% en 2006); y en el caso del 1% más rico del 5,4% al 8,2% (9,6% en 2006) durante esos mismos años. Esta diferencia en la evolución de las series muestra la relevancia de la burbuja inmobiliaria y del empeoramiento en la distribución del patrimonio a la que nos hemos referido más arriba para explicar el creciente enriquecimiento de los segmentos más ricos de renta.

Gráfico 7. Participación de los segmentos de familias más ricas en el ingreso bruto (incluyendo las ganancias de patrimonio)

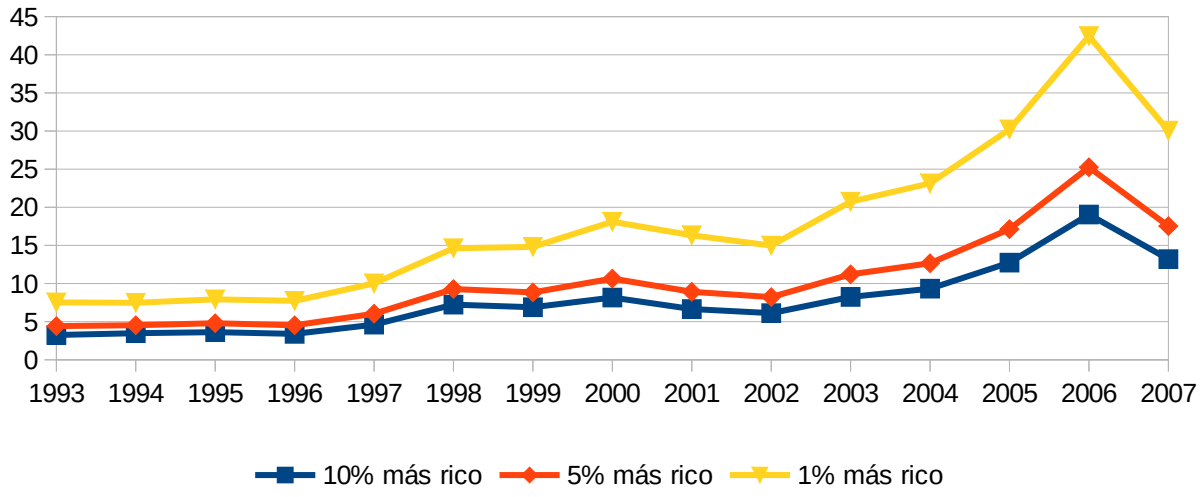
(Fuente: World Top Incomes Database)



No en vano, si se analiza la importancia de los diferentes componentes de ingreso (rendimientos del trabajo, rendimientos de actividades económicas, rendimientos del capital y ganancias patrimoniales) en la renta de los individuos más ricos la relevancia de la distribución del patrimonio queda confirmada. Los tres primeros componentes disminuyeron su participación en la renta tanto del 10%, como del 5% y el 1% de personas más ricas (Gráfico 8). En el caso de los rendimientos del trabajo, relativamente más importante en la renta del 10% más rico, pasaron de suponer 73,2% al 68,4% del ingreso bruto de dicho segmento entre 1993 y 2007. En los casos del ingreso de actividades económicas y del ingreso del capital mobiliario, relativamente más importantes en la renta de los cuantiles de ingreso más altos, pasaron a suponer el 20,9% y el 14,9% al 13,0% y el 13,7%, respectivamente, del ingreso del 1% más rico. Mientras tanto, las ganancias de patrimonio se incrementaron hasta llegar a totalizar en 2006 (su punto álgido) el 19,1% de la renta del 10% más rico, el 25,3% de la del 5% más rico y hasta el 42,5% del 1% de individuos con

Gráfico 8. Porcentaje de las ganancias de patrimonio sobre la renta de los más ricos

(Fuente: World Top Incomes Database)



mayores ingresos.

Esos porcentajes disminuyeron de manera acusada al año siguiente, hasta el 13,2%, el 17,5% y el 30,0%, respectivamente, algo que, al tratarse de ganancias patrimoniales realizadas, se encuentra en consonancia con el incremento de vivienda nueva sin vender, que pasó de 273.000 a 414.000 inmuebles únicamente entre 2006 y 2007. De este modo, podemos fijar en ese año 2007 el inicio del pinchazo de la burbuja inmobiliaria, como mínimo en lo que respecta al ingreso de las personas más ricas que fueron las que, no en vano, principalmente se beneficiaron de ella durante el periodo de crecimiento.

Índice de Gini y pobreza

Como vamos a ver a continuación a pesar de este creciente enriquecimiento de los más ricos en el que redundó la desigual distribución del patrimonio, los principales indicadores de desigualdad y pobreza no empeoraron de manera sustancial gracias a la creación de empleo hecha posible por la burbuja inmobiliaria. Sin embargo, las condiciones de ajuste salarial sobre las que se cimentó el crecimiento impidieron que la generación de puestos de trabajo se tradujera en una mejora sustancial de las condiciones de vida de la población.

En efecto, la evolución del salario real medio provocó que, a pesar de la contención de la dispersión salarial, el porcentaje de trabajadores en riesgo de pobre apenas se redujese del 10,8% al 10,2% entre 2004 (primer año para el que Eurostat provee de datos) y 2007, manteniéndose dicho porcentaje en un nivel significativamente más elevado que el de la media de la UE-15: un 7,9% ese mismo año 2007. Sólo gracias a la creación de empleo, la pobreza antes de impuestos se redujo. Según los datos de la OCDE, dicha pobreza (medida a partir de un umbral del 60% del ingreso mediano) se redujo del 38,0% al 32,4% de la población entre 2004 y 2007, siguiendo una tendencia a la baja que también se produjo en otras economías periféricas de la UE, como las de Grecia o Portugal. Medida después del efecto de los impuestos, la incidencia de la pobreza también se redujo, aunque en una menor proporción, de sólo un punto porcentual (21,6% a 20,6%), durante esos mismos años[17].

Esta dispar evolución del indicador antes y después de impuestos apunta en la dirección de que fue la creación de empleo y no la labor redistributiva estatal el factor más importante para explicar la reducción de la pobreza y la contención del incremento de la desigualdad de la renta. De esta manera, dado que, en último término, el indicador de pobreza que, más que reflejar una privación material absoluta, refleja una de carácter relativo, dicha disparidad también se observa en otras de las variables que miden la desigualdad. Tanto el índice de Gini, como la ratio de ingresos 80/20 mejoraron en el periodo 1995-2007, pasando el primero de 34 a 31,9 puntos y el segundo

[17] El INE ofrece dos indicadores de tasas de pobreza: una la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social medida según los criterios establecidos en la Estrategia Europa 20/20 y, otra, su propia medición. La primera se habría reducido del 25,0% al 23,3% y la segunda del 20,1% al 19,7% durante el periodo 2004-2007.

de 5,9 a 5,5. Sin embargo, mientras que el índice de Gini antes de transferencias se redujo de 47,7 a 45,4 puntos entre 2004 (año en el que comienza la serie de la variable) y 2007, ese mismo indicador después de transferencias no hizo sino incrementarse durante ese mismo periodo de 31,0 a su citado valor de 31,9 puntos en 2007, al igual que lo hizo la ratio 80/20 de 5,2 a su valor final de 5,5.

En resumen, la distribución de la renta en la economía española en el periodo anterior a la crisis se habría visto determinada por dos factores principales: por un lado, por la evolución de la distribución de la riqueza y de las ganancias patrimoniales; y, por el otro, por la evolución del empleo y los salarios. El empeoramiento de la distribución de la riqueza y el consiguiente desigual reparto de las plusvalías generadas gracias a la burbuja inmobiliaria explicarían el creciente enriquecimiento de los cuantiles de individuos más ricos. La creación de empleo asociada a la burbuja habría permitido disminuir la pobreza y contener el incremento de la desigualdad. No obstante, la aparente tendencia regresiva de las transferencias estatales y, sobre todo, la evolución de los salarios reales en un modelo de crecimiento basado en la imposición de permanentes políticas de ajuste habría impedido que la expansión económica del periodo 1994-2007 diese lugar a una mejora sustancial de las condiciones de vida. Como vamos a ver, la respuesta dada al estallido de la crisis desde 2008 ha pasado a hacer visible el potencial regresivo real del ajuste que hasta ahora había quedado oculto detrás de una precaria creación de empleo.

4. La distribución de la renta en la economía española durante el periodo de crisis (2008-2012)

En efecto, el estallido de la crisis y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria han tenido un marcado efecto sobre dos variables fundamentales para la distribución personal de la renta de la economía española: las ganancias patrimoniales y las rentas salariales. El impacto inicial de la crisis redundó negativamente sobre las ganancias patrimoniales. No obstante, la nueva ronda de políticas de ajuste puestas en marcha desde, al menos, el año 2009 ha acabado concentrando dicho impacto sobre el empleo y los salarios. El consiguiente profundo empeoramiento de la desigualdad de la renta y la pobreza es el resultado final de un modelo productivo desequilibrado que está logrando el mantenimiento de la rentabilidad empresarial a costa de las condiciones de vida de una mayoría de la población.

Como hemos adelantado más arriba, la reducción de las ganancias patrimoniales se comenzó a producir durante el mismo año 2007, antes de que el PIB de la economía española entrase en recesión. Así, su importancia en proporción a la renta de los cuantiles de mayores ingresos se redujo de manera sustancial, pasando de suponer un 42,5% de la renta del 1% de personas más ricas en el año 2006 a nada más que un 9,79% en el año 2010. Esto redundó en una caída inicial de la participación de dichos cuantiles en el ingreso bruto antes de impuestos. Según los datos de la *World Top Incomes Database*, la participación del 10% más rico disminuyó desde su punto álgido del 36,3% en 2006 (34,7% en 2007) a suponer el 32,5% de dicho ingreso en 2010.

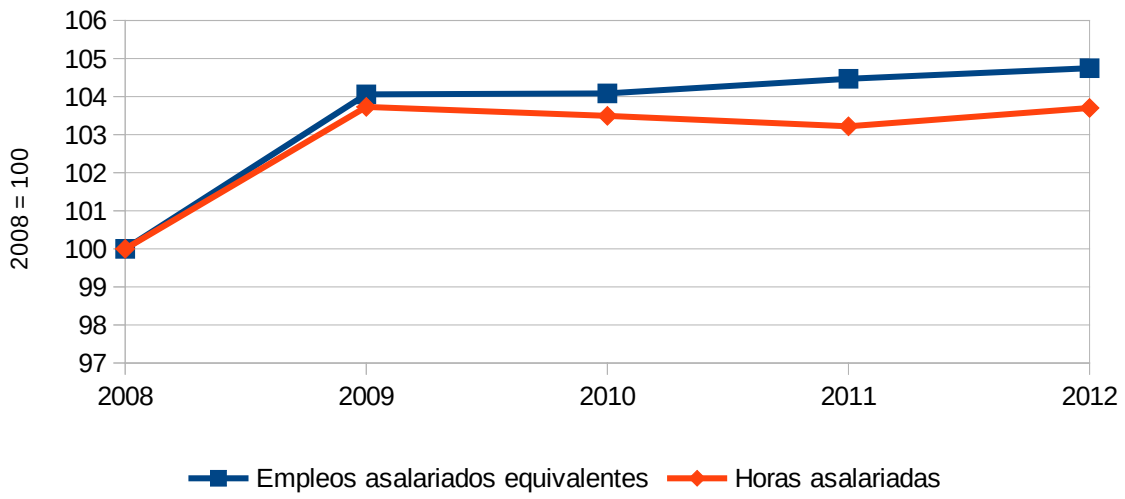
En este contexto de profunda disminución de las ganancias patrimoniales se ha emprendido una reacción con el objetivo último de revertir el deterioro de la rentabilidad y superar la recesión que ha ahondado en el ajuste salarial desplegado durante la anterior fase de crecimiento. El análisis de la estrategia emprendida desde el estallido de la crisis pone de manifiesto que el conflicto distributivo entre capital y trabajo se ha encontrado en el eje del ajuste. No obstante, no se puede trazar una mera línea de continuidad entre estas medidas y las reformas acometidas durante el periodo anterior ya que el grado de profundidad con el que se han aplicado en estos últimos años las ha situado en un plano cualitativamente distinto.

La contrarreformas laborales aplicadas en los últimos años han supuesto el debilitamiento del marco de negociación colectiva, facilitando los descuelgues de los convenios colectivos por parte de las empresas, han abaratado el despido y han reducido las cuantías de las prestaciones por desempleo, en plena explosión de las tasas de paro. En 2012 se alcanzó un AINC de carácter plurianual que contemplaba pírricos avances para los salarios y en los últimos años el SMI ha quedado congelado. El endurecimiento del acceso a las pensiones públicas mediante el retraso de la edad de retiro se ha conjugado con un cómputo desfavorable de su cuantía, así como con la ruptura del compromiso de mantenimiento de su poder adquisitivo. Los salarios de los empleados públicos se han reducido de manera muy intensa y el gasto público de carácter social ha quedado sometido a intensos recortes, especialmente en los capítulos de sanidad y educación. Estas son únicamente las principales reformas adoptadas, que han supuesto un ataque directo a los salarios y que, por lo tanto, han incrementado los niveles de desigualdad.

En el Gráfico 9 se puede apreciar como inicialmente el desencadenamiento de la crisis provoca un crecimiento del salario real promedio, como consecuencia fundamentalmente de la destrucción del empleo de peor calidad, que queda peor remunerado. No obstante, desde el año 2009 su nivel ha quedado prácticamente estancado como consecuencia del apuntalamiento del ajuste salarial y de la presión ejercida por el crecimiento exponencial del desempleo. Y todo ello a pesar de que la presión inflacionista durante estos últimos ha sido prácticamente nula.

Gráfico 9. Trayectoria salario real promedio (Deflactor del PIB)

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y AMECO)



Además, como se puede comprobar en el Gráfico 10 la estructura salarial no ha experimentado cambios significativos -salvo un ligero incremento en el peso relativo del estrato más bajo en detrimento de los que cobran un salario que representa entre 2 y 3 el SMI- de tal manera que la dispersión salarial ha permanecido, prácticamente, constante. La Tabla 2 tampoco refleja una mayor disparidad salarial desde el estallido de la crisis. Más bien, todo lo contrario: los niveles de dispersión salarial se han reducido desde entonces, continuando la senda mantenida durante el periodo anterior. Por lo tanto, se debe acudir a las diferencias existentes entre los distintos tipos de rentas para comprender el repunte que han experimentado los niveles de desigualdad desde el estallido de la crisis.

Grtáfico 10. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI

(Fuente: EES, INE)

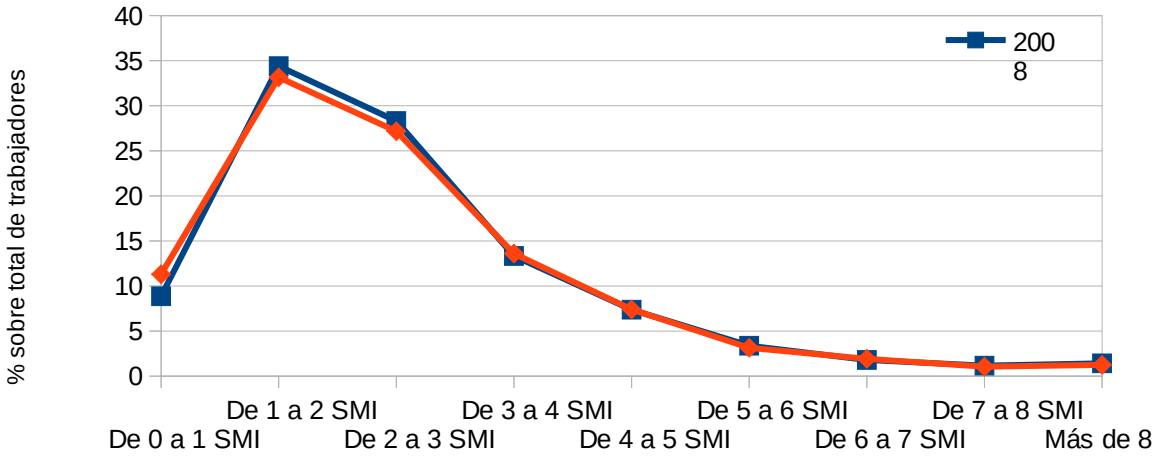


Tabla 2. Ratios de dispersión salarial

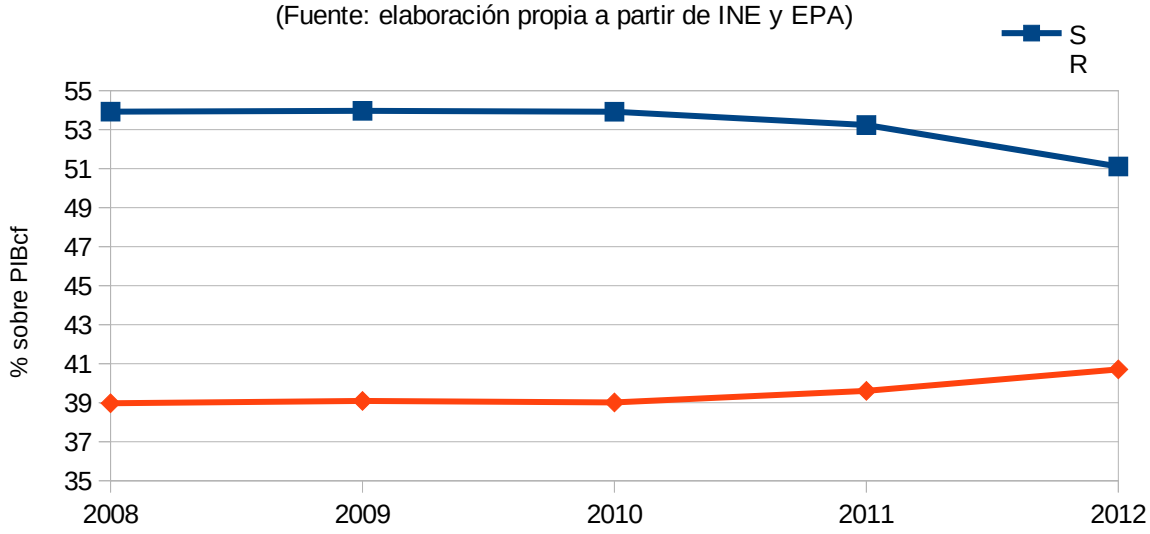
	2007	2011
Ratio Deciles 9/1	3,47	3,23
Ratio Deciles 9/5	2,06	1,96
Ratio Deciles 5/1	1,68	1,65

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Recurriendo de nuevo al análisis relativo de la distribución funcional del ingreso, se puede comprobar que las diferencias entre las rentas salariales y los beneficios se han agudizado. En el Gráfico 11 se muestra que el beneficio relativo, tras experimentar un leve retroceso en el año 2008, ha gozado de una tendencia creciente en los últimos años, que ha ido en detrimento de la participación salarial en el ingreso total. Mientras que la participación de los beneficios ha ascendido desde el 38,9% de 2008 hasta el 40,7% de 2012, en ese mismo periodo el salario relativo ha caído desde el 53,9% hasta el 51,1%. Conforme a todo ello, se constata que bajo el repunte de los niveles de desigualdad subyace la estrategia de involución salarial auspiciada desde la anterior fase de crecimiento y recrudecida actualmente a efectos de reactivar la acumulación.

Gráfico 11. Distribución relativa del ingreso

(Fuente: elaboración propia a partir de INE y EPA)



Según los datos de Eurostat, la participación del decil de ingresos más altos en la renta disponible ha aumentado del 23,6% al en 2007 al 24,8% en 2012 (Gráfico 12). Más aún, calculando la variación de la renta que hace punto de corte entre el noveno y el decimo decil de renta, su ingreso disponible se habría incrementando a una tasa media acumulativa anual del 1,6% desde el comienzo de la crisis (Gráfico 13). En contraste, la renta deciles de menores ingresos se habría reducido en términos absolutos a tasas acumulativas anuales del 1,9% y el 0,5%, respectivamente. Aunque el resto de deciles habrían visto mejorar en cierta proporción sus ingresos totales, todos hasta el sexto han visto caer su participación en el reparto de la renta disponible, del 2,4% al 1,5% en el de menores ingresos, por poner sólo un ejemplo. En estas condiciones no es de extrañar que la ratio 80/20 haya pasado, según los datos de Eurostat, de 5,5 a 7,2 puntos en ese mismo periodo 2007-2012 y el índice de Gini después de transferencias de 31,9 a 35 puntos, el peor dato de toda la UE, sólo por detrás de Letonia cuyo índice de Gini alcanza los 35,7 puntos.

Gráfico 12. Participación de los deciles de ingreso en la renta disponible

(Fuente: Eurostat)

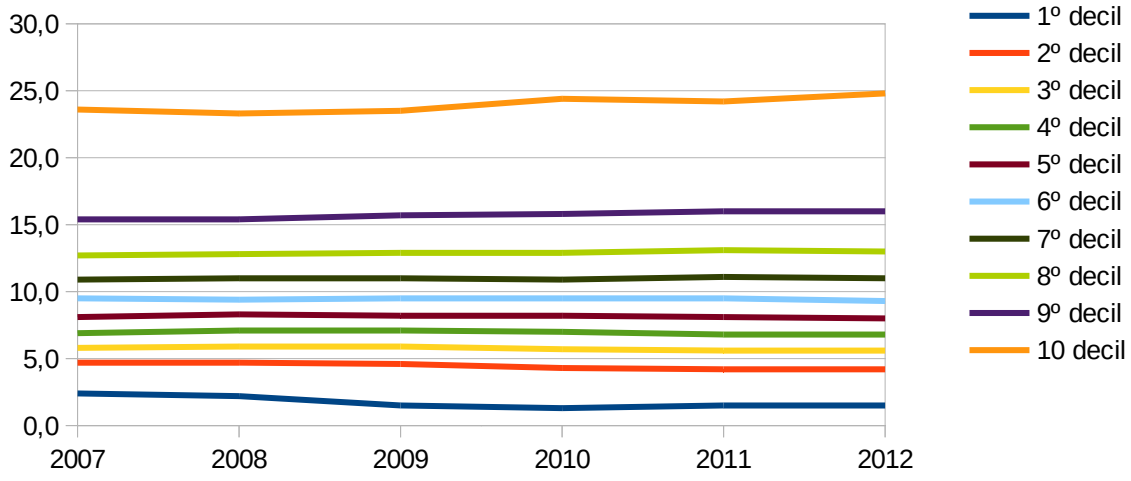
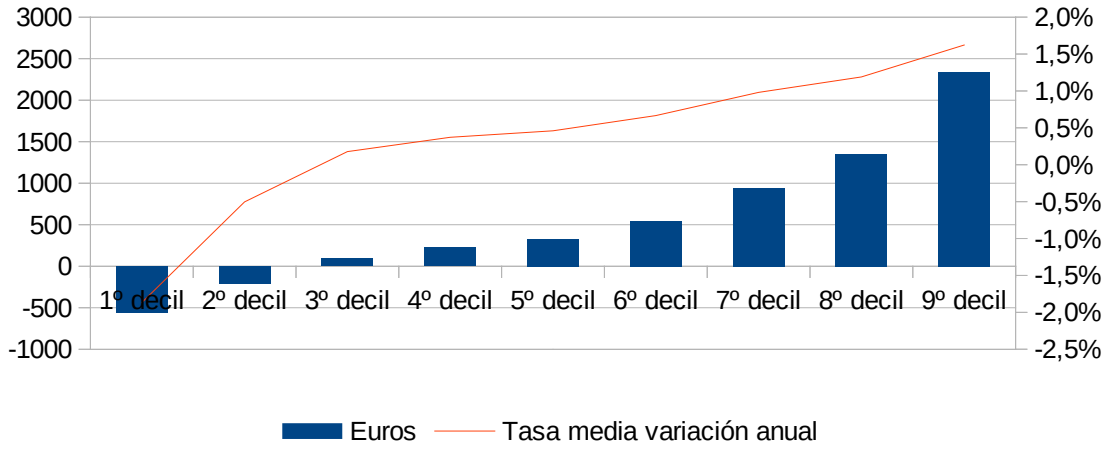


Gráfico 13: Variación de la renta disponible de los deciles de ingreso

(Fuente: Eurostat)



Aunque aún no hay datos disponibles acerca de la evolución reciente de los rendimientos del capital de los segmentos más altos de rent, es posible constatar que el empeoramiento de la distribución de la renta es consecuencia directa de la profundización del proceso de ajuste salarial al que nos hemos referido más arriba. La evolución seguida por los salarios reales ha ampliado la incidencia de la pobreza en el trabajo, que ha pasado a afectar a un 12,3% de los asalariados en 2012. Esto, junto con la destrucción de puestos de trabajo, ha redundado en un empeoramiento del índice de Gini. Calculado antes de las transferencias estatales supera, incluso, en proporción al del índice de Gini del ingreso disponible, habiéndose incrementado desde 45,4 puntos en 2007 a 52,8 en 2012. Lo mismo ocurre con la pobreza antes de impuestos que, según los datos de la OCDE, pasó de afectar al 32,4% de la población en 2007 al 39,4% en 2010, creciendo del 20,2% al 22,0% en su medición después de impuestos. Es decir, que, aunque la labor redistributiva del Estado vía transferencias e impuestos ha seguido teniendo un carácter relativamente progresivo, a pesar de los recortes, ha sido insuficiente para compensar el empeoramiento de la distribución de la renta provocado por el ajuste salarial.

En último término, esto también ha provocado un significativo incremento de los porcentajes de personas en riesgo de exclusión y que sufren privación material. Según el indicador utilizado por Eurostat, el primero de eso porcentajes ha pasado del 23,3% al 28,2% de la población en el ya citado periodo 2007-2012. Tomando al segundo en su definición más restringida (carencia material en cuatro ó más de los tipos de privaciones contempladas) ha aumentado del 3,5% al 5,8% de la población durante esos mismos años, un porcentaje que se dispara al 38,4% de la misma (desde el 29,3%) si se mide según las personas que sufren privación en al menos dos de las dimensiones observadas. En todo caso, sean unos u otros los datos analizados, el brutal impacto del ajuste y su vínculo con la dimensión más puramente salarial del ingreso parecen evidentes.

El patrón distributivo previo a la crisis había dejado a la vista la incapacidad del modelo de crecimiento de la economía española para asegurar una mejora de las condiciones de vida de la población. El análisis de lo que ha ocurrido con la desigualdad de la renta y la pobreza desde el estallido de aquélla expone de manera aún más cruda que el ataque continuado a las rentas del trabajo es la única vía que el capitalismo español tiene de asegurar sus condiciones de rentabilidad.

5. Conclusiones:

El análisis efectuado ha puesto de manifiesto que el repunte de los niveles de desigualdad no es exclusivo de la fase recesiva actual sino que el propio modelo de crecimiento desplegado durante el periodo anterior a la crisis no permitió una mejora de las condiciones de vida de la mayoría de la población. De hecho, a pesar de alcanzar un ritmo de crecimiento económico superior al de las principales potencias capitalistas, los niveles de pobreza solo disfrutaron de leves descensos y quedaron situados en cotas superiores a las de la UE-15.

La reactivación de la acumulación se sustentó en la recuperación de las condiciones de rentabilidad mediante la aplicación de un rígido ajuste salarial que explica la involución experimentada por el salario promedio y la regresión del salario relativo. Toda vez que la dispersión salarial no se acrecentó durante este periodo, sino que más bien se redujo ligeramente, la creciente desigualdad puede ser explicada manteniendo una perspectiva funcional en el análisis sobre la distribución del ingreso. Aunque la precaria creación de empleo ocultó el potencial regresivo del ajuste durante la fase de crecimiento, su vínculo con el empeoramiento de las condiciones de vida se ha hecho evidente desde el estallido de la crisis.

Por otra parte, la participación de los trabajadores en la riqueza fue decreciente a lo largo del periodo, de tal manera que la constricción salarial no quedó compensada por mayores rentas derivadas de la propiedad de activos ni por una mayor participación en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas. Precisamente, fueron los hogares de mayores ingresos los principales beneficiarios de esta revalorización de activos. De ahí que la desigual distribución del patrimonio familiar también sea significativa para comprender el enriquecimiento más intenso de aquellos segmentos de mayor ingreso, especialmente durante el periodo anterior a la crisis.

Desde el desencadenamiento de la crisis la situación se ha agravado como consecuencia, no solo del impacto de la recesión, sino también de las políticas adoptadas frente a ella. En realidad, se ha reincidido en la misma estrategia de ajuste salarial aunque con un mayor grado de profundidad, lo que se ha traducido en unos incrementos más bruscos de la desigualdad. Los deciles superiores son los que han mejorado de manera más notable su posición respecto al resto, experimentando un retroceso los deciles inferiores. De nuevo, el análisis funcional permite revelar que las causas de los mayores niveles de desigualdad se encuentran en el conflicto latente entre capital y trabajo: mientras que la participación de los beneficios en la renta total ha

mantenido una senda ascendente en estos últimos años, el salario relativo ha profundizado en su deterioro. Por lo tanto, la atenuación de los niveles de desigualdad requiere la ruptura con una dinámica de acumulación sometida a las exigencias de la rentabilidad.

Bibliografía

Arrizabalo, Xabier (2014): *Capitalismo y economía mundial*, IME, Madrid.

Banco de España (2004): "Encuesta Financiera de las Familias (EFF): descripción, métodos y resultados preliminares", en *Boletín Económico del Banco de España*, Noviembre/2004, pp. 61-82.

Bover, Olympia (2004): "Encuesta Financiera de las Familias Españolas (EFF): Descripción y métodos de la encuesta de 2002", *Documentos Ocasionales Nº 0409*, Banco de España.

Cottrell, Allin (1984): *Social classes in marxist theory*, Routledge & K. Paul, London.

Del Rosal, Mario y Murillo, Javier (2012): "El euro como mecanismo de aplicación del ajuste salarial", ponencia presentada en las XIII JEC, Sevilla

Fernández, Elena; Martínez, Antonio y Álvarez, Santiago (2008). "La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la UE", *documento de trabajo nº 407/2008*, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Luengo Escalonilla, Fernando; Gracia Santos, Manuel; y Vicent Valverde, Lucía (2012): "Productividad y posicionamiento estructural de la industria de bienes de equipo española", *Revista de Economía Crítica*, nº 14, pp. 68-92.

Puig Gómez, Alberto (2011): "El modelo productivo español en el periodo expansivo de 1997-2007: Insostenibilidad y ausencia de políticas de cambio", *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 64-81.

Rodríguez López, Emmanuel y López Hernández, Isidro (2011): "Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)", *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 39-63.

Toharia, L. y Malo, M. A. (1997): "Economía y Derecho del Trabajo: las reformas laborales de 1994 y 1997", *Cuadernos económicos del ICE*, nº 63, pp. 155-174.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La larga marcha hacia la precariedad y la pobreza.

Josep Banyuls y Albert Recio

Universitat de València y Universitat Autònoma de Barcelona

LA LARGA MARCHA HACIA LA PRECARIEDAD Y LA POBREZA

Josep Banyuls (Universitat de València, Departament d'Economia Aplicada y IET)
Albert Recio (Universitat Autònoma de Barcelona, Departament d'Economia Aplicada y IET)

1. Introducción

El 28 de Mayo de 2014 el CES aprobó la Memoria socioeconómica y laboral de 2013 en la cual se ponía de manifiesto el deterioro sufrido en los últimos años en los ingresos y las condiciones de vida de los ciudadanos. Dos datos de este informe merecen especial atención. Uno es el "aumento sin precedentes de los niveles de pobreza, exclusión social y desigualdad: el riesgo de pobreza y exclusión social afectaba ya en 2012 al 28,2% de la población, habiendo alcanzado el mayor índice de desigualdad de ingresos en la UE" (CES 2014). El otro es que "la crisis entraña el riesgo de cronificar situaciones de pobreza que hasta ahora podían ser coyunturales. Especialmente preocupante, en opinión del CES, son las tasas de pobreza infantil que alcanzaron en 2012 el 29,9%, el segundo valor más elevado de la UE".

Desde nuestro punto de vista la pobreza va a ser un aspecto central en la sociedad española en los próximos años. Pero el problema no es sólo el nivel alcanzado sino las causas de la situación y las posibles soluciones que se propongan. Desde la perspectiva convencional las causas son individuales y en gran parte derivadas de unos incentivos erróneos. Un exceso de regulación o de protección social pueden estar detrás de conductas "equivocadas" al distorsionarse los mecanismos del mercado competitivo como referente en la toma de decisiones. Bajo esta perspectiva la intervención pública debe centrarse en internvenciones asistenciales y sólo en los casos más sangrantes, sin actuar sobre las causas que originan las desigualdades. Este es, por ejemplo, el planteamiento inherente en la conocida como *Estrategia 2020 de la Comisión Europea* (Comisión Europea 2010). En este programa se introduce como una línea de acción prioritaria la lucha contra la pobreza "reduciendo el número de europeos que viven por debajo del umbral nacional de pobreza en un 25%, liberando de la pobreza a 20 millones de personas", pero sin abordar porqué existe ese volumen de personas pobres.

El enfoque convencional, y sus propuestas, adolece de bastantes debilidades. La primera está relacionada con la cuantificación, que deriva del concepto de pobreza (monetaria) que se está utilizando. La medida relativa a partir del umbral de pobreza puede hacer variar el número de personas en esa situación simplemente por cambios en la renta global, sin que necesariamente cambien las condiciones de vida de este colectivo. Esta forma de medida, aunque permite captar situaciones de carencia relacionadas con los ingresos monetarios, no posibilita captar las causas y las diferentes dimensiones del problema. La segunda debilidad del enfoque convencional es que se considera a la pobreza, al colectivo de personas pobres, como un conjunto separable del resto de la sociedad, con unos rasgos definitorios propios, y definible a partir de

un indicador de renta. Pero la cuestión es mucho más compleja y presenta cada día una mayor diversidad de situaciones. Por ejemplo el aumento con la crisis de las personas ocupadas que se incluyen dentro de la categoría de pobreza rompe con los esquemas tradicionales de análisis. La tercera es que no se abordan las causas que originan esta situación.

La crisis actual está poniendo en evidencia la heterogeneización de la pobreza, la existencia de lo que se ha venido en denominar “la nueva pobreza” (Serrano 2013). El problema por tanto no es el de un colectivo que se pueda identificar con algún parámetro sino el resultado de una dinámica más global que afecta a un conjunto cada vez más importante de población. Estamos pues ante la existencia de nuevos colectivos de excluidos y nuevos procesos de exclusión social que provocan que “gradualmente determinados sectores y colectivos vayan ubicándose en posiciones cada vez más distantes de las formas de vida habituales en una sociedad, así como la condición de ciudadanía y los derechos que se le vinculan” (Serrano 2013:278).

El problema, por tanto, puesto en evidencia claramente por la crisis, no deriva de las características personales sino que se trata de una problemática estructural. De entre las diferentes causas que suelen señalarse como origen de la situación hay dos que desde nuestro punto de vista ahora mismo merecen especial atención. Una es la relacionada con el ámbito laboral. Las condiciones de empleo y las situaciones en el desempleo son determinantes en la evolución de la pobreza. Otra es la relacionada con las transferencias y derechos sociales del Estado del Bienestar.

En el caso de España las características arraigadas de la estructura productiva (considerando la especialización y las prácticas empresariales de gestión laboral precarizadoras) los cambios recientes en materia laboral y social así como la reducción del gasto público, están, como señala el CES en su memoria, convirtiendo a la pobreza en un elemento sistémico, lo cual no sólo repercute negativamente sobre las condiciones de vida sino que además dificulta una recuperación sostenible. Tal como se ha puesto de manifiesto recientemente, la desigualdad social (Stiglitz 2012) y la generalización de los puestos de trabajo de baja calidad (OIT 2014) hacen muy difícil una recuperación sólida a medio plazo.

En paralelo al ámbito laboral la “revolución conservadora” que está teniendo lugar en el sector público ha minado completamente las bases del precario Estado de Bienestar que se había construido en nuestro país desde la transidicón democrática. Asistimos a una nueva orientación de las políticas públicas en la que el objetivo de mejora de los más desfavorecidos ha desaparecido. El impacto a medio y largo plazo de estás políticas con toda seguridad va a ser demoledor en el futuro de nuestra sociedad.

El objetivo de esta comunicación es analizar estos aspectos en el caso de España, poniendo de manifiesto el carácter estructural que está adquiriendo el problema y abordando las causas que lo originan. Aunque la reflexión es sobre la extensión de la pobreza, nuestro foco de atención va a estar más orientado a los dos aspectos que acabamos de señalar: dinámica laboral y políticas públicas. En el primer caso adquiere especial relevancia la baja calidad del empleo creado que cuestiona que el empleo permita una inserción social y una vida dignas. En el segundo las intervenciones públicas en materia laboral y en

transferencias sociales.

Así pues, y con estas premisas, la presente comunicación está orientada a mostrar los procesos que han dado lugar a esta situación. En primer lugar, en la sección 2, abordaremos las tendencias anteriores a la crisis y que desde nuestro entender están en la base de los problemas actuales. Posteriormente, en la sección 3, analizamos el impacto que ha tenido la crisis y las respuestas políticas a la misma y que han acabado por decantar la situación actual. Unas conclusiones cerraran la comunicación.

2. El largo camino precarizador recorrido hasta la situación actual

El paro masivo, la pobreza y las desigualdades han estallado tras la crisis de 2008, pero no se puede considerar que se trate de un problema coyuntural ni reciente. Todos los indicadores de evolución de la renta muestran el deterioro contínuo sufrido en los años no sólo de crisis sino también en el período de expansión económica. Las causas en algunos aspectos ya eran visibles, y en otros estaban larvadas, en la fase anterior de crecimiento económico. La crisis y las políticas adoptadas no han hecho sino agravar una situación que en muchos casos ya era problemática cuando el crecimiento de la actividad económica y el empleo llevaban a muchos a pensar que la sociedad española estaba en camino de alcanzar un modelo social deseable. Es por ello que conviene situar los elementos y las dinámicas que ya estaban presentes en la fase expansiva del ciclo (Banyuls y Recio 2012, Banyuls et al 2009) y que ahora se manifiestan en toda su crudeza para comprender mejor la complejidad de la situación actual.

En nuestro enfoque analítico las razones de estos problemas residen en el modelo de desarrollo generado a partir de la transición y que en términos generales puede calificarse como el proceso de internacionalización de la economía española. Un modelo que afecta a los dos espacios en los que se generan las desigualdades. De una parte el modelo productivo, que responde tanto a las presiones externas generadas por la globalización (integración a la Unión Europea, tratados internacionales, acciones de las multinacionales) como a las respuestas adaptadas por los actores locales, fundamentalmente las élites económicas locales, y también las políticas adoptadas por el Gobierno (que a su vez reflejan tanto las presiones de las élites como las ideologías de los políticos y sus asesores económicos). Es en este terreno donde se determina, fundamentalmente, la distribución primaria de la renta y el acceso de la población a las rentas del mercado. Por otra, el papel de las políticas fiscales con su influencia sobre la redistribución de la renta y el gasto social. Mercado laboral y políticas sociales (incluída la política fiscal) determinan las condiciones de vida de la mayoría de la población. Y muchas de las dinámicas regresivas que apreciamos ahora estaban ya presentes en el período del “milagro económico de la burbúja especulativa”.

2.1. Un mercado laboral con elevada precariedad y creciente fragmentación

La elevada tasa de **temporalidad** ha centrado gran parte de los debates sobre el mercado de trabajo en el período anterior a la crisis. Esta elevada

temporalidad es el resultado de la combinación de dos factores complementarios: el tipo de especialización productiva del país y las políticas empresariales orientadas a mantener bajos salarios y nulo control por parte de la mano de obra de las condiciones laborales.

Habitualmente se considera que la reforma laboral de 1984 fue el punto de partida del crecimiento del empleo temporal. Sin embargo, el hecho que en 1987, cuando la E.P.A. incluye los primeros datos sobre temporalidad, la encuesta ya indicara un elevado nivel de empleo temporal en un período de limitada creación de empleo hace pensar que la misma podía ser elevada desde períodos anteriores. Algo que tiene bastante que ver con el peso que siempre han tenido en la economía española actividades caracterizadas por su elevada estacionalidad (agricultura, turismo) o inestabilidad ocupacional (construcción). Sin duda las reformas facilitaron la generalización de los empleos temporales, pero estos ya formaban parte de la forma de funcionamiento de sectores productivos específicos.

Cuando se analiza la evolución posterior del empleo temporal se hace patente la importancia que tienen las estructuras productivas. Las tasas de temporalidad difieren de unos sectores a otros, y siguen siendo sensiblemente más altas en aquellos sectores donde existe tradición de temporalidad. La excepción a esta tendencia general la presenta el sector público, Mientras tradicionalmente se trataba de un sector con un bajo recurso al empleo temporal en la década pasada fue, junto a la construcción, el principal impulsor al alza del alto nivel de temporalidad.

La caída bastante rápida de la temporalidad en la crisis se explica no sólo por la facilidad de ajuste del empleo temporal sino, especialmente, por el papel jugado por la construcción. Además, las tendencias diferenciadas por sectores se manienten en el contexto actual (Tabla 1). No hay de hecho ningún indicio de que las políticas de gestión laboral hayan cambiado hacia otro modelo de flexibilidad (Pitxer et al 2013). Más bien lo contrario, el escaso empleo creado en conjunto es mucho más precario que el existente en los años previos a la crisis, combinando fuerte crecimiento de la temporalidad y del tiempo parcial involuntario.

Con todo la temporalidad obedece también a un mecanismo que permite mantener pocos derechos laborales. El problema no es tanto de elevados costes de ajuste a la baja del empleo, como argumentan los partidarios del contrato único, sino el de garantizar un marco laboral totalmente favorable al poder empresarial. Por esto todas las propuestas de los partidarios del contrato único se orientan a rebajar el coste y hacer automático el despido, mientras que ninguna de las propuestas de los economistas neoliberales pasa por crear exigencias específicas y un coste mayor a los contratos temporales. De hecho, la sucesión de reformas laborales pueden considerarse una larga marcha hacia el despido libre y barato.

Tabla 1. TASA DE TEMPORALIDAD POR RAMA DE ACTIVIDAD, ESPAÑA, DIVERSOS AÑOS				
	2008TI	2010TI	2012TI	2014TI
Total	30,0	24,2	23,5	23,1
A Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	60,7	61,8	60,1	66,6
B Industrias extractivas	14,4	14,2	16,3	13,6
C Industria manufacturera	22,0	15,1	15,6	17,1
D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acond.	18,0	11,2	14,6	14,3
E Suministro de agua, activ. de saneamiento, residuos y desc.	21,4	15,3	12,7	10,4
F Construcción	51,2	40,7	36,7	33,3
G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos	24,1	18,1	19,0	19,3
H Transporte y almacenamiento	22,1	19,3	17,1	20,0
I Hostelería	36,2	30,4	32,0	36,8
J Información y comunicaciones	20,9	17,8	20,5	18,9
K Actividades financieras y de seguros	11,6	6,6	6,1	6,3
L Actividades inmobiliarias	16,8	15,0	9,6	12,8
M Actividades profesionales, científicas y técnicas	23,7	16,7	17,3	18,9
N Actividades administrativas y servicios auxiliares	29,7	23,5	23,1	21,1
O Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	22,0	20,9	17,8	14,9
P Educación	28,9	26,0	25,8	24,4
Q Actividades sanitarias y de servicios sociales	31,5	28,2	27,3	24,8
R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	37,1	33,8	38,0	31,1
S Otros servicios	27,2	29,1	23,9	20,2
T Actividades de los hogares	37,4	30,2	34,4	25,1
FUENTE: INE, ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA				

Las empresas han desarrollado un largo proceso de **reestructuración organizativa** en su búsqueda de reducir costes salariales y aumentar la flexibilidad laboral. Esta ha pasado por dos vías complementarias: la imposición-negociación de cambios en las condiciones laborales -flexibilidad horaria, recurso a los EREs temporales, cambios en las escalas salariales (absorción de la antigüedad, cambios en las categorías)- y externalización de actividades productivas y auxiliares. Este proceso de externalización ha contribuido a la reducción de salarios porque ha permitido situar a sectores importantes de trabajadores en convenios colectivos de menor nivel que los pagados en las empresas que realizan la externalización. Esto es especialmente evidente en el caso de los empleados en “servicios auxiliares”

(limpieza, mantenimiento, logística, catering...) donde predominan convenios colectivos y condiciones laborales que hacen difícil imponer buenas condiciones salariales. Pero también resulta evidente en la externalización de actividades industriales donde lo habitual es que el marco regulador se acaba desplazando desde convenios de empresa (o con mejoras en el convenio sectorial) hacia convenos sectoriales de menor nivel salarial. En otros casos el proceso sucesivo de externalización puede acabar en condiciones laborales semisumergidas o traducirse en una relación extralaboral (autónomos). Diveros estudios sectoriales[1] y sobre la calidad del empleo (Prieto et al 2010) realizados en los últimos años muestran la relevancia de estos aspectos.

Vale la pena indicar que la externalización no sólo cambia las condiciones de negociación sino que añade una nueva presión sobre las condiciones laborales de las personas que trabajan en subcontratas. Estas se ven constreñidas por una doble autoridad, la del empleador directo y la del cliente para el que trabajan, lo que se convierte en una presión añadida sobre las condiciones laborales. Allí donde predominan convenios sectoriales estos garantizan cuando menos un suelo común de derechos, pero cuando estos no existen o las empresas encuentran formas para eludirlos la presión de condiciones laborales a la baja se endurece.

Los procesos de externalización interaccionan con la estructura de la negociación colectiva. La compleja variedad de convenios colectivos (de empresa, provinciales, estatales...) favorece las políticas de diferenciación salarial pues mediante la externalización las empresas consiguen colocar a parte de sus plantillas en convenios donde las condiciones laborales son peores, en gran medida por el menor poder de negociación sindical. En los estudios de caso se detecta como la incidencia de una enorme variedad de convenios juega un importante papel en la determinación de salarios y condiciones laborales. Habitualmente las actividades externalizadas provocan la creación de colectivos obreros más pequeños y atomizados que debilitan aún más tanto el poder negociador como el control del cumplimiento de las normas pactadas. El recurso a ETTs es otra parte de este proceso. Aunque en teoría el trabajador debe estar cubierto por el mismo salario que domina en la empresa donde realiza su actividad, su situación de doble dependencia a menudo conlleva la renuncia o el desconocimiento de las condiciones laborales específicas de la empresa donde está realizando la actividad.

Todas estas políticas han esta acompañadas durante largo tiempo por acuerdos generales orientados a promover la **moderación salarial**. Estos acuerdos se han realizado bajo el argumento de promover la competitividad de la economía española y con ello el empleo. Los sindicatos han aceptado este marco analítico temerosos de que una política salarial más osada desencadenara políticas de respuesta que afectaran negativamente al empleo y aumentaran su debilidad social. Cabe destacar que existe una larga tendencia de moderación salarial sólo rota aparentemente en 2008 con una importante subida salarial. Esta, sin embargo, como ha mostrado recientemente un estudio detallado del Banco de España (Puente y Galán 2014), es un resultado provocado por el efecto composición: la destrucción de

[1] Por ejemplo el proyecto Dynamo (www.iaq.unidue.de/projekt/iat/dynamo.php) y el proyecto Walqing (www.walquing.eu).

empleo en las primeras fases de la crisis se concentró en el personal manual (especialmente en la construcción) con salarios más bajos que el personal administrativo y técnico. Aunque esto estaba claro desde el principio los economistas de derechas desencadenaron una intensa campaña de denuncia de los "excesos sindicales" para justificar la introducción de reformas en el mercado laboral. Cabe señalar que este efecto composición puede en muchas fases del ciclo haber reforzado las políticas de moderación debido tanto a los procesos ya comentados de externalización como al propio crecimiento del empleo en sectores de bajos salarios.

Esta política de moderación salarial se completaba con un salario mínimo situado por debajo del índice de pobreza. Esta situación se agudizó durante los gobiernos de Aznar cuando se optó por una revaluación anual del salario mínimo por debajo de la inflación. La pérdida de poder adquisitivo del salario mínimo no sólo incidía en los salarios de personas sin convenio, también constituía la referencia básica para muchas prestaciones sociales y por tanto ayudaba a generar un sistema de protección degradado. Con la llegada del Gobierno de Zapatero hubo un compromiso de actualizar este salario mínimo (y el objetivo de situarlo en 800€ al final del mandato) y aunque en los primeros años del gobierno del PSOE hubo una revalorización sustancial, está política acabó abandonánde al incio de la crisis. Además, se creo un nuevo índice (el IPREM) de menor valor que el salario mínimo, para evitar que su revalorización implicara una "excesiva" revalorazación de prestaciones sociales.

No puede tampoco pasarse por alto un elemento adicional que explica el funcionamiento del mercado laboral español en la fase de crecimiento, el fuerte **proceso inmigratorio**. Este proceso no sólo tenía un efecto cuantitativo, la llegada de una enorme masa de personas necesitadas de obtener un empleo a cualquier precio, una verdadera ampliación del ejercito industrial de reserva (las tasas de paro de los recién llegados fueron siempre superiores a los nativos en todo el ciclo ascendente y lo han seguido siendo en la crisis). Las condiciones políticas de la inmigración acentuaban la debilidad social de este sector y reforzaban tanto la moderación salarial como la existencia de espacios laborales no regulados (como lo ejemplifica el sector de cuidados y servicio doméstico).

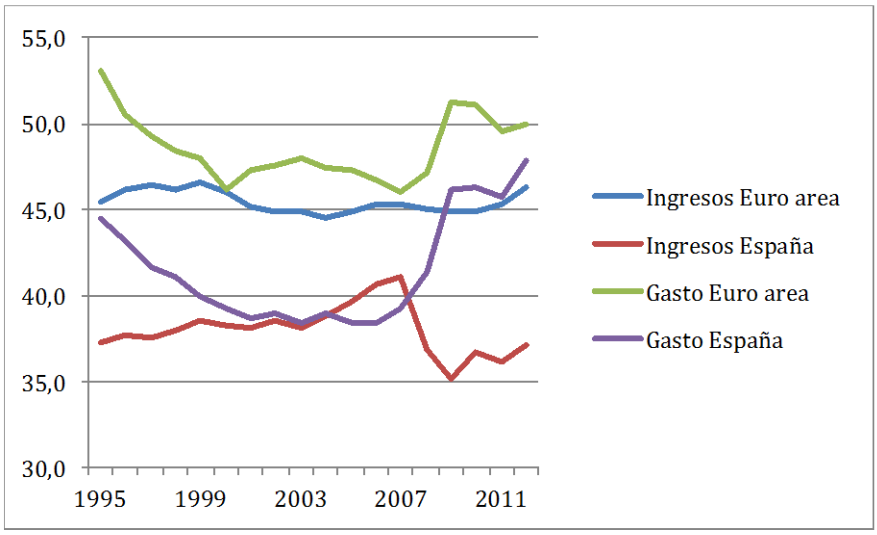
El mercado laboral español presentaba por tanto al final del ciclo alcista un elevado componente de empleos de bajos salarios, de corta duración, o directamente irregulares, que generaban una amplia capa de condiciones laborales precarias. Que las mismas se tradujeran en una situación de precariedad social no dependía sólo de la posición laboral sino también del contexto familiar en el que se encontraba cada persona. Por ejemplo uno de los mercados laborales donde predominaba la precariedad y los bajos salarios era el de los empleos "juveniles" (en sectores como el comercio, la hosterlería e incluso algunos servicios públicos). Pero la posición social de estos jóvenes no se construía solo a partir de sus condiciones laborales sino de las circunstancias de la propia familia. Por otra parte el mismo empleo temporal podía tener un impacto diferente en sectores diversos (por ejemplo en la construcción mientras gozaba de un crecimiento sostenido el empleo temporal estaba integrado en lo que podríamos considerar una "carrera profesional" normal o en los sectores con una clara regulación del contrato de fijos discontíuos cuando los períodos de inactividad se tenía derecho a percibir el

seguro de desempleo se generaba una cierta inestabilidad). Por esto la precariedad se traducía en experiencias vitales diversas y, para algunos sectores, podía ser incluso llevadero. En todo caso lo que se había gestado era un mercado laboral donde las posibilidades de bajos salarios e inseguridad económica eran crecientes.

2.2. Un estado de bienestar insuficiente

Las malas condiciones de un amplio segmento del mercado laboral tenían su "complemento" en el insuficiente desarrollo de las políticas públicas en materia de transferencia de rentas y provisión de servicios. Ello es en gran medida producto de la propia historia del país. En España las políticas sociales empezaron a introducirse al mismo tiempo que las políticas neoliberales se implantaban en todo el mundo. En trabajos anteriores (Miguélez y Recio 2010) hemos argumentado que está contradicción ha estado presente a lo largo de los 30 años posteriores al cambio político y permite explicar la complejidad de nuestra situación vista con mirada externa. Si se comparan los niveles de prestaciones públicas existentes en el tardo franquismo y las actuales se puede llegar a la conclusión que el país ha experimentado un cambio institucional sin precedentes. Pero cuando se afina el análisis se percibe que en el país persisten bajos niveles de fiscalidad y un insuficiente gasto público en servicios básicos (Gráfico 1). Uno y otro aspecto se relacionan directamente aunque es posible que el bajo nivel de políticas sociales tenga también relación con la vocación inversora en obra pública del Estado español.

Gráfico 1. Ingresos y gasto público como % del PIB. España y Euro área (17 países)



Fuente: Eurostat

La baja fiscalidad tiene relación sin duda con la historia pasada, pero también con los recortes fiscales introducidos a partir de mitad de la década de los 90s producto del predominio neoliberal en el diseño de las políticas (por ejemplo el Gobierno de Zapatero fue al mismo tiempo el promotor de la ley de dependencia y de una reforma del IRPF totalmente regresiva). En parte el

crecimiento del gasto público ha sido una necesidad impuesta a los Gobiernos en aras a su legitimidad democrática y a las sucesivas presiones sociales (el mayor salto en derechos sociales se produjo en torno a las movilizaciones del 14 D de 1988), pero estas siempre han tenido el "techo" impuesto por la gestión económica neoliberal. Y por ello el sistema de derechos sociales del país se ha caracterizado por su bajo nivel de prestaciones y en muchos casos por la existencia de situaciones que generaban exclusión social.

Por esto la pobreza existente con anterioridad a la crisis se concentraba sobre todo en la población inactiva de elevada edad. La que tenía derecho a pensiones mínimas y carecía de un buen sistema de servicios de soporte. No puede perderse de vista sin embargo otras dos manifestaciones adicionales del bajo desarrollo del estado social (sin contar la existencia de dobles circuitos en la enseñanza y la sanidad). De una parte el problema de la vivienda, uno de los más acuciantes en la fase expansiva del ciclo, en gran parte producto de la ausencia de políticas públicas y del impacto de la burbuja especulativa. De hecho este era un factor que subvaloraba la pobreza debido a que el coste de la compra de vivienda queda excluído del cálculo de algunas magnitudes estadísticas esenciales (el I.P.C.) y por tanto se perdía de vista la situación que afectaba a muchas familias jóvenes. De otro la carga que el subdesarrollo de los servicios públicos significaba para las mujeres. Una carga que podía ser insoportable allí donde existía una situación de dependencia aguda.

3. LA CRISIS Y LA EXPLOSIÓN DE LAS DESIGUALDADES

La crisis desencadenada en 2008 pone en evidencia la fragilidad de las estructuras sobres las que se asentaba el crecimiento anterior. Los problemas particulares de España (y de otros países del Sur de Europa) son en gran medida un efecto de su particular inserción en la estructura económica mundial. De su historia pasada y del impacto generado por la forma como se ha producido el proceso de integración europea. También de las opciones que tomaron su élites económicas y sus lideres políticos. En todo caso, centrandonos en los efectos provocados por el fin del ciclo expansivo y las respuestas adoptadas por las élites dirigentes, es evidente que las mismas han acabado por dinamitar una estructura inestable y endeble, y esta quiebra se refleja en el crecimiento de las desigualdades y la pobreza.

3.1. La explosión del mercado laboral.

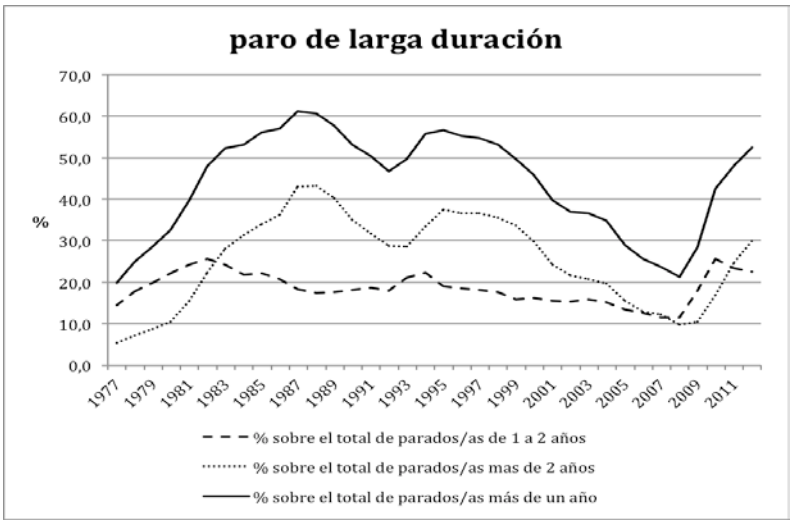
En primer lugar la crisis ha disparado hasta niveles insoportables el volumen de desempleo. Puede observarse que se produjeron dos "shocks" de destrucción masiva de empleo seguidos de otros procesos que han agravado la situación (Recio 2013). El primero de estos shocks 2008-09 está claramente relacionado con el estallido de la burbuja inmobiliaria y el colapso de la actividad constructora. No sólo porque el grueso de la destrucción de empleo se produce en este sector sino también por sus impactos sobre otras actividades, especialmente la industria. El segundo tuvo lugar en 2012, y puede interpretarse en gran medida como el impacto de las políticas de recorte del gasto público y afectó especialmente al empleo en los servicios (aunque la caída de la obra pública también incide sobre la construcción). El proceso de destrucción de empleo no se limita a estos dos momentos sino que tiene un

importante efecto de persistencia a lo largo de todo el período y que en gran parte es debido al funcionamiento tradicional del multiplicador.

La destrucción de empleo no explica por sí misma todo la variación del paro. Durante toda la primera fase de la crisis se produce una entrada importante de nueva fuerza de trabajo femenina al mercado laboral. Algo que por sí solo expresa las dificultades financieras de muchas familias y la necesidad de obtener rentas. El hecho que esta entrada sea fundamentalmente de mujeres adultas (mayores de 30 años) indica un cambio en los roles familiares en la búsqueda de empleo. Esta situación se ha revertido a partir de 2012 cuando la persistencia del paro masivo ha acabado por generar el predominio del efecto "trabajador desanimado" y esta salida del mercado laboral (que ya había tenido lugar entre los más jóvenes) permite paliar un poco la tasa de desempleo aunque no el drama social. Un efecto que se ha concretado en forma de emigración (fundamentalmente entre el colectivo de inmigrantes recientes) y de menor esfuerzo de búsqueda de empleo.

El crecimiento del desempleo se traduce también en fuerte aumento del paro de larga duración. Los economistas neoclásicos tienden a considerar el paro de larga duración como un problema de oferta: las personas que están en esta situación han perdido la capacidad de incorporarse al mundo laboral bien por características personales (cualificaciones insuficientes, obsoletas o no demandadas por el mercado) o por comportamientos laborales inadecuados (ausencia de búsqueda de empleo) aunque reconocen que el paro masivo y la ausencia de demanda laboral pueden enquistar el problema en la medida que se deterioran los conocimientos y los hábitos de las personas paradas. Pero si se analiza y se compara la evolución del desempleo y el desempleo de larga duración se observa fácilmente la estrecha relación que existe entre uno y otro. Cuando la economía se recupera el paro de larga duración también se reduce ostentosamente. Ello obliga a pensar que más que un problema de oferta nos encontramos con un gran problema de demanda.

Gráfico 2. Paro de larga duración



Fuente: INE, EPA

En segundo lugar está la transformación de las condiciones laborales debida tanto al desempleo masivo como al impacto de las reformas laborales de 2010 y 2012. El paro por sí mismo favorece un endurecimiento de las condiciones laborales por la incidencia del efecto “ejército industrial de reserva”. Hay más gente compitiendo por menos puestos de trabajo y por tanto las empresas tienen la posibilidad de imponer más facilmente sus exigencias laborales. Una situación que no sólo afecta a los buscadores de empleo, sino también a la plantilla estable que ve amenazada su situación y teme perder el empleo.

Si es habitual que las situaciones de desempleo masivo y crisis empresariales son propicias a las concesiones en materia de salarios y condiciones de trabajo las reformas institucionales llevadas a cabo han amplificado al máximo su impacto. De una parte han concedido a las empresas un mayor poder para aplicar unilateralmente cambios en las condiciones de trabajo, descuelgues respecto a los convenios colectivos sectoriales y les ha facilitado y abaratado el proceso de despidos individuales y colectivos. De otra ha debilitado la acción sindical y la negociación colectiva al reducir el tiempo de vigencia de los convenios y promover la negociación a escala de empresa o establecimiento. Los sindicatos se encuentran atrapados en el chantaje que genera el marco de referencia de la devaluación competitiva y la competitividad individual. Y al optar por una política de “mal menor” acaban por aceptar negociaciones que incluyen concesiones salariales, introducción de condiciones diferenciadas para los nuevos empleados etc. Aunque la información existente es parcial y no sistemática hay bastantes indicios de que se están debilitando salarios y endureciendo condiciones laborales.

La fragmentación de la negociación colectiva, las concesiones salariales, y la caída de la cobertura de los convenios tienen un doble efecto que afecta a las desigualdades. De una parte aumenta las desigualdades entre asalariados, incluso entre asalariados de un mismo nivel de cualificación, puesto que su situación en el límite acaba dependiendo de la empresa en la que se trabaja (de su situación, de su política laboral, de su organización sindical). De otra debilita el peso de los salarios y aumenta el de las rentas del capital. En la medida que la propiedad capitalista está mucho más concentrada tiene un efecto general de aumento de la desigualdad.

Existe un tercer factor que complica la situación en el mercado laboral. Las dificultades económicas invitan a las empresas a reforzar sus políticas de ahorro en el uso de fuerza de trabajo. En parte como una propia búsqueda de rentabilidad pero también como respuesta a las presiones de sus clientes. Ello refuerza las tendencias a la flexibilidad temporal que en parte se traducen en un aumento del peso de los contratos a tiempo parcial. Los contratos a tiempo parcial se justifican por la existencia de puntas de actividad que generan una necesidad suplementaria de trabajo, o por actividades que en si mismas tienen una duración limitada. Algo mucho más habitual en el mundo de los servicios que en el de la industria. En el peor de los casos puede ser además un mecanismos para legalizar a un coste mínimo la relacion laboral (se contrata por un volumen mínimo de horas y con ello se justifica la legalidad de la relación laboral aunque se trabajen más horas de las acordadas). En todo caso los empleos a tiempo parcial dan lugar a salarios absolutos muy bajos y explican otra parte de las desigualdades crecientes.

Habitualmente el recurso al empleo a tiempo parcial ha proliferado especialmente en los empleos de servicios de bajos salarios lo que refuerza aún más la caída de ingresos de los sectores laborales más desprotegidos. Desde las altas instituciones económicas el empleo a tiempo parcial es promovido en buena medida como una forma de camuflaje del desempleo. Y también como una fórmula de "promoción" de la conciliación laboral-doméstica. Un camuflaje de la vieja desigualdad de género, una variante del modelo victoriano que tiene una larga tradición en España entre la clase obrera (donde muchas amas de casa han obtenido algunos ingresos en actividades como la limpieza de domicilios a tiempo parcial o actividades manuales en el propio domicilio). Esta vieja forma de discriminación sexual del trabajo adquiere ahora un nuevo dramatismo cuando el desarrollo a tiempo parcial se convierte en la fuente de ingreso principal de las familias y por tanto se abre una vía clara a la pobreza laboral. La misma que también generan la formas de gestión laboral que requieren una elevada estacionalidad traducidas en la generación de empleos de corta duración.

3.2. Sin colchones de seguridad

El desempleo masivo y la reducción de salarios siempre significan un aumento de la pobreza y las desigualdades pero su impacto es más o menos fuerte en función de los mecanismos de protección de rentas con que cuenta un páis. Y el brutal aumento de las desigualdades y la pobreza no puede explicarse sin atender al inadecuado e insuficiente modelo de protección social.

El primer atenuador de la situación es el sistema de protección al desempleo. La base del mismo es un sistema de seguro contributivo que enlaza el volumen de prestaciones, en tiempo y cantidad, a las contribuciones precedentes. Es por tanto un sistema que deja fuera a los nuevos entrantes en el mercado laboral y a los parados de larga duración que han agotado su derecho a prestación. Por esto existen sistemas complementarios que tratan de paliar las limitaciones del sistema contributivo. Se trata sin embargo de prestaciones que se aplican discrecionalmente atendiendo a características personales de los individuos y que en ningún caso son universales en el tiempo. Su insuficiencia explica tanto la introducción de un tercer nivel de prestaciones a escala autonómica (las PIRMIS) como la creación de una nueva renta de inserción, orientadas ambas a paliar los efectos de esta cobertura insuficiente. Al no tratarse de una medida estatutaria sino discrecional su extensión depende crucialmente de las dotaciones presupuestarias de cada período.

El análisis de sus efectos parece evidente. El sistema de protección de rentas resulta insuficiente en sus dos variables clave: cobertura (porcentaje de personas que reciben prestación) y cuantía de la prestación. La primera muestra un claro declive con independencia de la cifra de desempleo que se utilice (paro estimado de la EPA o paro registrado del INEM). La segunda resulta clara cuando se compara el valor de la prestación respecto a la renta media, ya que se situa claramente por debajo del nivel de pobreza. Como se trata de una prestación que habitualmente se concede a las personas con responsabilidad familiar, no puede considerarse una renta complementaria sino que directamente conduce a la pobreza a buena parte de sus perceptores.

% de parados recibiendo algún tipo de subsidio sobre paro epa			
año	perceptores	paro epa	% sobre paro EPA
2006	1.330.432,00	1.840.875,0	72,3
2007	1.421.480,00	1.846.150,0	77,0
2008	1.814.632,00	2.595.925,0	69,9
2009	2.681.223,00	4.153.550,0	64,6
2010	3.042.734,00	4.640.150,0	65,6
2011	2.845.652,00	5.012.675,0	56,8
2012	2.942.061,00	5.811.025,0	50,6
2013	2.865.153,00	6.051.125,0	47,3

Fuente: Ministerio de Trabajo y EPA

La justificación del modelo descansa en parte en razones presupuestarias. Pero tiene también que ver con la larga campaña de economistas neoliberales que han argumentado que la “excesiva” protección del desempleo constituye un factor esencial en su persistencia. No deja de ser curioso que sin embargo lo que ocurre en cada recesión es que aumenta el paro de larga duración y a la vez cae la cobertura del desempleo. A destacar asimismo que la caída en la prestación ha coincido en el tiempo con los recortes presupuestarios a las políticas activas. Algo realmente sorprendente para quienes situan al desempleo estructural como un componente esencial de la NAIRU. Si de verdad se considerara que el paro español está relacionado con una inadecuación de la mano de obra a una demanda laboral de las empresas insatisfecha lo que debería hacerse sería una fuerte inversión en políticas orientadas a reciclar, formar a esta fuerza de trabajo.

La caída de las prestaciones públicas deja la subsistencia de una parte de la población a la dependencia de sus relaciones familiares y personales o el recursos a la red de caridad pública. En el primer caso las posibilidades de soporte familiar están directamente relacionadas con la clase social de origen. Como el desempleo afecta mucho más a los trabajadores manuales de bajos ingresos estos están habitualmente relacionados con redes sociales más débiles en cuanto recursos. Los recortes a las pensiones públicas (dependencia, jubilación) debilitan aún más estas redes sociales y corren el riesgo de generar nuevos circuitos de pobreza. Tampoco las redes caritativas, afectadas también por las políticas de recortes, son una alternativa adecuada ni por cantidad ni por su dignidad social. De hecho muchos de estos sistemas obligan a las personas afectadas a una circulación entre instituciones (servicios sociales y prestadores de ayudas) moralmente ignomiosa y que genera una desasistencia creciente.

El resultado no es sólo un aumento de las desigualdades sino de la pobreza sin más en manifestaciones tan punzantes como el problema de la vivienda, o las manifestaciones crecientes de pobreza alimentaria, energética, etc.

4. Comentario final

En las las Jornadas de Economía Crítica de Zaragoza, las primeras realizadas en plena crisis, nos invitaron a presentar una ponencia sobre la crisis en España. El argumento que allí defendimos es que esta crisis tenía tres componentes complementarios: una crisis económica convencional -debida a la inadecuada estructura productiva del país y al insuficiente desarrollo del sector público- una crisis ecológica y una crisis social. Las respuestas que se han dado a esta situación lejos de resolver alguna de estas cuestiones las han agravado.

No ha habido ningún intento serio de transformar la estructura productiva en otra dirección. De hecho entre el conjunto de políticas realizadas se ha acabado por bloquear el modelo de cambio energético que constituye una necesidad tanto desde el punto de vista ecológico como el de la economía convencional. Ningún intento de desarrollar proyectos importantes de cambio de actividad, de formación de la fuerza de trabajo etc. Tampoco ningún intento de controlar el sistema financiero. Las políticas de recortes, justificadas por las necesidades de paliar el desequilibrio presupuestario, lejos de resolver el problema han contribuido al aumento del paro y la obsesión por los bajos impuestos parece apuntar a nuevas dificultades y recortes tras el próximo ciclo electoral. Y los desequilibrios sociales no han dejado de crecer.

De hecho la combinación del derrumbe de la actividad económica y la aplicación intensiva de políticas neoliberales de reformas laborales y recortes sociales son las razones que explican el aumento insoportable de la pobreza y las desigualdades. Lejos de un sacrificio compartido la crisis actual ha sido una nueva oportunidad de poner en marcha un programa clasista que por un lado deteriora las condiciones de vida de la mayoría de la población y por otra no despeja ninguna de las grandes problemáticas del país. En uno de los trabajos comparativos que hemos realizado sobre la crisis actual (Lehndorff 2012) concluíamos que la economía y la sociedad española tenían el peligro de orientarse hacia el modelo clásico de las economías latinoamericanas: elevadas desigualdades, un sector público insufiente e inadecuado, etc. Y desde aquella conjetura la evolución social no ha dejado de avanzar en esta dirección con algunos aspectos diferenciales.

Uno de ellos es el desempleo. En España el paro es sustancialmente mayor que en muchos países con problemas parecidos debido a su estructura social y los procesos de regulación dominantes. En los países pobres a menudo el desempleo se camufla en forma de economía informal, de subempleo. Este no ha alcanza el mismo nivel en España debido a la modernización estructural e institucional de muchas de las actividades y las prácticas que sostienen esta economía informal (por ejemplo en campos como la agricultura o el comercio) y que impiden a la gente formas de “buscarse la vida” posibles en otras latitudes. La situación particular del país puede explicarse en parte por haber experimentado una “modernización truncada”, aunque los parámetros de la organización institucional dominante hacen pensar que es poco probable que pueda darse sin más una profundización del proceso de modernización que situara a la sociedad española en niveles próximos al de países con bajo desempleo y menores desigualdades. Hay por el contrario indicios sólidos de que en todo el mundo se están produciendo tendencias que van en la misma

dirección de las que aquí se experimentan con especial brutalidad. El pacto keynesiano caducó y las élites no tienen ningún interés en recomponerlo.

Por esto las perspectivas a corto y medio plazo del mercado laboral español son las de la continuidad de elevados niveles de desempleo, crecimiento del subempleo y persistencia de la pobreza y las elevadas desigualdades. A menos que se generen procesos sociales que fuercen a un cambio sustancial de las políticas y una reforma radical de las estructuras sobre las que se asienta la situación actual. Mostrar que son estas estructuras y estas politicas las que han generado este drama social es la primera condición para empezar a debatir sobre otras políticas y como ponerlas en funcionamiento.

5. Bibliografía

Banyuls, J., Recio, A. (2012), "Spain: the nightmare of Mediterranean neoliberalism", en Lehndorff, S. (ed), *A triumph of failed ideas. European models of capitalism in the crisis*, Brussels, ETUI:199-216

Banyuls, J.; F. Miguélez; A. Recio; E. Cano and R. Lorente (2009) "The transformation of the Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?", en G. Bosch, S. Lehndorff and J, Rubery (ed) *European Employment Models in Flux*, Palgrave Macmillan

Comisión Europea (2010), *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*, COM (2010)2020 final, Bruselas

Consejo Económico y Social (2014), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España 2013*, Madrid, CES

Lehndorff, S. (ed) (2012), *A triumph of failed ideas. European models of capitalism in the crisis*, Brussels, ETUI.

Miguélez, F. and A. Recio, (2010) "The uncertain path from the Mediterranean welfare model in Spain", in D. Anxo, G. Bosch and J. Rubery (ed) *The Welfare State and Life Transitions. A European Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar,

OIT (2014), *El trabajo en el mundo 2014: el desarrollo a través del empleo*, OIT, Ginebra (http://www.ilo.org/global/research/global-reports/world-of-work/2014/WCMS_243961/lang--es/index.htm) [extrated 11-07-2014]

Pitxer, J.V.; Sánchez, A.; Lorente, R. (2013), "La lógica de la temporalidad en el mercado laboral español", I Congreso estatal de centros universitarios de relaciones laborales y ciencias del trabajo, Valencia, 12-13 septiembre 2013

Prieto, C (coord.), Caprile, M; Potrony, J. (2010), La calidad del empleo en España: Una aproximación teórica y empírica, Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración

Puente, S; Galán, S. (2014), "Un análisis de los efectos composición sobre la evolución de los salarios", *Boletín Económico del Banco de España* nº 57.

Recio, A (2013) “2012: la segunda recesión” *Anuari de l’Institut d’Estudis del Treball,* Barcelona, IET

Serrano, A. (2013), “Presentación: Heterogeneización y “nuevas” formas de pobreza”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol 31, nº 2:275-280

Stiglitz, J. (2012), *El precio de la desigualdad*, Editorial Taurus, Bogotá

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La dinámica de la temporalidad en el mercado laboral español en las dos últimas crisis: cambios normativos, modelo productivo y prácticas empresariales

Josep V. Pitxer i Campos, Amat Sánchez Velasco, Raúl Lorente Campos y Adoración Guamán Hernández

Universitat de València

LA DINÁMICA DE LA TEMPORALIDAD EN EL MERCADO LABORAL ESPAÑOL EN LAS DOS ÚLTIMAS CRISIS: CAMBIOS NORMATIVOS, MODELO PRODUCTIVO Y PRÁCTICAS EMPRESARIALES

Josep V. Pitxer i Campos* (Josep.V.Pitxer@uv.es)

Amat Sánchez Velasco* (Amat.Sanchez@uv.es)

Raúl Lorente Campos** (Raul.Lorente@uv.es)

Adoración Guamán Hernández*** (Adoracion.Guaman@uv.es)

* Departament d'Economia Aplicada

** Departament de Sociologia i Antropologia Social

*** Departament de Dret del Treball i de la Seguretat Social

Universitat de València

Resumen

El objetivo de la comunicación es profundizar en las causas de la extensión de la contratación temporal en España desde finales de la década de los 80. En concreto, se plantea el análisis de los cambios normativos, la dinámica productiva y las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo que llevaron a que en un periodo muy breve la tasa de temporalidad se situara en un porcentaje superior al triple de media de la UE-15. Esta situación de excepcionalidad española en cuanto a repercusión del empleo temporal en el mercado laboral y de decantamiento masivo de los empresarios por esta figura contractual se mantuvo en líneas generales durante el periodo de crisis de 1991 a 1994. Este escenario contrasta aparentemente con lo sucedido en la actual crisis económica donde el ajuste mayoritario en las plantillas se ha realizado inicialmente sobre los trabajadores temporales.

Para analizar estas cuestiones se recurrirá a la revisión de los cambios que ha sufrido la normativa laboral española y a la contrastación empírica de las teorías de la segmentación laboral que desde una perspectiva amplia consideran la degradación de condiciones de trabajo y el aumento de la precariedad laboral como un fenómeno general y extensible al conjunto de trabajadores en los últimos tiempos. Se abordará, por tanto, como elemento central la cuestión de los factores explicativos de la elevada temporalidad en España y se sugerirán algunos elementos que deberían constituir los ejes fundamentales de una estrategia para reducirla.

Palabras clave: Temporalidad, Precariedad, Segmentación, Modelo Productivo, Prácticas Empresariales

0. Introducción

La elevada contratación temporal en España, así como la evolución del fenómeno en las dos últimas crisis, constituyen el objeto de esta comunicación. En un primer apartado prestamos atención a la evolución de la temporalidad en España y en la UE-15 a lo largo de las últimas décadas. En un segundo apartado, realizamos un recorrido por los cambios en la normativa laboral española desde la década de los ochenta, cambios en los que se enmarca la evolución del fenómeno de la temporalidad analizado. A continuación, en los apartados 3 y 4, se analizan los dos episodios de crisis más recientes en el mercado de trabajo español, con la vista puesta en la evolución e incidencia de la temporalidad. En un quinto apartado ofrecemos un marco explicativo de la incidencia de la temporalidad, en el que se conjugan diversos factores, y en el que los determinantes socioeconómicos de carácter estructural constituyen los elementos principales. Con este marco de referencia, en el sexto apartado recogemos una comparación entre la dinámica de la temporalidad en las dos últimas crisis españolas, mientras que en el séptimo y último apartado presentamos las tendencias de la evolución más inmediata, así como una serie de propuestas para hacer frente a la temporalidad y la precariedad laboral.

Junto a la consulta de trabajos previos sobre el objeto de estudio, este texto se ha nutrido también del análisis detallado de la información de la Encuesta de Población Activa (EPA) del INE, así como del recurso a la información de Eurostat relativa a Encuestas de Fuerza de Trabajo de los miembros de la UE, y a la de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) del INE, entre otras fuentes. Conviene aclarar que en todas las tablas y gráficos de esta comunicación la información sobre las variables recogidas se presenta en miles, lo que no se indica explícitamente en cada una de las figuras.

1. La evolución de la temporalidad en el mercado laboral español

La tasa de temporalidad en España se ha situado durante la mayor parte de los últimos 25 años en cotas que abarcan a un tercio de la población asalariada; y en determinados colectivos más vulnerables laboralmente, como los jóvenes o las mujeres, la proporción de temporales es y ha sido mucho más elevada. El proceso de extensión de la temporalidad ha sido impulsado por unas prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo regresivas focalizadas en la flexibilidad numérica, el ajuste cuantitativo de la mano de obra, así como por sucesivas reformas laborales que han posibilitado estas actuaciones y decantado la balanza de las relaciones laborales cada vez más hacia el lado de los intereses empresariales.

Resultado de este proceso, la temporalidad en la contratación se ha convertido en nuestro país en uno de los mayores problemas laborales, junto a otras patologías crónicas como el alto desempleo o la elevada incidencia del empleo irregular. Así, numerosas reformas laborales emprendidas en nuestro país en las tres últimas décadas se han dirigido, al menos en su retórica de exposición de motivos por las cuales se justificaban, a la corrección o a intentar subsanar estos problemas: primero “flexibilizando” el empleo, abriendo la puerta a la expansión del empleo temporal como fórmula para crear empleo, y después, dado el volumen alcanzado por el empleo temporal, a tratar de reducirlo fomentando la contratación indefinida. La argumentación esgrimida para

acometer estas reformas ha sido una supuesta “rigidez” del mercado laboral español que no permitía ajustarse a las “necesidades de la sociedad” y que dificultaba la creación de empleo, bajo el supuesto de que era necesario flexibilizar el empleo para poder generarlo. Sin embargo estos objetivos son, a nuestro juicio, más bien aparentes y retóricos. Intentan ocultar la intención de profundizar en el proceso de reducción de derechos laborales para el conjunto de los asalariados de nuestro país por medio de distintas vías, una tendencia de medio plazo emprendida hace ya varias décadas y en la cual se inscriben buena parte de las reformas emprendidas en el ámbito laboral por los sucesivos gobiernos.

Es aquí, en el campo de las reformas laborales y de los debates intelectuales sobre su justificación y sentido, donde el tema vuelve a cobrar actualidad. Desde el *establishment* se lanza la propuesta del contrato único como fórmula para reducir la elevada temporalidad en España (Dolado y Felgueroso, 2010) basando sus propuestas en el paradigma *insiders-outsiders*, bajo un supuesto exceso de protección de los trabajadores indefinidos (*insiders*) en nuestro país que estaría en el origen de la escasa creación de empleo, así como del elevado volumen del empleo temporal (*outsiders*) en la medida que los empresarios no habrían tenido más remedio que usar esta fórmula para no incurrir en los desorbitados costes de la contratación indefinida. “Este es un fenómeno común en aquellos países en los que en su momento se acometió una reforma laboral en el margen, abriendo la posibilidad a la contratación temporal, sin cambiar los niveles de protección de los contratos indefinidos” (Dolado, Felgueroso y Jansen, 2010: 58).

La realidad, por el contrario, muestra que todas las reformas han ido encaminadas en el mismo sentido de erosión de la “relación de empleo estándar”[1], y que lejos de constituir la excepción a un contexto de hiperprotección de los asalariados en España, la contratación temporal ha sido la punta de lanza del proceso precarizador del trabajo en nuestro país, que ha sido mucho más amplio y que ha afectado al conjunto de los asalariados (Prieto et al., 2009). El empleo temporal ha sido el ariete principal utilizado por los sectores empresariales más regresivos para degradar el conjunto del mercado laboral español. Ejerce, al igual que el enorme desempleo, un poderoso efecto disciplinador sobre la fuerza de trabajo en sus demandas salariales y en la defensa de sus derechos laborales individuales y colectivos.

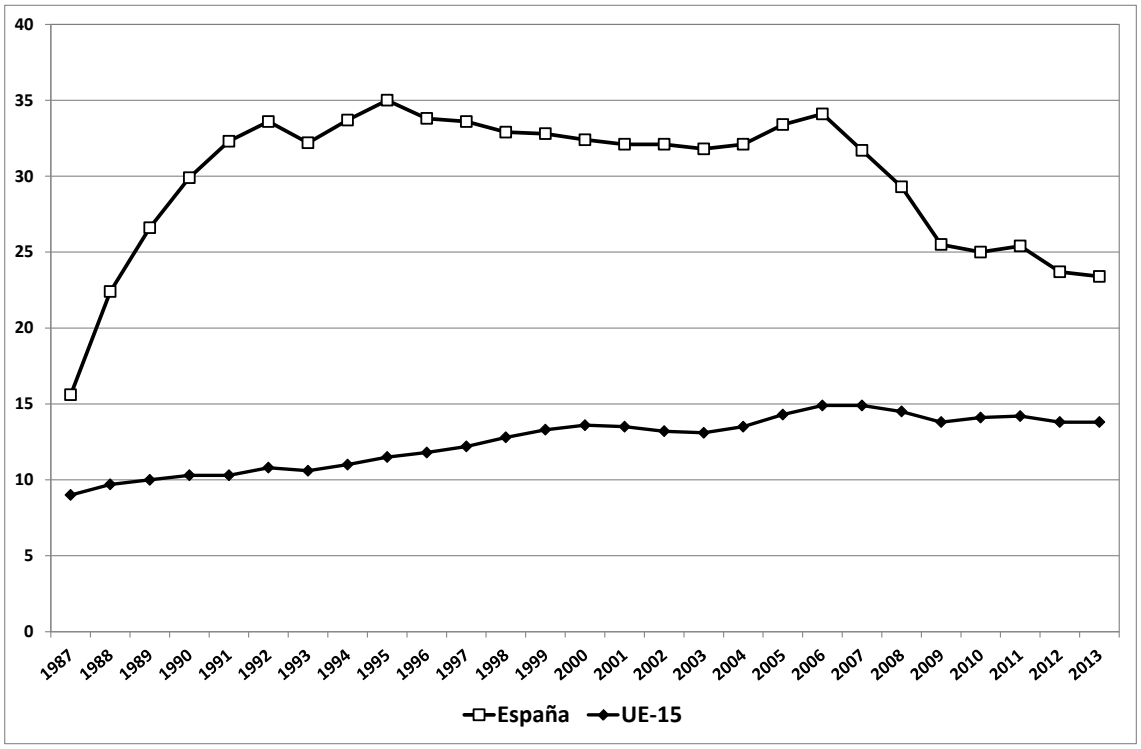
El paradigma teórico de la segmentación laboral nos permite abordar la temporalidad como parte del proceso de precarización laboral (Villa, 1990), superando las concepciones dualistas *insiders-outsiders*, propugnadas por las mismas corrientes que durante décadas han fomentado y defendido la extensión del empleo temporal en nuestro país. La llamada reiterativa a la flexibilización del empleo ha tenido como consecuencia en España un crecimiento sin parangón del empleo temporal en la medida que diversos sectores empresariales ligados a actividades de baja productividad y reducida creación de valor añadido vieron ya hace varias décadas en esta figura “un traje a medida” para la consecución de sus objetivos ligados a proyectos de

[1] Para profundizar en las características de la relación de empleo estándar véase Standing (1988).

competitividad vía precios y consecuentemente degradando condiciones de empleo y trabajo.

La elevada tasa de temporalidad de la economía española constituye además una singularidad en el contexto europeo. Ningún país de la UE-15[2] alcanza las cotas de temporalidad y la persistencia de las mismas en niveles tan altos como las que se han venido produciendo en nuestro país. Como se puede observar tanto en el gráfico 1 como en la tabla 1, la tasa de temporalidad de la economía española se duplicó en apenas cuatro años, pasando de un 15,6% en el año 1987, primero en que la *Encuesta de Población Activa* del INE ofrece datos de eventualidad en la contratación, a un 32,3% en el año 1991.

Gráfico 1. Tasas de temporalidad en España y la UE-15 (1987-2013)



Nota: UE-15 (hasta 1995 es UE-12)

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

[2] Se ha seleccionado el agregado UE-15 para realizar la comparación por constituir un conjunto de países más homogéneo, que conforma el bloque de economías más avanzadas de la Unión Europea.

Tabla 1. Tasas de temporalidad en algunos países de la UE (1983-2013)

Año	España	UE-15	Alemania	Francia	Reino Unido
1983	nd	nd	nd	3,3	5,4
1984	nd	nd	10,0	3,3	6,0
1985	nd	nd	10,0	4,7	6,9
1986	nd	nd	11,2	6,4	6,9
1987	15,6	9,0	11,6	7,1	6,2
1988	22,4	9,7	11,4	7,8	5,9
1989	26,6	10,0	11,0	8,5	5,3
1990	29,9	10,3	10,5	10,6	5,1
1991	32,3	10,3	10,1	10,1	5,1
1992	33,6	10,8	10,5	10,4	5,5
1993	32,2	10,6	10,3	10,8	5,8
1994	33,7	11,0	10,4	10,9	6,4
1995	35,0	11,5	10,4	12,2	6,9
1996	33,8	11,8	11,1	12,5	7,0
1997	33,6	12,2	11,8	13,0	7,3
1998	32,9	12,8	12,3	13,9	6,9
1999	32,8	13,3	13,1	13,9	6,7
2000	32,4	13,6	12,8	15,4	6,6
2001	32,1	13,5	12,4	14,9	6,6
2002	32,1	13,2	12,0	14,1	6,0
2003	31,8	13,1	12,2	13,2	5,7
2004	32,1	13,5	12,5	12,8	5,6
2005	33,4	14,3	14,3	13,9	5,7
2006	34,1	14,9	14,6	14,8	5,7
2007	31,7	14,9	14,7	15,0	5,7
2008	29,3	14,5	14,8	14,8	5,3
2009	25,5	13,8	14,6	14,3	5,5
2010	25,0	14,1	14,7	14,9	6,0
2011	25,4	14,2	14,8	15,1	6,0
2012	23,7	13,8	13,9	15,0	6,2
2013	23,4	13,8	13,5	16,4	6,1

Notas: Asalariados temporales como porcentaje del total de asalariados de 15 a 64 años. nd (no disponible). UE-15 hasta 1995 es UE-12. Alemania hasta 1990 son datos de RFA. En España en 2005 el INE introduce un cambio metodológico en la contabilización de los asalariados.

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

La tasa de temporalidad del conjunto de países de la UE-15 (hasta 1995 UE-12) sigue una trayectoria ascendente en el periodo analizado, pero de una suavidad que nada tiene que ver con la dinámica española. Así, podemos constatar que en los últimos 25 años se ha incrementado en alrededor de 5 puntos porcentuales pasando de un 9% en 1987 a un 13,8% en 2012, lo que muestra un incremento significativo en este conjunto de países pero muy alejado de los niveles alcanzados por España. Estos niveles sólo remiten significativamente con la fuerte destrucción de empleo que se produce a partir de 2007, y sobre todo de 2008, puesto que con la crisis se ha destruido empleo tanto indefinido como eventual pero sobre todo de este último.

Esta reducción de la tasa de temporalidad por la destrucción diferencial de empleo acaecida en España en los últimos seis años enlaza las problemáticas

de temporalidad y desempleo. Así, España no sólo es el país de la UE-15 que mayor tasa de temporalidad presenta en la actualidad y en los últimos 25 años sino también el que mayor tasa de desempleo alcanza, y además de una forma crónica.

A grandes rasgos, desde inicios del periodo analizado (los años ochenta), cuando se rompe la causalidad en la contratación y se abre "la barra libre" de la contratación temporal, la expansión de estas figuras contractuales ha sido constante, con sólo algunas ligeras contracciones a finales de los 90 e inicio de los 2000, y en líneas generales de forma independiente de que se atravesara un contexto de expansión económica o de crisis. Los periodos de fuerte crecimiento económico de finales de los 80, y finales de los 90 y primera mitad de los 2000, han estado caracterizados el primero por un fuerte crecimiento de la temporalidad y el segundo por un mantenimiento de ésta en cotas muy elevadas. La creación de empleo producida en España en dichos periodos ha sido, por tanto, muy elevada en términos de volumen, si bien hubiera sido deseable que el mismo fuera de mayor calidad, menos precario y más próximo a la norma de la "relación de empleo estándar" (Córdova, 1986; Standing, 1988).

Si comparamos la evolución de la tasa de temporalidad española con la de un conjunto de países (Francia, Alemania y Reino Unido)[3] observamos lo dispar que se muestra esta tasa tanto en los niveles alcanzados como en la persistencia de éstos. Alemania y Francia ajustan bastante bien la evolución de su tasa de temporalidad a la del conjunto de la UE-15, en una dinámica que podemos calificar de ascenso moderado. Reino Unido por el contrario presenta un perfil de la tasa de temporalidad distinto, que se mantiene en un nivel inferior, de alrededor del 6% y que oscila ligeramente alrededor de este valor. La explicación de este comportamiento diferencial de la temporalidad en Reino Unido vendría ligada a una mayor desregulación de su mercado laboral que la existente en los países continentales, que se concreta en menores derechos colectivos para los trabajadores y una facilidad mayor para el despido que hace poco atractiva para los empresarios la contratación temporal en la medida en que se diferencia poco de la indefinida (Rubery et al., 2009); así como que la flexibilidad en este país adquiere mayoritariamente la forma de contratación a tiempo parcial (Rubery, 1989). En todo caso, podemos destacar que la tasa de temporalidad en España casi triplica en la mayor parte del periodo analizado los valores alcanzados por este indicador en el conjunto de países de la UE-15 (actualmente todavía diez puntos porcentuales por encima), así como los de las principales economías de esta unión.

Otros países de la Unión Europea nos acompañan, sin embargo, en el grupo de los que presentan elevadas tasas de temporalidad. Cabe destacar, entre ellos, Polonia que iguala en 2009 la tasa de temporalidad de España y desde entonces la estabiliza en torno al 26-27%, superando incluso la española. Otros países con temporalidades elevadas, aunque con evoluciones distintas entre

[3] En ninguno de los países de la UE-27 o de la OCDE la tasa de temporalidad presenta durante las tres últimas décadas el nivel ni la dinámica que muestra en España, pero por razones expositivas restringimos la comparativa a un conjunto de países que consideramos significativos como son Francia, Alemania y Reino Unido.

ellos, son Grecia, Irlanda y Portugal. Cabe destacar también el caso de Holanda, que presenta una elevada temporalidad, con una tasa del 19,3% en 2012, resultado de un crecimiento continuado de la misma a lo largo de esta última década.

2. La dinámica de la regulación jurídica de la temporalidad

En la construcción del marco jurídico de la actual relación de trabajo por cuenta ajena el carácter duradero de la relación laboral fue considerado como una manifestación de la propia esencia del contrato de trabajo, siendo la relación asalariada tipo aquella concertada con duración indefinida y a tiempo completo. Estas características conformaron un modelo de relaciones laborales fundamentado en la estabilidad en el empleo, principio sobre el que se ubicarían el resto de garantías del trabajo asalariado.

El carácter indefinido de la relación laboral y las garantías frente al despido eran por tanto los dos grandes pilares de ese concepto de estabilidad en el empleo (Pérez Rey 2004:21). Según este principio, por un lado, el contrato de trabajo debe tener una duración lo más extensa posible, marcada por las circunstancias objetivas del trabajo en el que se empeñan los servicios del trabajador; por otro, la relación laboral debe ajustar su duración a la propia del trabajo que viene a satisfacer, sin que le sea posible al empresario poner fin a la misma, a no ser que concurra causa justa[4].

La evolución de las normas laborales españolas desde 1984 hasta la actualidad ha venido marcada por una clara tendencia de contracción de las manifestaciones del principio de estabilidad en el empleo, siendo tanto la reducción de las garantías frente al despido como la descausalización, falta de control y estímulo de la contratación temporal las vías privilegiadas para esta estrategia De hecho, centrándonos en la temporalidad, puede afirmarse que no ha habido reforma laboral de entidad desde 1984 que no haya modificado las modalidades de contratación temporal, bien estructurales, bien formativas o coyunturales. Dentro de los distintos periodos de esta reforma permanente son de especial relevancia para un análisis de la temporalidad los marcados por las reformas de 1984, 1994 y 2012[5], todas ellas coincidentes con momentos de crisis económica y con altas tasas de desempleo y de temporalidad.

[4] Esto no implica que todo contrato temporal sea *per se* sinónimo de inestabilidad. No obstante, desde el momento en que esas relaciones de trabajo con fin cierto se instituyen con el objeto de eludir las previsiones de seguridad relativas a la finalización de los contratos indefinidos, las mismas se convierten en una vía de inestabilidad. En este sentido parece entenderlo la Organización Internacional del Trabajo atendiendo al Art. 2.3 del Convenio 158 sobre la terminación de la relación de trabajo de 1982 que señala que "se deberán prever garantías adecuadas contra el recurso a contratos de trabajo de duración determinada cuyo objeto sea eludir la protección que prevé el presente Convenio". Para un resumen del debate sobre el concepto de estabilidad en el empleo vid. (Guamán 2014).

[5] Podríamos dividir el periodo de reforma entre cinco grandes etapas jurídicas, que agrupan los periodos entre 1976-1984, 1984-1994, 1994-1997, 1997-2009 y de 2010 hasta la actualidad. La modificaciones más incisivas se ha realizado entre 2012 y 2013, entre las que destacan el RDL 3/2012 (posterior Ley 3/2012); el RDL 4/2013 (posterior ley 11/2013); el RDL 16/2013 (convalidado) y el RDL 3/2014 (Convalidado).

Durante los años ochenta y hasta la reforma de 1997 las modificaciones de las normas laborales se ligaron fundamentalmente a la contratación temporal. A lo largo de estos años, y particularmente hasta 1994 se articularon respuestas normativas ante la crisis económica y del empleo que se pretendieron coyunturales pero que perduraron durante casi una década. En particular, la apertura al Gobierno de la vía para dictar medidas de fomento del empleo provocó la utilización desordenada y extensiva de la contratación temporal como herramienta de fomento del empleo lo que implicó una variación sustancial de la composición del mercado de trabajo que ha llegado hasta nuestros días.

Según señalaba la Exposición de motivos de la ley 32/1984, la adopción de la reforma se justificaba por la necesidad de adaptar el marco institucional del trabajo asalariado a las nuevas circunstancias de una economía española marcada por la crisis, con el objetivo fundamental de crear empleo mediante la consecución de un marco legal que proporcionara mayor claridad y estabilidad para reducir la incertidumbre empresarial, todo ello siguiendo las directrices que provenían de la Comunidad Económica Europea[6]. La vía para conseguir estos objetivos fue la expansión de la figura del contrato de duración temporal como forma de creación de empleo[7]. Para ello, se liberalizó al máximo el recurso a la contratación temporal: por un lado, a partir de este momento, los descausalizados contratos temporales de fomento del empleo pasan a poder concertarse con demandantes de empleo en general y sin establecer un porcentaje máximo en función del número de trabajadores fijos de la empresa; por otro, aparecen nuevas figuras en el listado de contratos del art. 15.1 ET como el contrato para lanzamiento de nueva actividad. También fue éste el momento del fomento del trabajo a tiempo parcial, con la supresión de las restricciones del ámbito subjetivo, convirtiéndolo en un subproducto de la temporalidad y en una vía más hacia la precariedad. En definitiva, como han señalado numerosos autores la mencionada Ley instauraba un culto al trabajo temporal como fórmula idónea de promoción del empleo, centrándose en maximizar la flexibilidad (Valdés 2007: 261). Mientras se flexibilizaba al máximo la entrada, a cambio, se mantenían los dispositivos del control de salida (Cachón, 1997).

Ya entrada la década de los noventa, diversas reformas laborales incidieron en la configuración la contratación temporal. Como indica Saragossà (2013), el discurso mantenido por las distintas normas de este periodo fue el de la necesidad de controlar la tasa de temporalidad y, en este sentido, el primer

[6] Exposición de Motivos de la Ley 32/1984. La Exposición de Motivos de la Ley 12/2013 utiliza, como es ya bien sabido, una argumentación similar, justificando la reforma en: la crisis económica, el problema del desempleo, la necesidad de dotar a los actores económicos de un marco "claro y flexible" que les de "seguridad jurídica y confianza" o la exigencia de cambios por parte de las instituciones internacionales y europeas.

[7] La ley 32/1984 introdujo cambios en materia de contratación de jóvenes, destinados a "flexibilizar" las dos modalidades contractuales (prácticas y formación), ampliando su duración máxima y disminuyendo los requisitos de entrada; creó el contrato de "lanzamiento de una nueva actividad"; reformó el art. 17.3 del ET para permitir un amplio campo de actuación al Gobierno a la hora de adoptar medidas de contratación temporal orientadas al fomento del empleo. Todo ello sin eliminar la presunción básica de la indefinitud del contrato, acuñada por la Ley de Relaciones Laborales de 1976.

intento de frenar la contratación temporal fue la Ley 22/1992 que incrementó de seis a doce meses la duración mínima de los contratos temporales de fomento del empleo. No obstante las declaraciones de intenciones que contenían las normas de este periodo[8], las reformas de 1993 y 1994 orientarían una buena parte de su contenido a regular el uso de los contratos temporales para conseguir la "flexibilización" de los mecanismos de entrada a la relación laboral asalariada.

De hecho, la Ley 11/1994 afirmaba partir de dos objetivos, que debían mantenerse simultáneamente, por un lado, la recuperación de esa causalidad y por otro lado la adaptabilidad de los contratos para permitir una mayor flexibilidad de la mano de obra y adaptabilidad de las empresas a las necesidades de la economía. Sin embargo, el resultado que se plasmó en su articulado no fue coherente con este planteamiento, sino más bien el paso de una legislación decididamente permisiva respecto de la contratación temporal a otra de carácter más dúctil que pasaba el papel protagonista a la negociación colectiva. Así, en su conjunto, estas normas de la primera mitad de los años noventa introdujeron discretos diques de contención al uso de la temporalidad[9] combinados con claras vías de promoción de la contratación temporal estructural[10]. Esto dio lugar a un similar abuso del contrato de obra para tareas que no entraban en la dinámica propia de esta modalidad, muy criticado por doctrina y jurisprudencia. De esta manera, los contratos eventuales y los de obra o servicio sustituyeron al antiguo contrato temporal de fomento del empleo (Valdés, 2010) por lo que las modificaciones normativas tuvieron una escasa incidencia en la tasa de temporalidad. En paralelo, la regulación de las Empresas de Trabajo Temporal por la ley 14/1994 no escondía el objetivo de utilizar las mismas como instrumento para "canalizar un volumen muy importante de empleo". Por último, es necesario señalar que, aun cuando en ese momento el tema estrella era la flexibilidad de entrada, con la ley 11/1994 comienza la línea de aumento de la flexibilidad de salida (Goerlich 2008: 44-46).

Tras la reforma de 1994, se inicia un camino de reformas pactadas en las que las palabras "estabilidad", "precariedad" y "flexibilidad" son habituales. La firma del Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad en el Empleo y la Ley 63/1997,

[8] La Exposición de Motivos de la ley 11/1994 señalaba que "El objetivo de adaptabilidad y flexibilidad en las relaciones laborales tiene su primer exponente en la regulación de los mecanismos de ingreso en la empresa y, dentro de ello, en la regulación de las modalidades de contratación".

[9] En la línea de contención, se procedió a la supresión del contrato para el fomento del empleo, aunque el Gobierno mantuvo su potestad para utilizar la contratación temporal como medida de fomento del empleo.

[10] En este sentido, se modificó el art. 15 ET para realizar una mayor definición del contrato eventual por circunstancias de la producción, permitiendo no obstante que los convenios colectivos sectoriales ampliaran la duración máxima del contrato o el periodo dentro del cual podía celebrarse. Según han señalado diversos autores, una de las consecuencias de esta remisión fue un uso abusivo de esta facultad, llegando incluso a generarse de facto una nueva modalidad bautizada por la doctrina como "contrato temporal de larga duración" (Ballester, 1998). En lo que respecta al contrato de obra, la reforma también abrió la puerta a la negociación colectiva para determinar los trabajos o tareas con sustantividad propia dentro de la actividad normal de la empresa que pudieran cubrirse con contratos de obra.

llamaban a la rectificación de la tendencia anterior, afirmándose en la Exposición de motivos de esta ley que su objetivo es tanto la lucha contra la precariedad laboral y la alta rotación de los contratos, como potenciar la generación de empleo estable y la contratación indefinida[11]. Más allá de los distintos diques que se instalaron para prevenir el abuso de la contratación temporal, que se fueron complementando en las posteriores reformas laborales (en particular las de 2001, 2006 y 2010) es evidente que la reforma de 1997 abría la puerta a una flexibilidad de confines más amplios que la temporalidad: la flexibilidad de salida. Sobre la incipiente flexibilización del despido realizada en 1994, la norma de 1997 abarataba de manera indirecta y para colectivos muy determinados la extinción del contrato por voluntad del empresario. La vía, luego generalizada, fue la aparición de una nueva modalidad contractual con costes de despido inferiores: el contrato de fomento de la contratación indefinida. Se trataba de una figura nacida como transitoria y con ámbito subjetivo reducido y que perduraría hasta 2012 con un ámbito enormemente ampliado. Posteriormente, y a lo largo de las reformas que sucedieron a las de 1997 se mantuvo, como regla general, la voluntad de controlar la extensión de la temporalidad, abriendo paulatinamente la puerta a esta nueva forma de flexibilidad centrada en los costes y procedimiento del despido así como a la flexibilización respecto de la modificación de las condiciones de trabajo.

La culminación de este proceso de flexibilización, en el que no puede olvidarse que también produjeron movimientos de avance en la protección de los trabajadores temporales, se ha alcanzado con un nuevo conjunto de reformas, realizadas en un paréntesis temporal que va desde el año 2010 hasta la actualidad[12]. De nuevo en pleno momento de crisis económica y como reacción afirmada frente a la misma se han aprobado un conjunto de reformas siendo la más importante la reforma laboral de 2012, operada por el RD-Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, posteriormente convertido en la Ley 3/2012, de 6 de julio. Como se ha señalado por numerosos autores, la norma de 2012 se orientaba fundamentalmente al objetivo de permitir una fuerte devaluación salarial por la vía de la modificación de la estructura de la negociación colectiva (Guamán,

[11] Con esta norma se eliminó la autorización al Gobierno para utilizar la contratación temporal como medida de fomento del empleo (*ex* art. 17.3 ET, aun cuando manteniéndola para colectivos específicos); se eliminó el contrato de lanzamiento de nueva actividad, se modificó la regulación de los contratos formativos, del tiempo parcial y de los contratos temporales (obra, eventual e interinidad), reforzando su causalidad; se introdujo el ahora bien conocido contrato de fomento de la contratación indefinida y se invitó al Gobierno a adoptar medidas para la incentivación del empleo estable.

[12] Es necesario señalar que mediante el RDL 10/2010, el Gobierno del Partido Socialista comenzó la senda de las reformas de la última crisis económica, ampliando los mecanismos de flexibilidad interna y externa; posteriormente, con el RDL 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo. Con esta última norma se rectificaban precisamente los dos puntos tendentes a la estabilidad en el empleo y la dignificación del trabajo de los jóvenes que había introducido la reforma de 2010, permitiendo el encadenamiento de contratos temporales al paralizar temporalmente los límites establecidos en el art. 15.5 ET y reformando el contrato para la formación y aprendizaje, convertido en el paradigma del contrato precario para menores de 30 años.

Illueca 2012), potenciando a la vez los tres tipos de flexibilidad, de entrada, interna y la flexibilidad de salida.

La nueva reforma, aun cuando entre sus objetivos integraba la lucha contra la temporalidad y el fomento de la contratación indefinida, no integraba modificaciones de calado en el régimen jurídico de los contratos temporales estructurales como era de esperar dados los objetivos afirmados. En cambio, la reforma de 2012 provocaba una erosión del principio de estabilidad en los tres aspectos señalados. Por un lado, respecto de la estabilidad en el empleo vinculada a las garantías frente al despido, es bien sabido que esta norma ha reducido tanto el coste como el procedimiento de los distintos tipos de extinción por voluntad del empresario. De esta manera se provoca una difuminación de la figura del contrato indefinido cuyos costes de extinción son cada vez más débiles, reduciéndose por tanto la seguridad respecto de su momento final.

En primer lugar, y en cuanto a la flexibilidad de entrada, la nueva reforma y las subsiguientes han flexibilizado categorías contractuales ya existentes, rebajando sus condiciones de estabilidad. Así, por un lado, la regulación del tiempo parcial (modificada posteriormente por el RDL 4/2013, por la ley 11/2013 y por el RDL 16/2014) se ha convertido gracias a la flexibilización de las horas complementarias (en los contratos indefinidos y en los temporales) y a la creación de las horas complementarias voluntarias (en los contratos indefinidos) en una suerte de “contrato a llamada” (Rodríguez-Piñero, Valdés y Casas, 2014). Una deriva similar han experimentado los contratos formativos (contrato en prácticas y para la formación y aprendizaje), sucesivamente reformados desde 2012 y convertidos en vías de inserción laboral para jóvenes con salarios bajos, duración máxima de tres años, con encadenamiento entre ambas modalidades permitido, con la posibilidad de desarrollar más de un contrato formativo en la misma empresa si es para formaciones distintas y, desde los RDL 4/2013 y 16/2014, con la puerta abierta a las Empresas de Trabajo Temporal para que los formalicen.

En segundo lugar, también respecto de la flexibilidad de entrada, la reforma de 2012 y las subsiguientes, en particular la realizada por el RDL 4/2013, han abierto la puerta a nuevas modalidades contractuales, utilizando de nuevo las figuras temporales descausalizadas como vía de fomento del empleo. Los ejemplos más evidentes son el contrato de apoyo a los emprendedores, regulado en el artículo 4 de la ley 3/2012, el contrato de primer empleo joven, regulado en el art. 12 de la Ley 11/2013[13] o el contrato a tiempo parcial con vinculación formativa regulado en el art. 9 de la misma norma[14].

[13] Se trata de una modalidad aprobada en el marco Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016, con el objetivo de hacer frente al grave problema del desempleo juvenil. La misma puede celebrarse con personas desempleadas menores de treinta años que no tengan experiencia laboral o cuando dicha experiencia sea inferior a tres meses, sin exigir ningún requisito respecto a las características del empleador, por lo que podrá concertarlo cualquier empresa, con independencia del número de trabajadores que emplee (Cordero, 2013).

[14] Modalidad contractual destinada a jóvenes desempleados menores de treinta años que puede celebrarse por tiempo indefinido o por duración determinada que fue introducida, con bonificaciones, por el RDL 4/2013 y tiene vocación de continuidad hasta que la tasa de desempleo en nuestro país se sitúe por debajo del 15 por 100. Esta modalidad fue modificada por el texto de la ley 11/2013 y del RDL 16/2013.

Estas nuevas modalidades contractuales se han creado mediante normas que se afirman de nuevo como legislación de "coyuntura" y que recuerdan a antiguos experimentos como el contrato de fomento del empleo de 1984 o el contrato de fomento de la contratación indefinida de 1997 pero que se asientan con vocación de perdurabilidad y con un evidente impacto en la generación de nuevas categorías de trabajadores precarios. En la nueva crisis económica comenzada en 2008, por tanto, el legislador ha decidido regresar a la senda de las reformas de 1984 y 1994, abrazando la temporalidad como vía para el fomento del empleo, ya no únicamente de manera directa, mediante la creación de figuras ad hoc, sino también de manera indirecta reconvirtiendo el contrato indefinido en un contrato temporal con indemnización variable según la duración del mismo (Pérez Rey 2013).

3. La crisis de la primera mitad de los 90

El ciclo expansivo de la segunda mitad de los años ochenta se tradujo en una intensa creación de empleo hasta el año 1991. Si bien a partir del tercer trimestre de 1990 ya se apreciaba una cierta desaceleración en el ritmo de creación de empleo, la destrucción neta de empleo no tuvo lugar hasta el cuarto trimestre de 1991. Esta nueva situación se mantendría hasta finales de 1994[15].

Entre 1991 y 1994 tuvo lugar una destrucción neta de más de 900.000 empleos (por tanto, a un ritmo promedio de 300.000 anuales), un 7% del total de los existentes al inicio de la crisis. La mayor parte del empleo destruido fue empleo asalariado en el sector privado. A su vez, este ajuste de empleo recayó principalmente sobre los hombres.

Si iniciamos el análisis de esta crisis con una referencia a las **tendencias previas** a la misma, cabe señalar que el proceso más destacable, en el que se hallaban inmersas las empresas españolas del sector privado antes de la crisis era la sustitución de trabajadores con contrato indefinido por otros con contrato temporal, lo que condujo a un incremento espectacular de las tasas de temporalidad, que se mantendría durante una primera etapa de crisis.

A esto cabría añadir, en segundo lugar, el desarrollo de las Administraciones Públicas, así como de la educación, sanidad y servicios sociales, en tanto que servicios propios del Estado de Bienestar prestados por parte del sector público, lo que tiene como punto de arranque la época de la transición. En estas actividades productivas tanto la provisión como la producción son mayoritariamente de carácter público. A su vez, las prácticas de gestión laboral

[15] Puesto que existe un componente de estacionalidad en los datos trimestrales, para medir el impacto laboral de la crisis y evitar la distorsión inherente a dicha estacionalidad, utilizaremos como elemento de comparación el mismo trimestre en el inicio y el final del período. A su vez, para facilitar la comparación entre esta crisis y la actual, recurriremos al mismo trimestre en ambos casos, lo que nos permitirá también incorporar los datos más recientes publicados por el INE correspondientes al primer trimestre de 2014. Valorando estos elementos, hemos optado por comparar el primer trimestre de 1991 (momento en el que todavía no se había iniciado la destrucción de empleo) con el primer trimestre de 1994 (donde aparece el peor registro en términos de empleo, y cuando la destrucción neta de empleo está a punto de acabar).

en estos ámbitos no suponen el recurso tan generalizado a la contratación temporal como el del sector privado.

En tercer lugar, se inició de manera más tardía (a finales de los ochenta) e incipiente un proceso de privatizaciones en actividades industriales y de servicios en las que el sector público mantenía una presencia no despreciable.

Por último, como respuesta a la crisis de los setenta, se inició un proceso continuado de reorganización productiva que se traduce en externalizaciones y subcontratación de ciertas fases. Un proceso que alimentaba la sustitución de asalariados indefinidos por empleos más precarios (temporales, falsos autónomos o situaciones irregulares). Más adelante, con las empresas de trabajo temporal, se abrió una nueva vía de precarización complementaria a las anteriores.

A lo largo de la crisis de los noventa se mantuvieron los procesos descritos, si bien los servicios colectivos vinculados al Estado del Bienestar ralentizaron su desarrollo. A su vez, las respuestas a la crisis y la lógica inherente al proceso de Unión Monetaria, alimentaron el proceso de privatizaciones y el mantenimiento de elevados niveles de precariedad laboral.

A todo lo anterior cabría unir la escasez relativa de estrategias empresariales de competitividad basadas en innovación y valor añadido, así como la poca presencia de actividades de elevada intensidad tecnológica. Éste constituye un rasgo del modelo productivo que se mantuvo a lo largo de la época de expansión de los ochenta. Como siempre, en época de dificultades, como la crisis de los noventa, las empresas estarán más preocupadas por sobrevivir a corto plazo que por este tipo de esfuerzos a largo plazo, lo que se traduce en una perpetuación de este rasgo estructural de nuestro modelo productivo.

En el marco de estas tendencias, tienen lugar los cambios en el mercado de trabajo que presentamos a continuación. Un análisis de la destrucción neta de empleo según **situación profesional** muestra que la mayor parte del ajuste recayó sobre los asalariados del sector privado (unos 800.000), mientras que el resto de situaciones profesionales experimentaron variaciones de menor entidad (tabla 2).

Tabla 2. Variación de la población ocupada según situación profesional (España, 1991TI-1994TI)

			Variación 91/94	
	1991	1994	Absoluta	%
Total población ocupada	13.025,4	12.088,5	-936,9	-7,2
Trabajadores por cuenta propia (total)	3.264,2	3.136,4	-127,8	-3,9
Empleador	522,3	542,6	20,3	3,9
Autónomo (sin asalariados)	1.977,2	1.952,6	-24,6	-1,2
Miembros de cooperativa	112,4	118,7	6,3	5,6
Ayudas familiares	652,4	522,5	-129,9	-19,9
Asalariados (total)	9.723,2	8.918,2	-805,0	-8,3
Asalariados: Sector público	2.193,5	2.187,5	-6,0	-0,3
Asalariados: Sector privado	7.529,8	6.730,7	-799,1	-10,6
Otra situación	37,9	33,9	-4,0	-10,6

Fuente: EPA y elaboración propia.

Tabla 3. Temporalidad en el sector público y en el sector privado en la crisis de los noventa (España)

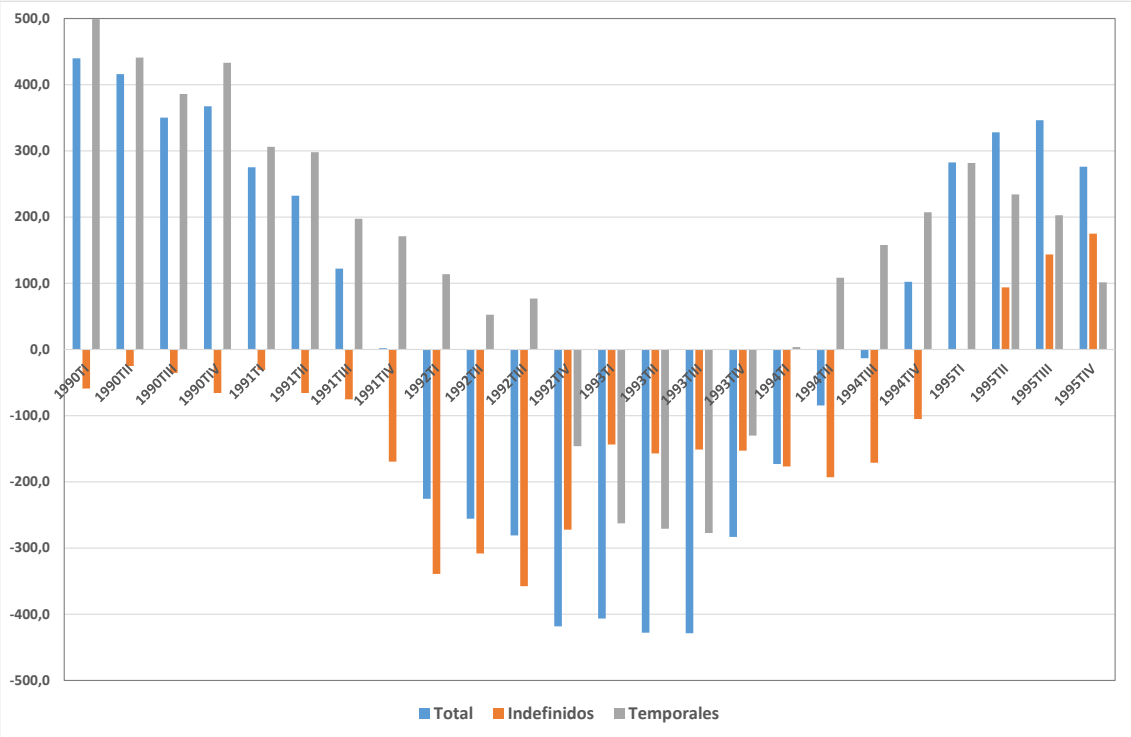
	1991T1	1994T1	Variaciones 91/94	
			Absolutas	%
Total asalariados				
Total	9.723,2	8.918,2	-805,0	-8,3
Indefinidos	6.663,3	6.007,6	-655,7	-9,8
Temporales	3.054,3	2.908,8	-145,5	-4,8
Tasa temporalidad	31,4	32,6	1,2	
Asalariados sector privado				
Total	7.529,8	6.730,7	-799,1	-10,6
Indefinidos	4.823,5	4.186,3	-637,2	-13,2
Temporales	2.700,8	2.542,9	-157,9	-5,8
Tasa temporalidad	35,9	37,8	1,9	
Asalariados sector público				
Total	2.193,5	2.187,5	-6,0	-0,3
Indefinidos	1.839,9	1.821,3	-18,6	-1,0
Temporales	353,5	365,9	12,4	3,5
Tasa temporalidad	16,1	16,7	0,6	

Fuente: EPA y elaboración propia.

Una cuestión importante a considerar son las **variaciones del empleo asalariado según el tipo de sector (público o privado)**. La destrucción de empleo asalariado recayó tanto sobre los asalariados con contrato indefinido (algo más de 650.000) como sobre los que tenían un contrato temporal (casi 150.000), como se aprecia en la tabla 3. Es destacable que el ajuste en las plantillas de las empresas del sector privado resultó bastante más intenso entre los que tenían un contrato indefinido comparativamente con los temporales (13% los primeros, frente al 6% de los segundos).

Ahora bien, el modelo de ajuste de plantillas varió a lo largo de la crisis, pudiéndose distinguir dos períodos (véase el gráfico 2). En un primer momento, el ajuste afectó principalmente a los indefinidos junto a una creación neta de empleo temporal (de escasa entidad, pero positiva). En esta primera fase de la crisis se siguió el mismo patrón que en el período expansivo anterior, en el que se recompusieron las plantillas a través de un proceso de sustitución de trabajadores indefinidos por temporales.

Gráfico 2. Variación del volumen de asalariados según tipo de contrato (España, 1990-1995)



Nota: Variaciones sobre el mismo trimestre del año anterior.

Fuente: EPA y elaboración propia.

Desde finales de 1992, la destrucción neta de empleo asalariado se generalizó, y afectó tanto a indefinidos como a temporales, siendo de mayor entidad entre estos últimos. Con todo, cuando a finales de 1994 la tendencia laboral empezó a cambiar, las empresas recurrieron mayoritariamente a los contratos temporales, mientras el empleo indefinido tardó un poco más en recuperarse.

Este perfil temporal vino definido por las prácticas empresariales de gestión laboral desplegadas por las empresas privadas, y no fue replicado por el sector público. En éste el ajuste fue de mucha menor entidad, se produjo más tarde y respondió a un patrón distinto: en un primer momento el ajuste recayó exclusivamente sobre los asalariados temporales, y más adelante se destruyó más intensamente empleo indefinido.

Por **grupos de edad**, el ajuste en el volumen de empleo asalariado recayó principalmente en los jóvenes (sobre todo los menores de 24 años) y en los mayores de 50 años. Los grupos centrales de edad (de 30 a 49 años) acapararon la creación neta de empleo temporal, compensando la destrucción de empleo indefinido en este segmento.

Un análisis por **ramas de actividad**[16] evidencia que la destrucción de empleo, ni fue generalizada, ni se distribuyó homogéneamente entre las distintas ramas.

[16] En 1993 tiene lugar un cambio en la CNAE, que afecta al análisis del período 1991-1994. Las series con las que hemos trabajado son las que ofrece el INE a través de su página web y se basan por tanto en las conversiones y el enlace de las series efectuadas por este organismo. Dichas series pueden verse afectadas por las posibles incidencias en este tipo de cambios.

La industria manufacturera y la construcción fueron las dos ramas que generaron el grueso de la destrucción neta de empleo, junto con el sector primario, el comercio y transporte-comunicaciones. Las administraciones públicas, sanidad, educación y servicios sociales, mostraron una creación neta de empleo, junto a la hostelería y las actividades inmobiliarias y los servicios a empresas.

Tabla 4. Variación de la población ocupada según rama de actividad (España, 1991-1994)

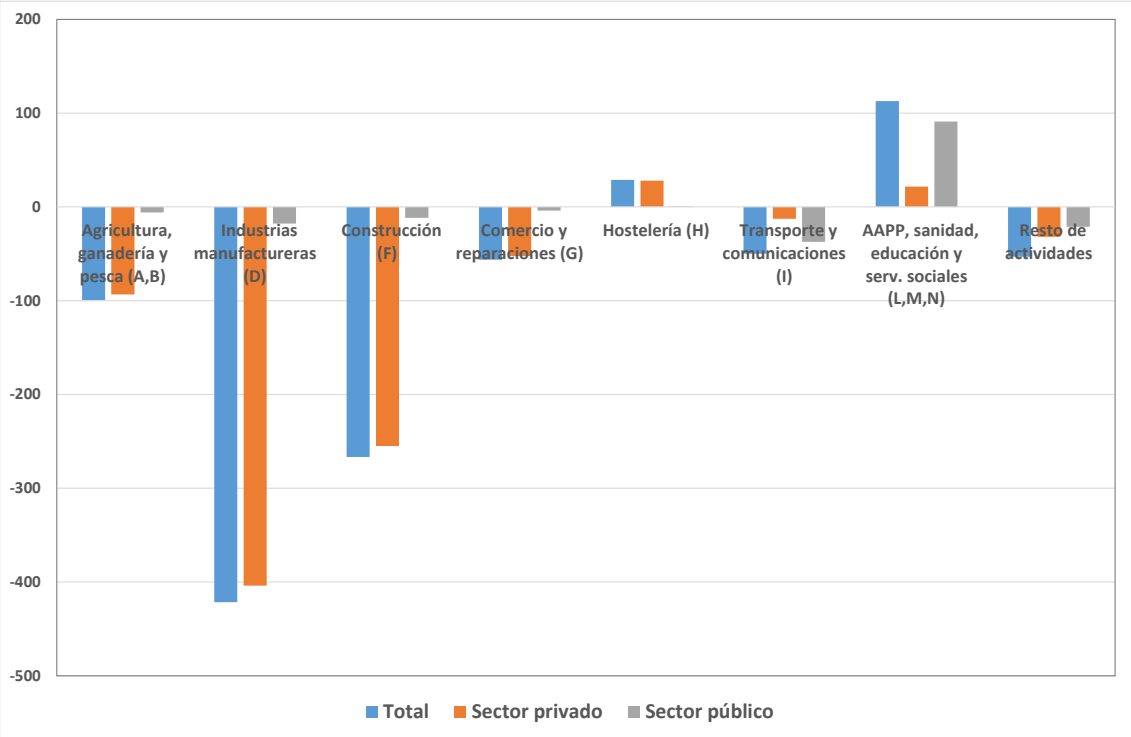
			Variación	
	1991TI	1994TI	Absoluta	%
Total	13.025,4	12.088,5	-936,9	-7,2
Agricultura, ganadería y pesca (A,B)	1.418,1	1.203,5	-214,6	-15,1
Industrias manufactureras (D)	2.834,6	2.422,4	-412,2	-14,5
Construcción (F)	1.327,1	1.056,8	-270,3	-20,4
Comercio y reparaciones (G)	2.220,6	2.103,8	-116,8	-5,3
Hostelería (H)	661,9	689,9	28,0	4,2
Transporte y comunicaciones (I)	745,2	699,6	-45,6	-6,1
AAPP, sanidad, educación y serv. sociales (L,M,N)	1.936,7	2.058,0	121,3	6,3
Resto de actividades	1.881,2	1.854,5	-26,7	-1,4

Fuente: EPA y elaboración propia.

Si lo que se analiza es la evolución del empleo asalariado, la imagen resulta muy similar a la descrita, con la salvedad de que agricultura y comercio no tienen tanto protagonismo relativo. La relevancia de figuras de empleo no asalariado en estos sectores explica esta circunstancia.

A su vez, esta evolución del empleo no fue independiente del carácter público o privado mayoritario entre las empresas de cada rama (gráfico 3). En la mayor parte de sectores (industria, construcción, sector primario, comercio y hostelería) la evolución respondió a decisiones de las empresas privadas. Sin embargo en Administraciones, sanidad, educación y servicios sociales, con predominio del empleo público, fue una lógica distinta la que determinó la evolución de las plantillas (crecimiento neto del empleo). Por otra parte, los sectores de transporte y comunicaciones, que también tenían pesos significativos del sector público, vieron reducido su empleo.

Gráfico 3. Variación del volumen de asalariados según rama de actividad y tipo de sector (España, 1991TI-1994TI)



Fuente: EPA y elaboración propia.

Tabla 5. Variación del empleo asalariado según sexo y tipo de contrato (España, 1991TI-1994TI)

			Variación 91-94	
	1991TI	1994TI	Absoluta	% total
Total				
Total asalariados	9.723,2	8.918,2	-805,0	-8,3
Asalariados indefinidos	6.663,3	6.007,6	-655,7	-9,8
Asalariados temporales	3.054,3	2.908,8	-145,5	-4,8
Hombres				
Total asalariados	6.628,9	5.834,3	-794,6	-12,0
Asalariados indefinidos	4.726,5	4.061,8	-664,7	-14,1
Asalariados temporales	1.897,8	1.771,0	-126,8	-6,7
Mujeres				
Total asalariados	3.094,3	3.083,9	-10,4	-0,3
Asalariados indefinidos	1.936,8	1.945,9	9,1	0,5
Asalariados temporales	1.156,5	1.137,8	-18,7	-1,6

Fuente: EPA y elaboración propia.

Si analizamos la **destrucción de empleo por sexo**, se evidencia que tanto en la población ocupada como en la asalariada, el deterioro cuantitativo de la situación laboral recayó mayoritariamente sobre los hombres. La mayor incidencia de la crisis sobre sectores masculinizados explica esta situación. Por otro lado, dado que el ajuste afectó en mayor medida a los asalariados indefinidos que a los temporales, dicha pauta se mantuvo para ambos sexos en el sector privado. Sin embargo, en el sector público aunque éste pierde

ocupados, se creó empleo en términos netos para las mujeres (65.000 puestos de trabajo), principalmente bajo la forma de empleo indefinido.

El **análisis de las tasas de temporalidad** nos permite identificar en qué ámbitos se recurrió más a esta forma precaria de empleo (tabla 6), así como sobre qué colectivos recayeron estos empleos. Fue, por un lado, en el sector privado donde este fenómeno alcanzó los niveles más destacados, cercanos al 38% al final de la crisis. Agricultura, construcción, hostelería y comercio, fueron las ramas de actividad que superaron ampliamente la tasa de temporalidad media, mientras que industria manufacturera y transporte y comunicaciones mostraron menores tasas de temporalidad (entre el 20 y el 25%) y, finalmente, en las ramas vinculadas a las Administraciones Públicas y los servicios del Estado de Bienestar la tasa de temporalidad no superó el 20%.

Tabla 6. Tasas de temporalidad según rama de actividad (España, 1991-1994)

	1991TI	1994TI	Variación
Total	31,4	32,6	1,2
Agricultura, ganadería y pesca (A,B)	54,6	58,2	3,6
Industrias manufactureras (D)	26,4	25,7	-0,8
Construcción (F)	53,7	58,0	4,3
Comercio y reparaciones (G)	36,5	39,2	2,7
Hostelería (H)	42,6	49,7	7,1
Transporte y comunicaciones (I)	20,1	22,5	2,4
AAPP, sanidad, educación y serv. sociales (L,M,N)	18,7	20,2	1,6
Resto de actividades	29,4	32,1	2,6

Fuente: EPA y elaboración propia.

Los grupos a los que se recurrió en mayor medida para cubrir los empleos de carácter temporal fueron las mujeres (con tasas del 44% en el sector privado a finales de la crisis, 10 puntos más que los hombres) y los jóvenes menores de 30 años, cuyas tasas de temporalidad oscilaron entre el 47 y el 84% según tramos de edad.

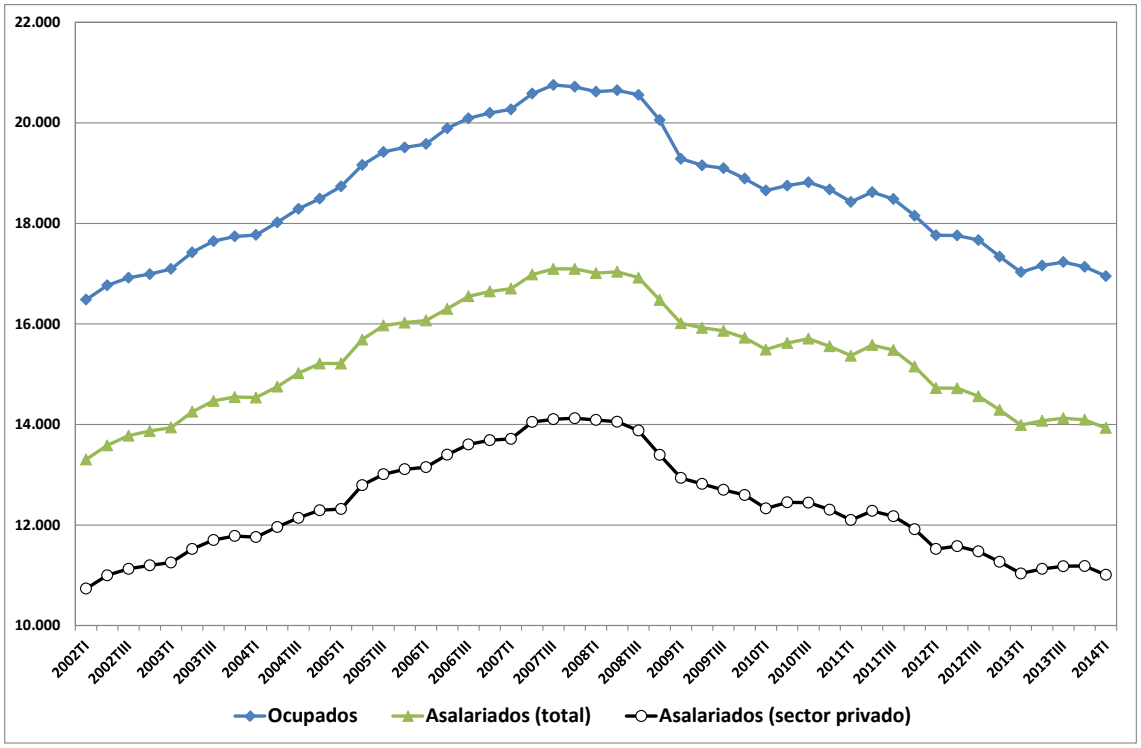
4. La actual crisis económica

La evolución del empleo en España en las dos últimas décadas se puede dividir en dos periodos claramente delimitados: El primero, que enlaza con la salida de la crisis anterior hacia finales del año 1994 y se prolonga hasta finales de 2007 con la irrupción de la nueva crisis sistémica, se caracteriza por un periodo de fuerte crecimiento económico y de intensa creación de empleo. En este periodo la población ocupada en nuestro país se incrementa en aproximadamente 8 millones y medio de personas. Este dato es muy relevante si bien es cierto que este espectacular incremento del empleo y fuerte crecimiento económico adolece de graves desequilibrios que están en la base del efecto diferencial que tiene en España la crisis capitalista internacional. Durante este primer periodo, con un modelo de crecimiento desequilibrado y con un sobredimensionamiento de determinados sectores económicos -particularmente la construcción-, y un subdesarrollo de otros -como la industria y los servicios más avanzados vinculados a ésta- se generan gran parte de los problemas que provocan el que España se sitúe con uno de los peores resultados de empleo de la UE. El segundo periodo va desde finales de 2007

hasta la actualidad y se caracteriza por una severísima crisis económica y una más intensa destrucción de empleo.

Conviene analizar esta destrucción de empleo según **situación profesional**. En el gráfico 4 y la tabla 7 se observa como desde inicios de 2008 hasta la actualidad hay una destrucción neta de casi 3 millones setecientos mil empleos, lo que representa un 17,8% del empleo total del país. De ellos, 585.300 corresponden a trabajadores por cuenta propia (16,3% del mismo) y 3.080.600 a trabajadores por cuenta ajena o asalariados (18,1%), de forma que la crisis afecta de forma bastante similar a ambos colectivos. Ahora bien, dentro del trabajo por cuenta propia el impacto de la crisis es muy distinto, destacando la fuerte reducción de empleo entre los cooperativistas (que en la crisis anterior habían crecido), mientras que los autónomos experimentan una ligera reducción, comportándose como una categoría de empleo refugio, ya que en tiempos de crisis muchos trabajadores se mantienen o acuden a ella ante la falta de alternativas de empleo mejores. Ahora bien, debe tenerse en cuenta que "el trabajo autónomo o las microempresas pueden ser un cierto refugio a la crisis, pero incluso este "refugio" parece debilitarse a medida que la crisis se prolonga." (Rocha y Aragón 2012: 72).

Gráfico 4. Evolución de la población ocupada, asalariada y asalariada del sector privado en España (2002-2014)



Fuente: EPA y elaboración propia.

Tabla 7. Variación de la población ocupada según situación profesional (España, 2008-2014)

			Variación 2008/2014	
	2008TI	2014TI	Absoluta	%
Total población ocupada	20.620,0	16.950,6	-3.669,4	-17,8
Trabajador por cuenta propia (total)	3.599,6	3.014,3	-585,3	-16,3
Empleador	1.132,5	853,9	-278,6	-24,6
Autónomo (sin asalariados)	2.178,1	2.037,0	-141,1	-6,5
Miembro de una cooperativa	71,8	26,1	-45,7	-63,6
Ayudas familiares	217,2	97,3	-119,9	-55,2
Asalariados (total)	17.010,1	13.929,5	-3.080,6	-18,1
Asalariados: Sector público	2.920,7	2.920,5	-0,2	0,0
Asalariados: Sector privado	14.089,3	11.008,9	-3.080,4	-21,9
Otra situación	10,3	6,8	-3,5	-34,0

Fuente: EPA y elaboración propia.

La categoría de empleadores experimenta durante la crisis una importante reducción del 24.6%, perdiendo 278.600 empleos, a diferencia de la crisis anterior en la que había aumentado. Ello, junto a la fuerte reducción de cooperativistas, parece indicativo de una elevada mortandad empresarial. También sugiere que una parte de la actividad puede haber pasado a la economía sumergida, fenómeno que suele incrementarse en España con las crisis.

Por lo que respecta a los asalariados, en términos agregados la pérdida de empleo se localiza en el sector privado, mientras que el sector público no experimenta una variación neta de empleo. Sin embargo, esta comparación sincrónica no permite apreciar las variaciones diacrónicas que se han producido en el sector público a lo largo de la crisis en la que ha habido una considerable creación de empleo que ha actuado en los primeros cuatro años como un amortiguador de la intensa reducción en el sector privado (más 3 millones de empleos, un 21.9% del total), seguidos de una fuerte contracción del empleo público a partir de 2011 con la aplicación de las políticas de recortes en los servicios públicos, compensándose ambos movimientos a fecha de hoy.

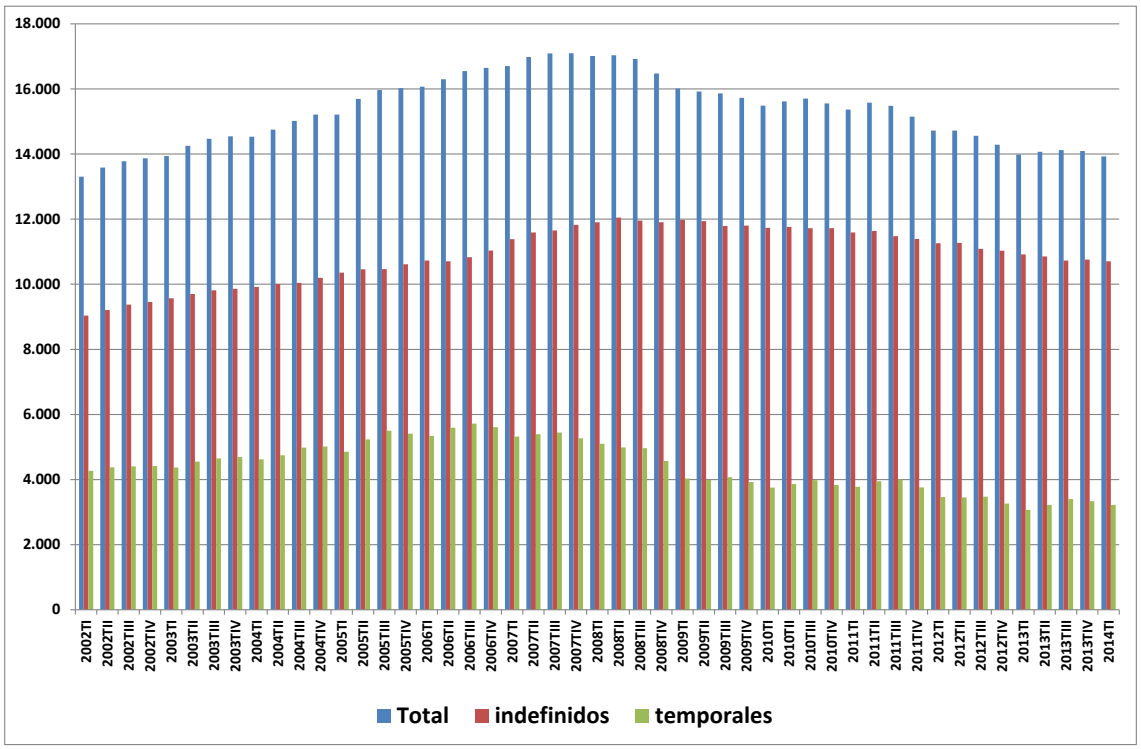
La economía española es, dentro de la UE, la que más empleo crea en las expansiones económicas y la que más empleo destruye en las recesiones, por eso sorprenden la adjetivación como rígido del mercado laboral español que aún hoy en día se sostiene en numerosos ámbitos. “Esta evidencia conduce a la segunda apreciación, la discutible rigidez del mercado laboral español. (…) Pues viendo la evolución del empleo en España habría que concluir que se trata de un mercado laboral muy flexible, dado que el empleo reajusta de forma muy elástica a las condiciones del mercado. Un análisis menos agregado de la evolución del empleo nos da pistas de los elementos económicos, no laborales, que pueden estar detrás de este comportamiento espasmódico del mercado laboral español.” (Recio 2009b: 90).

El gráfico 4 también muestra que a grandes rasgos la evolución de las tres curvas (ocupados, asalariados y asalariados del sector privado) resulta muy similar, de forma que las tendencias globales del empleo vienen marcadas sobre todo por la evolución de los asalariados del sector privado. Además, podemos constatar en la actual crisis un comportamiento del empleo en forma de W ya destacado por otros autores: “El aumento del desempleo sigue la

misma tendencia en forma de “W” ya apuntada, cobrando una renovada intensidad desde 2011, consecuencia como se ha venido reiterando de la profundización en las políticas de ajuste y ya en 2012 también por la aplicación de la última reforma laboral (que está contribuyendo a acelerar la destrucción de empleo).” (Rocha y Aragón 2012: p. 83). Las razones de esta recaída aparecen vinculadas a los recortes en servicios públicos, la deflación salarial y su impacto en la demanda agregada en forma de desplome del consumo, el cierre de muchas empresas y las modificaciones del marco regulatorio que incentivan un ajuste en la variable empleo respecto a otras opciones.

El gráfico 5 muestra cómo el empleo indefinido fue incrementándose progresivamente a lo largo del primer lustro de la década pasada y a partir del tercer trimestre de 2006 (vinculado básicamente a la reforma laboral de dicho año y a los incentivos a la contratación indefinida que introdujo -Lorente et al. 2013-), se ve impulsado dando un salto cualitativo. De forma paralela ya empieza a disminuir el empleo temporal a partir de ese periodo.

Gráfico 5. Evolución del volumen de asalariados según tipo de contrato en España (2002- 2014)



Fuente: EPA y elaboración propia.

Cuando llega la crisis y comienza a destruirse empleo a partir de 2008, el ajuste se realiza mayoritariamente en el colectivo que ya anteriormente se venía ajustando (los temporales). Ello ocasiona una reducción importante de la tasa de temporalidad en nuestro país que pasa del 30% en 2008 al 23% en 2014. Lo relevante de este descenso es que se debe básicamente a que un volumen muy significativo de trabajadores temporales es despedido o no contratado de nuevo y transita al desempleo o la inactividad y no a su conversión en asalariados indefinidos.

En este primer momento de la crisis se produce un shock en la destrucción de empleo temporal de un millón de personas en pocos trimestres (durante 2009),

y esta es la parte que más se destaca en los análisis de la crisis, obviando la mayor parte de las veces el lento pero continuo proceso de destrucción de empleo indefinido que viene dándose desde 2009 y que en la segunda parte de la crisis, a partir de 2011, es mucho más acentuado, llegando al millón doscientos mil empleos destruidos, un 10% del total del empleo indefinido. La destrucción de empleo temporal es mucho más importante cuantitativamente, tanto en términos relativos (un 37% del total) como en términos absolutos, pero debe subrayarse la relevancia del volumen de empleo indefinido destruido en España con la crisis y resaltar las características del mismo, puesto que ha venido a centrarse sobre todo en sectores y categorías profesionales en las que la estabilidad de los empleos era más elevada.

Tabla 8. Temporalidad en el sector público y en el sector privado en la crisis actual (España)

	Valor absoluto			Variación 2008-2011		Variación 2011-2014		Variación 2008-2014	
	2008TI	2011TI	2014TI	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%
Total asalariados									
Total	17.010,1	15.367,4	13.929,5	-1.642,7	-9,7	-1.437,9	-9,4	-3.080,6	-18,1
De duración indefinida	11.906,7	11.593,1	10.707,6	-313,6	-2,6	-885,5	-7,6	-1.199,1	-10,1
Temporal	5.103,4	3.774,3	3.221,9	-1.329,1	-26,0	-552,4	-14,6	-1.881,5	-36,9
Tasa de temporalidad (%)	30,0	24,6	23,1						
Asalariados Sector Privado									
Total	14.089,3	12.099,9	11.008,9	-1.989,4	-14,1	-1.091,0	-9,0	-3.080,4	-21,9
De duración indefinida	9.737,2	9.109,6	8.366,7	-627,6	-6,4	-742,9	-8,2	-1.370,5	-14,1
Temporal	4.352,1	2.990,2	2.642,2	-1.361,9	-31,3	-348,0	-11,6	-1.709,9	-39,3
Tasa de temporalidad (%)	30,9	24,7	24,0						
Asalariados Sector Publico									
Total	2.920,7	3.267,5	2.920,5	346,8	11,9	-347,0	-10,6	-0,2	0,0
De duración indefinida	2.169,4	2.483,5	2.340,9	314,1	14,5	-142,6	-5,7	171,5	7,9
Temporal	751,3	784,1	579,6	32,8	4,4	-204,5	-26,1	-171,7	-22,9
Tasa de temporalidad (%)	25,7	24,0	19,8						

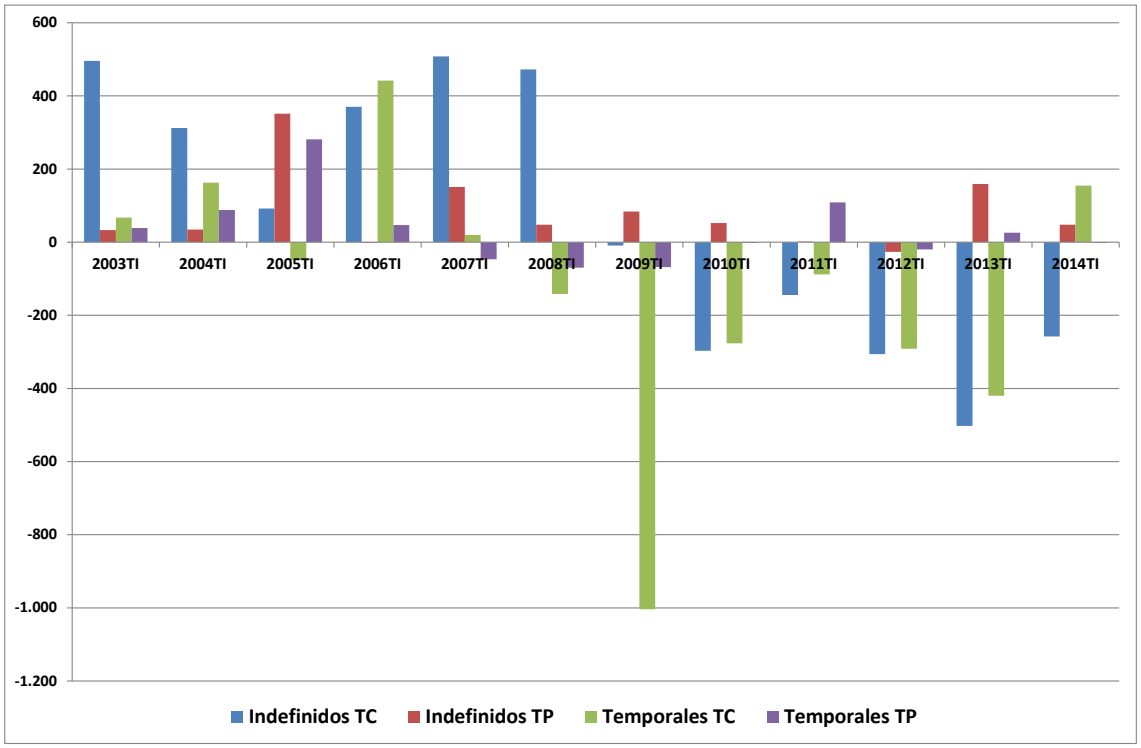
Fuente: EPA y elaboración propia.

La tabla 8 permite profundizar en los **diferentes comportamientos del sector privado y del sector público**. En el sector público, entre 2008 y 2011 se crean 346.600 empleos, correspondiendo el grueso de los mismos (314.100) a empleo indefinido, mientras que a partir de 2011 se destruyen 347.000 empleos públicos. De ellos, 142.600 son indefinidos y corresponden mayoritariamente a jubilaciones amortizadas, pero también a despidos, dados los cambios normativos que posibilitan la aplicación de Expedientes de Regulación de Empleo. Por otro lado, la destrucción de empleo público temporal afecta en este segundo periodo de la crisis a 204.500 puestos de trabajo. Esta destrucción de empleo reduce en cuatro puntos porcentuales la tasa de temporalidad en el sector público, que prácticamente se había igualado a la del sector privado en 2011.

El punto de división alrededor de 2011 no sólo es relevante en el sector público sino también en el sector privado. En el primer periodo, hasta 2011, de los aproximadamente 2 millones de empleos asalariados destruidos en el sector privado 1.329.000 eran temporales. Esta fuerte concentración de la destrucción de empleo en los temporales redujo sustancialmente la tasa de temporalidad en 6,2 puntos porcentuales, situándola en el 24,7. La segunda parte de la crisis prácticamente mantiene constante la tasa de temporalidad (se reduce en 0,6) indicando una incidencia similar en la destrucción de empleo indefinido y temporal, y dados los diferentes pesos de uno y otro en el volumen de empleo observamos que de los 1.090.000 asalariados menos que hay en el sector privado, el grueso del empleo destruido es indefinido (742.900). Resumiendo: se puede dividir la crisis en dos periodos situando el punto de corte en 2011,

con una destrucción de empleo similar, del 9.7% en el primer periodo y del 9.4% en el segundo, en la que en el primer periodo hay una concentración de la destrucción de empleo en el sector privado, y el sector público experimenta un efecto compensador creando empleo neto, y donde la destrucción se concentra en el empleo temporal que se reduce en un 26% en apenas 3 años, mientras que en el segundo periodo la destrucción de empleo en el sector privado baja de intensidad pero se concentra en el empleo indefinido y se añade la significativa caída del empleo público tanto temporal (204.500) como indefinido (142.600). Una tendencia que no parece haber concluido. Cabe destacar, por otro lado, la creciente presencia de los empleos a tiempo parcial, acelerada sobre todo en el período más reciente.

Gráfico 6. Variación del volumen de asalariados en España (2002-2014)



Nota: Variación sobre el mismo trimestre del año anterior

Fuente EPA y elaboración propia.

Si consideramos la variable **sexo** podemos constatar que, mientras que en la época de crecimiento económico la creación de empleo indefinido se nutría tanto de varones como de mujeres, en la crisis la caída del mismo, que ha implicado hasta el momento la destrucción de más de un millón doscientos mil puestos de trabajo, se concentra claramente en los varones. La explicación una vez más la encontraremos en que son los sectores más masculinizados los que sufren en mayor medida la crisis, sobre todo, aunque no sólo, en su inicio. En cuanto al empleo temporal, la destrucción de empleo masculino y femenino es equivalente a partir de 2009, si bien en los primeros trimestres de la crisis se produce un desplome del empleo temporal masculino como resultado fundamentalmente del hundimiento del sector de la construcción.

La **edad** también aparece como una variable relevante en la medida que se pueden diferenciar dos grupos de trabajadores asalariados con dinámicas distintas. Los colectivos de trabajadores más jóvenes y de edades intermedias

son los que más sufren la crisis y la destrucción de empleo. Por el contrario entre el colectivo de 50 y más años se produce en este periodo de crisis una creación de empleo neta impulsada por la contratación indefinida.

Un análisis de la crisis por **ramas de actividad** (tablas 9 y 10), evidencia, como rasgo más destacado, que el sector que más empleo destruye es la construcción. Del aproximadamente millón y medio de empleos destruidos por el sector, el grueso se produce en la primera etapa de la crisis con una caída de un millón de puestos de trabajo. A pesar de que la mayoría del empleo destruido es temporal (880.000 puestos de trabajo), se produce también una caída muy significativa del empleo indefinido con 615.000 ocupados menos. Ello supone un reajuste en más de dos tercios del empleo del sector, con una reducción del 80% de los temporales y de casi el 60% de los indefinidos.

El sector industrial, por su parte ha perdido durante esta crisis 927.700 empleos en sus diferentes ramas, lo que ha hecho retroceder el peso del empleo del sector industrial en casi tres puntos porcentuales, situándolo en un mínimo del 14,7% del total de la población ocupada (frente a un 16% en la UE-15)[17]. En particular, destaca la destrucción de empleo en la industria manufacturera, que con 915.000 puestos de trabajo menos ocupa el segundo lugar tras la construcción. De forma similar a otras actividades, más de dos tercios de los empleos se pierden en la primera etapa de la crisis, aunque con algunos trimestres de retraso al inicio de la misma (Rocha y Aragón 2012 p: 74). La destrucción de empleo en este sector es equivalente a un tercio del que tenía antes de la crisis, afectando a un 29% del empleo indefinido y un 48% del temporal.

Esta intensa reducción, a menudo oculta tras la fuerte pérdida de empleo en la construcción, constituye uno de los efectos más graves de la actual crisis debido a varios factores: a) se suma a los efectos de las destrucciones de empleo industrial de las crisis anteriores; b) se trata de un empleo que difícilmente se recuperará dada la orientación en cuanto a especialización que está siguiendo el país, claramente terciaria y sobre todo de servicios no vinculados a la industria, de baja productividad y de bajo valor añadido; c) una parte significativa corresponde a empleo que en principio se podrían calificar como de calidad (600.000 eran indefinidos), con características ajustadas a la "relación de empleo estándar" (Standing 1988), por lo que la dificultad de un repunte del sector se combina con un proceso de sustitución de empleo de calidad por empleo precario; d) el empleo industrial, sobre todo en determinadas ramas, ejerce un papel inductor de diversos empleos en servicios de alta productividad vinculados a la industria, a modo de encadenamientos productivos.

El sector servicios ha destruido con la crisis 700.000 puestos de trabajo, pero su peso relativo en el total del empleo se ha incrementado en casi 10 puntos porcentuales, pasando del 67.2% al 77.1%, como resultado de una caída del empleo terciario inferior a la media. La heterogeneidad de este sector, en el que se engloban actividades de bajo y de alto valor añadido, requiere una

[17] El peso relativo de la industria en el empleo total de la economía española ha venido reduciéndose continuadamente, ya que era del 21,2% en 1994 (25,7% en la UE-15) y del 15,4% en 2007 antes del inicio de la crisis (19,7% en la UE-15).

mirada más desagregada y, en este sentido, podemos constatar como el empleo en los sectores que generan más valor y en los que la presencia del sector público es mayor (ciencia, sanidad, educación…) han crecido en empleo (113.000 puestos de trabajo) fruto de la inercia de los primeros años, tendencia que se ha revertido intensamente en el período más reciente con los recortes en servicios públicos. El resto de servicios ha perdido alrededor de 800.000 empleos pero algunos de ellos se encuentran en una dinámica contraria, de fuerte contracción al principio de la crisis y con una leve recuperación del empleo en el último año (transporte, hostelería, inmobiliarias….).

Tabla 9. Variaciones en volumen de asalariados según tipo de contrato y tasas de temporalidad (España, 2008-2014)

	Total asalariados		Asalariados temporales		Asalariados indefinidos		Variaciones absolutas			Variación 2008-2014 (en %)			Tasas de temporalidad (%)		
	2008TI	2014TI	2008TI	2014TI	2008TI	2014TI	Total	Indefinido	Temporal	Total	Indefinido	Temporal	2008	2014	Variac pp
Total	17.010,1	13.929,5	5.103,4	3.221,9	11.906,7	10.707,6	-3.080,6	-1.199,1	-1.881,5	-18,1	-10,1	-36,9	30,0	23,1	-6,9
A Agricultura, g. y pesca	455,6	497,9	276,7	331,5	178,9	166,4	42,3	-12,5	54,8	9,3	-7,0	19,8	60,7	66,6	5,8
B Industrias extractivas	49,3	32,3	7,1	4,4	42,2	27,9	-17,0	-14,3	-2,7	-34,5	-33,9	-38,0	14,4	13,6	-0,8
C Industria manufacturera	2.747,2	1.832,4	605,1	312,6	2.142,1	1.519,8	-914,8	-622,3	-292,5	-33,3	-29,1	-48,3	22,0	17,1	-5,0
D Sum. de energía e., gas	71,8	85,8	12,9	12,3	58,9	73,5	14,0	14,6	-0,6	19,5	24,8	-4,7	18,0	14,3	-3,6
E Suministro de agua	111,6	101,7	23,9	10,6	87,7	91,1	-9,9	3,4	-13,3	-8,9	3,9	-55,6	21,4	10,4	-11,0
F Construcción	2.136,9	642,7	1.093,3	214,1	1.043,6	428,6	-1.494,2	-615,0	-879,2	-69,9	-58,9	-80,4	51,2	33,3	-17,9
G Comercio	2.377,7	2.041,9	572,0	393,7	1.805,7	1.648,2	-335,8	-157,5	-178,3	-14,1	-8,7	-31,2	24,1	19,3	-4,8
H Transporte y alm.	761,5	669,8	168,3	133,9	593,2	535,9	-91,7	-57,3	-34,4	-12,0	-9,7	-20,4	22,1	20,0	-2,1
I Hostelería	1.052,9	949,6	381,4	349,4	671,5	600,2	-103,3	-71,3	-32,0	-9,8	-10,6	-8,4	36,2	36,8	0,6
J Inf. y comunicaciones	478,2	445,6	99,8	84,4	378,4	361,2	-32,6	-17,2	-15,4	-6,8	-4,5	-15,4	20,9	18,9	-1,9
K Actividades financieras	470,5	431,7	54,7	27,3	415,8	404,4	-38,8	-11,4	-27,4	-8,2	-2,7	-50,1	11,6	6,3	-5,3
L Actividades inmobiliarias	75,8	52,3	12,7	6,7	63,1	45,6	-23,5	-17,5	-6,0	-31,0	-27,7	-47,2	16,8	12,8	-3,9
M Act. prof., científicas y téc.	591,9	496,1	140,0	93,6	451,9	402,5	-95,8	-49,4	-46,4	-16,2	-10,9	-33,1	23,7	18,9	-4,8
N Act. adm. y serv. Aux.	851,2	787,3	252,9	166,5	598,3	620,8	-63,9	22,5	-86,4	-7,5	3,8	-34,2	29,7	21,1	-8,6
O Adm. Pública y SS	1.247,1	1.285,5	274,3	190,9	972,8	1.094,6	38,4	121,8	-83,4	3,1	12,5	-30,4	22,0	14,9	-7,1
P Educación	1.113,0	1.125,4	322,0	274,8	791,0	850,6	12,4	59,6	-47,2	1,1	7,5	-14,7	28,9	24,4	-4,5
Q Act. Sanit. y de Serv. Soc.	1.144,6	1.303,4	360,7	322,8	783,9	980,6	158,8	196,7	-37,9	13,9	25,1	-10,5	31,5	24,8	-6,7
R Act. artísticas, recreativas	241,0	268,9	89,3	83,6	151,7	185,3	27,9	33,6	-5,7	11,6	22,1	-6,4	37,1	31,1	-6,0
S Otros servicios	288,2	238,7	78,3	48,1	209,9	190,6	-49,5	-19,3	-30,2	-17,2	-9,2	-38,6	27,2	20,2	-7,0
T Actividades de los hogares	744,2	639,6	278,2	160,8	466,0	478,8	-104,6	12,8	-117,4	-14,1	2,7	-42,2	37,4	25,1	-12,2
U Act. de org. y org. Extrat.	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,9	0,9	0,9	0,0					0,0	0,0

Fuente EPA y elaboración propia.

Tabla 10. Variaciones en el volumen de asalariados según tipo de sector y peso del sector público por rama de actividad (España, 2008-2014)

	Total aslariados			Asalariados S. Privado			Asalariados S. Publico			Variación absoluta sector privado			Variación absoluta sector público			Variación porcentual total asalariados			Peso del sector público		
	2008TI	2011TI	2014TI	2008TI	2011TI	2014TI	2008TI	2011TI	2014TI	2008-2011	2011-2014	2008-2014	2008-2011	2011-2014	2008-2014	2008-2011	2011-2014	2008-2014	2008TI	2011TI	2014TI
Total	17.010,1	15.367,4	13.929,5	14.089,3	12.099,9	11.008,9	2.920,8	3.267,5	2.920,6	-1.989,4	-1.091,0	-3.080,4	346,7	-346,9	-0,2	-9,7	-9,4	-18,1	17,2	21,3	21,0
A Agricultura, g. y pesca	455,6	453,8	497,9	448,8	442,5	491,2	6,8	11,3	6,7	-6,3	48,7	42,4	4,5	-4,6	-0,1	-0,4	9,7	9,3	1,5	2,5	1,3
B Industrias extractivas	49,3	41,6	32,3	46,6	38,1	31,1	2,7	3,5	1,2	-8,5	-7,0	-15,5	0,8	-2,3	-1,5	-15,6	-22,4	-34,5	5,5	8,4	3,7
C Industria manufacturera	2.747,2	2.085,9	1.832,4	2.738,8	2.074,9	1.823,9	8,4	11,0	8,5	-663,9	-251,0	-914,9	2,6	-2,5	0,1	-24,1	-12,2	-33,3	0,3	0,5	0,5
D Suministro de energía eléctrica	71,8	79,7	85,8	70,9	79,4	85,7	0,9	0,3	0,1	8,5	6,3	14,8	-0,6	-0,2	-0,8	11,0	7,7	19,5	1,3	0,4	0,1
E Suministro de agua	111,6	113,7	101,7	93,9	93,6	87,9	17,7	20,1	13,8	-0,3	-5,7	-6,0	2,4	-6,3	-3,9	1,9	-10,6	-8,9	15,9	17,7	13,6
F Construcción	2.136,9	1.128,5	642,7	2.123,0	1.119,1	635,5	13,9	9,4	7,2	-1.003,9	-483,6	-1.487,5	-4,5	-2,2	-6,7	-47,2	-43,0	-69,9	0,7	0,8	1,1
G Comercio	2.377,7	2.165,4	2.041,9	2.372,0	2.163,8	2.040,5	5,7	1,6	1,4	-208,2	-123,3	-331,5	-4,1	-0,2	-4,3	-8,9	-5,7	-14,1	0,2	0,1	0,1
H Transporte y almacenamiento	761,5	742,0	669,8	627,4	610,8	543,2	134,1	131,2	126,6	-16,6	-67,6	-84,2	-2,9	-4,6	-7,5	-2,6	-9,7	-12,0	17,6	17,7	18,9
I Hostelería	1.052,9	1.001,2	949,6	1.047,1	994,2	945,0	5,8	7,0	4,6	-52,9	-49,2	-102,1	1,2	-2,4	-1,2	-4,9	-5,2	-9,8	0,6	0,7	0,5
J Información y com.	478,2	452,2	445,6	459,2	430,6	426,5	19,0	21,6	19,1	-28,6	-4,1	-32,7	2,6	-2,5	0,1	-5,4	-1,5	-6,8	4,0	4,8	4,3
K Actividades financieras	470,5	431,0	431,7	468,4	428,2	429,9	2,1	2,8	1,8	-40,2	1,7	-38,5	0,7	-1,0	-0,3	-8,4	0,2	-8,2	0,4	0,6	0,4
L. Act inmob.	75,8	57,5	52,3	75,5	56,8	52,3	0,3	0,7	0,0	-18,7	-4,5	-23,2	0,4	-0,7	-0,3	-24,1	-9,0	-31,0	0,4	1,2	0,0
M Act. profesionales, cient. y tec	591,9	561,9	496,1	554,1	527,7	459,3	37,8	34,2	36,8	-26,4	-68,4	-94,8	-3,6	2,6	-1,0	-5,1	-11,7	-16,2	6,4	6,1	7,4
N Actividades administrativas	851,2	850,4	787,3	827,6	837,5	773,1	23,6	12,9	14,2	9,9	-64,4	-54,5	-10,7	1,3	-9,4	-0,1	-7,4	-7,5	2,8	1,5	1,8
O Administración Pública y SS	1.247,1	1.470,2	1.285,5	33,8	35,9	29,7	1.213,3	1.434,3	1.255,8	2,1	-6,2	-4,1	221,0	-178,5	42,5	17,9	-12,6	3,1	97,3	97,6	97,7
P Educación	1.113,0	1.179,6	1.125,4	363,5	386,7	435,0	749,5	792,9	690,4	23,2	48,3	71,5	43,4	-102,5	-59,1	6,0	-4,6	1,1	67,3	67,2	61,3
Q Act. sanitarias y serv. soc.	1.144,6	1.341,6	1.303,4	510,8	616,2	619,5	633,8	725,4	683,9	105,4	3,3	108,7	91,6	-41,5	50,1	17,2	-2,8	13,9	55,4	54,1	52,5
R Act. artísticas, recreativas	241,0	269,7	268,9	201,3	227,9	224,7	39,7	41,8	44,2	26,6	-3,2	23,4	2,1	2,4	4,5	11,9	-0,3	11,6	16,5	15,5	16,4
S Otros servicios	288,2	249,9	238,7	282,5	244,3	235,2	5,7	5,6	3,5	-38,2	-9,1	-47,3	-0,1	-2,1	-2,2	-13,3	-4,5	-17,2	2,0	2,2	1,5
T Actividades de los hogares	744,2	691,6	639,6	744,2	691,6	639,6	0,0	0,0	0,0	-52,6	-52,0	-104,6	0,0	0,0	0,0	-7,1	-7,5	-14,1	0,0	0,0	0,0
U Act. de org. y org. Extraterr.	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,8	0,0	0,1	0,1	0,0	0,8	0,8						88,9

Fuente EPA y elaboración propia.

Las actividades terciarias que más han visto reducido su volumen de empleo desde el inicio de la crisis, aunque en algunos casos con la ya apuntada reciente recuperación, han sido comercio (con un impacto similar entre indefinidos y temporales), empleo doméstico (en su práctica totalidad temporales) y hostelería (el 70% de los puestos perdidos eran indefinidos). Las actividades profesionales, científicas y técnicas presentan un comportamiento en el sector privado negativo, con una intensa destrucción de empleo (un 17,2%), muy concentrado en la segunda parte de la crisis, mientras que los empleos públicos no sufren caídas relevantes. El ajuste en esta actividad recae ligeramente más en los indefinidos que en los temporales. Por su parte, el transporte también presenta una reducción de empleo concentrada prácticamente toda en el sector privado y en la segunda etapa de la crisis y que afecta sobre todo al empleo indefinido (un 70% del descenso total).

En el otro extremo se localizan las actividades terciarias que crean empleo durante la crisis, claramente vinculadas al sector público, aunque el componente privado de las mismas también presenta un comportamiento más dinámico o menos recesivo que las actividades analizadas hasta el momento. Se trata de Administración Pública y Seguridad Social, Educación y Actividades Sanitarias y de Servicios Sociales. Todas ellas muestran el comportamiento que ha tenido el empleo público respecto a las dos etapas de la crisis: expansiva y fuertemente contractiva, de la mano de las políticas que se ha venido en llamar “austericidas”. En este sentido la OIT (2012) ha destacado el agravamiento de la crisis actual por parte del sector público, que en lugar de actuar en un sentido keynesiano ha reforzado los efectos negativos sobre la actividad y el empleo mediante la política de recortes y de austeridad. Ello ha provocado que las economías de la UE queden atrapadas en las “trampas de la austeridad” y estén dificultando, sobre todo en las economías más débiles y periféricas, la salida de la crisis.

La actividad que más empleo crea es actividades sanitarias y servicios sociales con casi 200.000 indefinidos, mientras se reducen en 38.000 los temporales[18]. Dado el papel dinamizador de esta actividad que juega el sector público (como gestor director de los servicios o externalizándolos), la política de recortes y desmantelamiento de servicios públicos, evidenciada en la segunda fase de la crisis, puede tener un efecto devastador sobre esta actividad claramente generadora de empleo de calidad, innovadora, fundamental para garantizar la calidad de vida y que debiera constituir uno de los yacimientos de empleo de la sociedad española.

La educación ha generado a lo largo de la crisis apenas 12.400 empleos netos, con la creación de 60.000 indefinidos y la reducción de 47.000 temporales[19]. Las políticas de fuertes recortes aplicadas en la segunda fase de la crisis han supuestos la reducción en sólo tres años del peso del empleo público en el total en más de 6 puntos, circunstancia que es bien explicita del proceso privatizador que se viene gestando en el sector educativo. En la Administración Pública y Seguridad Social,

[18] En la primera parte de la crisis hay una creación neta de casi 200.000 empleos, 105.400 privados y 91.600 públicos, mientras que en la segunda parte el sector público se contrae en 41.500 empleos mientras que el privado se mantiene estable.

[19] Este ligero crecimiento tiene dos etapas con movimientos inversos, como ocurría con la sanidad, la primera en la que el sector público crea 43.400 empleos y el privado 23.200, y la segunda donde el sector público destruye 102.500 puestos de trabajo y el privado mantiene un buen comportamiento generando 48.300.

por su parte, se han creado desde el inicio de la crisis 38.400 empleos, con una intensa generación de contratos indefinidos (121.800) y una significativa reducción de eventuales (83.000)[20]. Por las propias características de estabilidad de buena parte del empleo público, predominante en estos tres sectores, el ajuste laboral en los mismos ha recaído sobre todo en los trabajadores temporales.

Las actividades artísticas y recreativas, por su parte, muestran un crecimiento neto de aproximadamente 28.000 empleos, con un aumento de 33.600 indefinidos y una pérdida de 6.000 temporales. Este crecimiento se concentra en la primera etapa de la crisis, mientras que la segunda se caracteriza por el mantenimiento de los niveles de empleo.

El sector primario, finalmente, crea empleo neto, con un incremento ligeramente superior a los 40.000 puestos de trabajo. Este incremento, junto al desplome del empleo en general, ha supuesto que la muy minoritaria participación en el empleo asalariado del sector primario haya pasado durante la crisis del 2.7% al 3.6.

5. Los factores explicativos de la elevada incidencia de la temporalidad en España

Más que una explicación de la temporalidad en términos cíclicos, para entender la dinámica que ha seguido ésta en el mercado laboral español resulta más adecuado utilizar una explicación histórica (Gordon, Edwards y Reich, 1986). La temporalidad se dispara en los 80 impulsada por una correlación de fuerzas capital–trabajo muy favorable a la primera, y unos sectores productivos (básicamente de los servicios) que la reclaman como estandarte y como componente fundamental de su competencia vía precios, en un contexto de destrucción masiva de empleo industrial característicamente fordista. Se consolida en los 90 como forma de segmentar a los trabajadores, presionar al conjunto de los mismos en la pérdida de derechos laborales y como puntal en la erosión de la “relación de empleo estándar”, para, a partir de 2008, con la crisis, prescindir primero de estos trabajadores periféricos (Atkinson, 1984).

La elevada incidencia de la temporalidad en el sector privado es, por tanto, el resultado de la abundancia de unas prácticas empresariales de gestión laboral precarizadoras. Las debilidades estructurales de una buena parte de las empresas españolas (o, en otros términos, el modelo productivo), la permisividad institucional, una cultura empresarial precarizadora en la gestión laboral y grupos significativos de población con escaso poder de negociación, conforman el caldo de cultivo en el que ha tenido lugar la aparición del fenómeno, así como su enquistamiento en el mercado laboral español.

De todo ello se desprende la importancia de analizar, además de la evolución del marco regulador, los principales rasgos del tejido productivo para descubrir algunos de los determinantes de la elevada incidencia de la temporalidad y de la precariedad laboral en general. El “modelo productivo” español presenta como rasgos

[20] En la primera etapa el sector público, que concentra el 97% del empleo sectorial, incrementa el volumen de empleo en 221.000 personas y en la segunda lo reduce en 178.000.

diferenciales: i) una estructura ocupacional polarizada, al tiempo que sesgada hacia los trabajos de carácter manual; ii) una estructura sectorial particular en el contexto europeo; iii) la falta de empresas y actividades de elevada intensidad tecnológica; y iv) el predominio de estrategias empresariales de competitividad basadas en la reducción de precios y costes como factor determinante de las mismas. Y todo esto acompañado de un tejido empresarial en el que abundan las pequeñas empresas.

Si bien es cierto que no siempre hay una correspondencia entre tamaño empresarial y prácticas empresariales de gestión laboral precarizadoras, también lo es que hay ciertas diferencias entre empresas según tamaño. La falta de representantes de los trabajadores en las más pequeñas, la mayor probabilidad de que éstas ocupen posiciones subsidiarias y dependientes en la trama de relaciones interempresariales o sus mayores dificultades para abordar un cambio en la estrategia de competitividad de las empresas, son elementos que aumentan la probabilidad de que conforme disminuye el tamaño empresarial crezca el carácter precarizador de sus prácticas de gestión laboral y resulte más difícil hallar elevadas dosis de esfuerzo tecnológico y estrategias de competitividad basadas en la diferenciación y el valor añadido.

Todo parece indicar, pues, que los factores que englobamos bajo la expresión “modelo productivo” actúan como condicionantes de las prácticas empresariales de gestión laboral, reduciendo notoriamente el margen de elección empresarial. Con todo, un segundo grupo de elementos también inciden sobre el campo de oportunidades, y sobre la decisión finalmente adoptada. Desde una perspectiva institucional, el campo de decisión empresarial resulta condicionado por la normativa laboral, de un lado, y la actividad sindical, de otro. A su vez, la actividad sindical se despliega en el doble ámbito de la acción directa en la empresa y la actividad supraempresarial (en la negociación colectiva y en la concertación social).

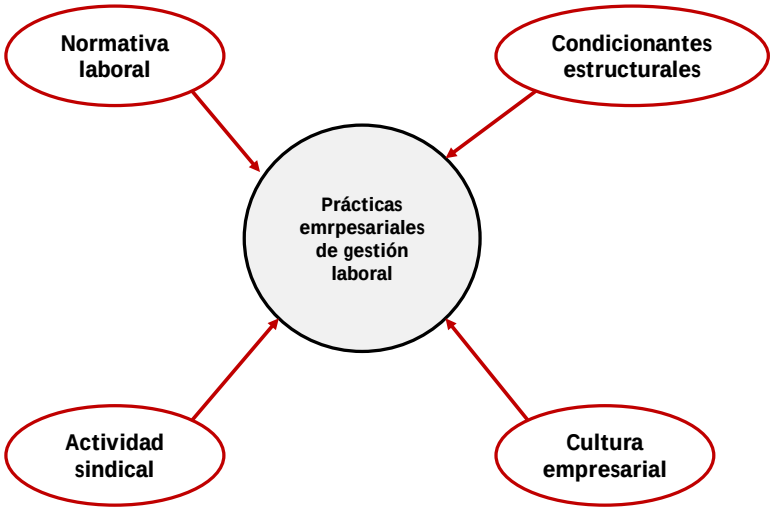
En cuanto a la acción sindical, cabe subrayar que la de carácter supraempresarial afecta a un número amplio de empresas. Y otro tanto ocurre con la legislación laboral. Ahora bien, sin el complemento de la acción sindical a nivel de empresa y la conexión con los trabajadores, difícilmente se garantiza el cumplimiento de la normativa laboral y convencional, al tiempo que es muy poco probable alcanzar un uso razonable de la normativa: “La defensa de los intereses de los trabajadores exige, sin excluir la presencia en otros ámbitos de actuación, la acción sindical en la empresa, el ámbito más cercano a los trabajadores y que constituye, por tanto, el vínculo más directo con los mismos. La situación actual en España, por lo que respecta a este campo de actuación sindical, no parece satisfactoria: existe una parte importante del tejido productivo, así como del colectivo de trabajadores, a los que no alcanza la actividad de las organizaciones sindicales o, en el mejor de los casos, lo hace con muy poca intensidad (Lope y Alós, 1999). Cabe destacar además que estos espacios productivos y sociales, que constituyen zonas oscuras para la acción sindical, son los ámbitos en los que la precariedad y las condiciones laborales negativas resultan más intensas” (Pitxer y Sánchez, 2008: 104-105).

Nos hallamos pues, ante una acusada segmentación laboral. Y las empresas de menor tamaño, y las de tamaño medio de la agricultura, construcción y servicios menos cualificados constituyen el grupo en el que abundan los empleos menos exigentes en cualificaciones, siguen estrategias de competitividad basadas en reducción de precios y costes y se alcanzan los mayores niveles de precariedad laboral (incluyendo la temporalidad). Estos resultados laborales derivan tanto de los

condicionantes estructurales, como de la escasa presencia y actividad sindicales y, por tanto, de un seguimiento muy laxo de la normativa laboral y convencional.

Evidentemente, la menor intensidad en la exigencia de la aplicación de la norma no implica automáticamente una mayor precariedad laboral. Más bien, lo que supone es una ampliación del campo de decisión empresarial. La cultura empresarial es quien acaba decantando la balanza hacia las prácticas empresariales de gestión laboral precarizadoras. Esto último es algo de lo que pretende dar cuenta la siguiente ilustración (gráfico 7), en la que se recogen los distintos factores con incidencia en las prácticas empresariales de gestión laboral.

Gráfico 7: Permisividad institucional y cultura empresarial



Fuente: Elaboración propia.

En suma, la elevada temporalidad en ciertos segmentos del mercado de trabajo español parece atribuible a un número amplio de factores, entre los que se encuentra la conjunción de: a) unos factores estructurales que inciden de manera particular en cada una de las empresas (actividad, segmento de mercado, posición en la trama de relaciones entre empresas, etc.), algo que cabe asociar con las particularidades del “modelo productivo” en España, b) una normativa laboral cada vez menos garantista, acompañada de significativas zonas de sombra para la actividad sindical en la empresa, lo que se traduce en una aplicación laxa de la normativa laboral y convencional, algo que comporta una elevada “permisividad institucional”, y c) una cultura empresarial que en el margen de actuación resultante de los condicionantes anteriores se decanta por prácticas de gestión laboral precarizadoras.

Por su parte, las desigualdades sociales, generadoras de trabajadores con escaso poder de negociación, son el ingrediente que falta para hacer efectivas estas prácticas empresariales. Inmigrantes, jóvenes, personas con bajos niveles de estudios o mujeres son algunos de los grupos en los que la incidencia de la temporalidad (y la precariedad en general) es más elevada. Y no se trata de una opción deseada, sino impuesta por la falta de alternativas.

A lo anterior cabe unir el creciente recurso por parte del sector público a unas prácticas de gestión laboral también precarizadoras. Éstas engloban privatizaciones y externalizaciones de una parte de los servicios, con la consiguiente precariedad laboral, así como prácticas directas de gestión laboral cada vez más degradadas.

Muy probablemente, los cambios en la normativa laboral no son ajenos a este proceder por parte del sector público.

6. Temporalidad, “rigidez” del mercado laboral y evolución del empleo en las dos de crisis

El análisis de las dos crisis ha mostrado la gran sensibilidad procíclica del mercado laboral español (Recio, 2009b). Se constata que crea mucho empleo en los periodos de crecimiento económico y destruye mucho empleo en las recesiones. Esta evidencia empírica cuestiona la supuesta rigidez de este mercado laboral característica del franquismo y mantenida en forma de herencia, si no en todo en parte, hasta el momento actual. De hecho Sola (2013) en un excelente análisis histórico cuestiona que haya existido alguna vez esta rigidez en los términos expresados por el discurso dominante y, lo que es más importante, que caso de existir rigidez ésta no haya beneficiado a los empresarios, destacando que es mucho más relevante para evaluar el mercado laboral español y sus herencias franquistas un análisis en términos de desequilibrio de poder entre empresarios y trabajadores, claramente decantado hacia los primeros, y en términos de distribución de la renta, originando un modelo de bajos salarios. Tanto en términos absolutos como comparativamente respecto a otros países europeos de nuestro entorno el margen de discrecionalidad empresarial en España es muchísimo mayor, y los salarios medios bastante inferiores, consolidando desde 1939 un modelo fundamentado sobre esta característica.

“Esta evidencia conduce a la segunda apreciación, la discutible rigidez del mercado laboral español (…) [a la luz del abundante uso de] la “flexibilidad cuantitativa”, o sea, ajuste del empleo a las necesidades de la empresa (una forma de justificar la reducción de mecanismos de protección al empleo o de introducción de las formas de empleo “atípicas”). Pues viendo la evolución del empleo en España habría que concluir que se trata de un mercado laboral muy flexible, dado que el empleo reajusta de forma muy elástica a las condiciones del mercado. Un análisis menos agregado de la evolución del empleo nos da pistas de los elementos económicos, no laborales, que pueden estar detrás de este comportamiento espasmódico del mercado laboral español.” (Recio 2009b: 90)

El análisis del empleo y la comparación de su evolución en las dos crisis desmonta la supuesta rigidez del mercado laboral en España, así como la pertinencia de un análisis dual *insiders* (fijos) – *outsiders* (temporales). En este sentido, “en concreto durante la crisis de 1991-1994 (cuando este argumento [*insiders-outsiders*] se puso en circulación) la evidencia empírica mostró la destrucción masiva de puestos de trabajo fijos y la sucesiva creación de puestos de trabajo temporales, precisamente lo contrario de lo que debería esperarse si realmente los insiders estuvieran protegidos por el cinturón de seguridad de los outsiders.” (Recio 2009a: 140).

El modelo *core*-periferia de Atkinson (1984) no parece que estuviera extendido a toda la realidad productiva española, ni que fuera determinante como elemento explicativo de esta crisis en la medida en que se destruyó más empleo indefinido. El proceso de sustitución de trabajadores indefinidos por temporales, que se inició antes de la crisis, continuó una vez en recesión resaltando las diferentes tasas de temporalidad por actividades y las diferentes prácticas de gestión de la mano de obra en los distintos sectores. Analicemos a continuación las semejanzas entre

ambas crisis, que son numerosas y abundan en contradecir empíricamente el paradigma dominante.

Una fuerte destrucción de empleo es el rasgo más destacado de ambas crisis. La primera de ellas, la de la primera mitad de la década de los noventa, se saldó con la destrucción neta de algo más de 930.000 empleos, un 7% del empleo existente al principio de la misma, en un período de tres años. La crisis actual ha provocado la pérdida en términos netos de unos 3.700.000 empleos, casi un 18% de los empleos existentes antes del inicio de la misma, y todo esto en un lapso temporal de seis años, que todavía no ha acabado. Por tanto, en ambos casos tiene lugar un ajuste a la baja en las oportunidades laborales, pero en la crisis actual la intensidad es sustancialmente mayor (un ritmo medio de unos 610.000 empleos anuales liquidados en la actualidad, un 2,97% del empleo, frente a los 310.000 de la crisis anterior, un 2,4%), y lo mismo ocurre con la duración, seis años (y sin acabar) en el primer caso y tres en el segundo.

En ambos episodios la destrucción de empleo se ha concentrado entre los asalariados del sector privado. Por su parte, el sector público es un ámbito en el que los ocupados mantienen una cierta estabilidad, quedando al margen de la destrucción neta de empleo. Ahora bien, la diferencia entre ambas crisis estriba en la evolución seguida por este empleo público: en la crisis actual se identifican dos etapas, la primera con creación neta de empleo y la segunda con ajustes de plantilla resultado de las políticas de ajuste presupuestario desplegadas a partir de mayo de 2010.

Por ramas productivas, el perfil de ambas crisis presenta grandes similitudes, pero también algunas diferencias. Lo más destacable es que la mayor parte del empleo destruido se concentra en los sectores de la construcción y la industria (fundamentalmente la manufacturera), y se trata básicamente de empleo asalariado. Mientras en la crisis de los noventa la desindustrialización en términos de empleo resulta más intensa que el retroceso en la construcción, en la crisis actual ocurre todo lo contrario. Incluso si atendemos al perfil temporal de esta crisis, los ajustes de empleo empiezan por la construcción, sólo en una segunda fase éstos se trasladan a la industria, primero, y a otras ramas productivas del sector servicios, más adelante.

También en ambas crisis, aquellas ramas de servicios vinculadas a las Administraciones Públicas y a los servicios propios del Estado del Bienestar (educación, sanidad y servicios sociales) son las que mejor resisten las dificultades del momento, en contraste con la mala evolución del resto de actividades productivas. En todas estas ramas el empleo crece en términos netos (más tímidamente en las administraciones públicas), tanto en los noventa como en la crisis actual. Si bien en la crisis de los noventa este crecimiento es más intenso, en el período actual también lo ha sido en los primeros años del mismo, en tanto que con los recortes presupuestarios este dinamismo ha resultado en gran medida anulado.

El análisis sectorial muestra una realidad más rica y compleja. Albert Recio lo explica así: “La realidad es bastante más compleja. La distribución entre empleos temporales y fijos varía de sector a sector (…). No todos los sectores y empresas padecen la crisis por igual. Y por ello el tipo de empleo que se ajusta depende del sector en el que tiene lugar.” (Recio 2009b: 95). Recio intuye en su análisis pionero de la crisis la evolución posterior del empleo y como tras el desplome de la

construcción al inicio de la crisis, un sector donde la incidencia de la temporalidad es determinante por sus características productivas y organizativas, le siguen otros sectores, como la industria y determinados servicios, con una destrucción muy importante de empleo indefinido. El que en esta crisis se destruya más empleo temporal (sobre todo en la primera etapa, empleo asalariado del sector privado y ya en la segunda etapa empleo temporal público), no debe hacernos perder de vista la importante destrucción de empleo indefinido y las similitudes, de esta forma, entre las dos crisis en términos de destrucción de capacidad productiva, cierre de empresas y, por tanto, pérdida de plantillas enteras -más habitual conforme la crisis se ha cronificado, afectando al conjunto de trabajadores de la empresa y no solo a los más prescindibles-, ajuste cuantitativo en indefinidos, crisis industrial, elevada mortandad empresarial de empresas de tamaño medio (Rocha y Aragón, 2012), y sesgo cada vez más marcado hacia una matriz productiva terciarizada especializada en actividades de bajo valor añadido y competitividad basada en precios.

De este modo, resaltamos las similitudes entre ambas crisis en cuanto a efectos sobre el empleo, con una importante destrucción de empleo indefinido en ambas. Empleo que además no va a ser repuesto en sus características previas, dado que aunque se cree empleo indefinido -fenómeno que está por llegar- éste no será empleo industrial *fordista* con las características de la “relación de empleo estándar” sino empleo indefinido de nuevo cuño en gran medida desprotegido y sin garantías. La teoría *insiders-outsiders* se muestra de esta forma inservible para describir y explicar la evidencia empírica del mercado laboral español.

Veamos a continuación las diferencias entre ambas crisis. En primer lugar, constatamos que una de las diferencias es la menor presencia del sector público en el tejido productivo español, lo que es resultado de un doble proceso de externalización de actividades, de un lado, y de privatizaciones, de otro. Con la salvedad de la rama Administraciones Públicas, este fenómeno es perceptible en todas aquellas ramas con cierta presencia del sector público en la primera mitad de los noventa. Así, aunque actualmente en educación, sanidad y servicios sociales el protagonismo del sector público continúa siendo superior al 50% del conjunto del empleo asalariado, los niveles en la primera mitad de los noventa rondaban el 75%. Y este mismo retroceso resulta más perceptible en aquellas otras ramas en las que la presencia del sector público aunque importante no era tan notable hace veinte años (con niveles entre el 25 y el 45% en transporte, comunicaciones, industrias extractivas y suministro de agua y energía), pero que ahora resulta casi testimonial.

Este mayor protagonismo del sector privado es un factor que facilita una gestión más precarizadora de la mano de obra. De hecho, entre otros objetivos, consideraciones de carácter laboral han alimentado este movimiento en favor del sector privado. Con todo, y en un contexto generalizado de abuso de la temporalidad, también en el sector público se ha recurrido de manera creciente a los contratos temporales. Con esta dinámica, en el período de la crisis actual las tasas de temporalidad de los sectores público y privado se han acercado bastante (20% en el sector público y 24% en el privado, en 2014), y llegaron a casi igualarse en torno al 24% en 2011, mientras que en los noventa la temporalidad del sector privado más que duplicaba la del público (38% en el primero y 17% en el segundo).

Otra de las diferencias entre ambas crisis es la evolución de las tasas de temporalidad. Así, mientras que entre 1991 y 1994 la tasa de temporalidad crece ligeramente (1,9 puntos porcentuales en el sector privado y 0,6 en el público), este

indicador retrocede de manera significativa desde 2008 hasta la actualidad (6,9 puntos porcentuales en el sector privado y 5,9 puntos porcentuales en el público). La mayor parte del retroceso en el sector privado tiene lugar en el período 2008-2011, mientras que en el sector público la caída de la temporalidad se concentra en la etapa 2011-2014, donde tienen lugar los recortes y ajustes presupuestarios.

Esta desigual evolución de los niveles de temporalidad no responde a la dispar recomposición en el reajuste sectorial de una y otra crisis. Es cierto que existían ligeras diferencias a este nivel, pero también lo es que estas no explican el fenómeno indicado. De hecho, mientras en la crisis de los noventa la tasa de temporalidad crece en todas las ramas productivas (con la excepción de la industria manufacturera, donde retrocede muy ligeramente), en la crisis iniciada en 2008 esta misma tasa retrocede de forma importante en estas mismas ramas. Sirva como ejemplo lo ocurrido en los dos sectores más destacados por destrucción de empleo en las crisis: en la construcción la tasa de temporalidad retrocede 18 puntos porcentuales en la crisis actual, mientras que en la anterior avanzó en 4. A su vez, en la industria manufacturera este indicador retrocede en ambos períodos, pero lo hace de manera desigual, 5 puntos en la crisis actual frente a menos de 1 en la de los años noventa.

Ambas crisis se inician con tasas de temporalidad muy similares en términos globales (31,4% en 1991 y 30% en 2008), aunque con diferencias algo mayores por tipo de sector (público y privado). Así pues, la distinta evolución seguida en uno y otro período responde a las decisiones empresariales de gestión laboral seguidas por las empresas. Concretamente, cuando se inicia la crisis de los años noventa las empresas se hallan inmersas en un proceso de sustitución de trabajadores indefinidos por temporales, y este proceso se mantiene durante una primera fase de esta crisis. Solo en una segunda fase aparecerá el patrón de reajuste de plantillas que se asemeja al de la crisis actual: destrucción de empleo tanto temporal como indefinido, pero con mayor intensidad entre el empleo temporal, lo que acaba traduciéndose en reducciones de la incidencia de la temporalidad. El recurso a los asalariados temporales como fuente principal de ajuste se utiliza en un primer momento de la crisis actual en el sector privado (lo que explica la fuerte reducción de temporalidad en éste entre 2008 y 2011), mientras que en un segundo momento, con una menor bolsa de temporales, la posibilidad de recurrir al mismo es menor, al tiempo que las reformas laborales facilitan el ajuste entre los asalariados indefinidos. Por su parte, los ajustes en el sector público, desplegados en la segunda etapa, también combinarán el recurso a temporales e indefinidos simultáneamente, pero con más intensidad entre los primeros, lo que explica la bajada de la temporalidad en este sector a partir de 2011.

No podemos completar un recorrido comparativo entre ambas crisis sin detenernos en el análisis de los colectivos más afectados por el ajuste en las plantillas. En ambos casos el ajuste recae principalmente sobre los hombres, lo que resulta lógico en tanto que donde se concentran las dificultades es en la construcción y en la industria, unos sectores altamente masculinizados. El alargamiento de la crisis actual, y su extensión al sector servicios, provoca que con el tiempo la destrucción de empleo también alcance a las mujeres.

Atendiendo a la incidencia de la temporalidad, ésta también recae con más fuerza sobre las mujeres que sobre los hombres (6 puntos más en 1994 y 2 en 2014), y sobre los jóvenes menores de 30 años. Y este rasgo responde al hecho de que las

empresas españolas generan abundante precariedad laboral y recurren a los grupos y colectivos con menor poder de negociación para cubrir estos puestos poco atractivos. Pero el alargamiento y la intensidad de la crisis actual está generando una caída generalizada de la capacidad de resistencia y negociación de los trabajadores, con el resultado del deterioro generalizado de las condiciones de empleo y trabajo, tanto de indefinidos, como de temporales y de todos aquellos que se hallan en situación irregular.

Por último, cabe destacar que las diferencias entre ambas crisis también residen en la normativa laboral aplicable. Como hemos señalado, la primera de las crisis se enmarcaba en una acusada flexibilidad de entrada manteniéndose las garantías de estabilidad tanto internas (relativas a las condiciones de trabajo y especialmente salariales) como externas (en cuanto a las exigencias para realizar despidos). A pesar de esto, se produjo una acentuada utilización de los procedimientos de extinción por voluntad del empresario para destruir empleo indefinido. En cambio, la segunda crisis se enmarca en una normativa que, particularmente a partir del año 2012, transita en una reforma permanente (con al menos catorce reformas parciales desde ese año) orientada a la flexibilización global del marco normativo de las relaciones de trabajo. Así, es evidente que en la actualidad la adopción de medidas extintivas por voluntad del empresario tiene menos costes tanto económicos como procesales (en los despidos objetivos, colectivos y disciplinarios sin causa) y que las fórmulas de contratación temporal acausal o de los contratos “indefinidos” que permiten en realidad un despido libre durante un año (el CAE) se han multiplicado.

Aunque las diferencias en apariencia más reseñables sean estas dos, la menor destrucción de empleo “indefinido” como respuesta inicial de las empresas en momentos de dificultades puede explicarse también por la amplitud que actualmente reviste la flexibilidad interna y, en particular, la facilidad del descuelgue empresarial o de los procedimientos colectivos de reducción de jornada. Así, la opción por despedir puede haberse supeditado a la de reducir el salario o reducir la jornada, degradando las condiciones de trabajo y creando unos “empleos estables” en cuanto a su duración formal pero extremadamente inestables en cuanto a su contenido sustantivo.

7. Tendencias de futuro y propuestas de actuación

El tenue incremento, apenas inapreciable, de las contrataciones en los últimos meses dista mucho de poder ser considerado, como se insiste repetidamente desde los sectores políticos, empresariales y mediáticos conservadores, el inicio de la recuperación. La pervivencia de altos niveles de paro y el hecho mismo de que la población ocupada según los últimos datos disponibles de la EPA (primer trimestre de 2014) sea inferior a la del mismo período del año anterior y a la del trimestre precedente[21], evidencian muy claramente que la pretendida recuperación o el publicitado cambio de ciclo son, por el momento, tan solo una quimera. Sin embargo, los datos sobre contrataciones o afiliaciones a la Seguridad Social, permiten intuir algunas tendencias que, de confirmarse, dibujarían en el futuro un escenario de

[21] La población ocupada en el primer trimestre de 2014 es de 16.950.600 personas, lo que supone un descenso de un 0,47% respecto al primer trimestre de 2013 y de un 1,08% respecto al trimestre anterior.

salida de la crisis altamente negativo en términos laborales. A la vista de lo que viene sucediendo en las todavía muy escasas contrataciones que se vienen dando en los últimos tiempos, pueden formularse algunas hipótesis de futuro respecto a la configuración del modelo productivo y el mercado laboral que pretende imponerse con las políticas económicas que se vienen aplicando y las prácticas empresariales dominantes.

En primer lugar, cabe señalar que la acentuación en el proceso de terciarización que se está modelando en la economía española puede incrementar los desequilibrios de la misma. Esta dinámica, que podemos denominar de terciarización sesgada, está claramente orientada a incrementar la especialización vinculada al turismo y las actividades afines, profundizando en los problemas de debilidad asociados al monocultivo (particularmente en algunos territorios) y en el carácter periférico y subsidiario que esta actividad confiere dentro de la división internacional del trabajo. Conviene recordar la elevada volatilidad de esta actividad, más aún cuando descansa sobre los bajos precios, y su elevada dependencia de grandes grupos operadores internacionales.

Cabe remarcar, en este sentido, que las actividades en las que más ha crecido el empleo entre 2013 y 2014 son, además del sector primario, hostelería, transporte, actividades financieras, inmobiliarias y actividades recreativas, junto a la sanidad y los servicios sociales, mientras que la industria manufacturera ha seguido perdiendo empleo. Dinámica que confirma una vez más que “gran parte de los problemas de la economía española provienen de su posicionamiento en la estructura económica mundial. Ni tiene un lugar entre las economías de bajos salarios ni tiene una posición tecno-productiva que permita situarse entre las naciones de vanguardia. Las repetidas reformas laborales y la política de moderación salarial, orientadas en parte a mantener posiciones frente a los países de bajos salarios no han resuelto los problemas. (Recio 2009a: 142).

En segundo lugar, la acentuación de la pérdida de peso del sector industrial, que ya viene de lejos, lleva consigo efectos importantes: a) una reducción del peso de la industria en la estructura productiva hasta niveles no deseables; b) la consiguiente reducción en los servicios de alta productividad vinculados a la industria; c) de continuar la política de reducción del gasto público y de recortes en los servicios públicos se agravaría la situación sumando al sector público a la dinámica regresiva en términos de empleo y de servicios de alta productividad comentada para el sector privado. La desindustrialización de la economía española aparece vinculada también al infradesarrollo de las actividades profesionales, científicas y técnicas y en general de las actividades de I+D. La crisis no ha hecho más que acentuar este proceso.

En tercer lugar, la intensa expansión de los empleos a tiempo parcial. Esta figura está ganando un protagonismo creciente sobre todo por el impulso que se le está dando desde la política económica a partir de la opción por la extensión de los ‘minijobs’ como vía para reducir la tasa de desempleo, cambiando éste por subempleo. No debe olvidarse que se trata de una figura *atípica* y mayoritariamente precaria (Lorente, 2003) por su combinación con la temporalidad, concentración en sectores de bajos salarios, discontinuidad e irregularidad de las jornadas, etc. También destaca su carácter mayoritariamente involuntario, ya que según la EPA el 62,4% de estos trabajadores declara que trabaja a tiempo parcial por no haber podido encontrar un trabajo de jornada completa.

La evolución del empleo a tiempo parcial ha continuado incrementándose a un ritmo considerable, experimentando sólo ligeras reducciones los años con mayor incidencia de la crisis. Esta evolución ha situado la tasa de parcialidad de los asalariados en un considerable 16,2% en 2014 –aumentando casi cinco puntos desde 2008- siendo la de los indefinidos un 13,2% en 2014 y la de los temporales un 31,3%. En total casi dos millones y medio de trabajadores asalariados tienen una jornada parcial en 2014 y todo apunta a que el volumen irá en aumento. Ello sugiere que la flexibilidad cuantitativa que habitualmente obtenían los empresarios mediante la gestión de la fuerza de trabajo bajo contratación temporal puede estar mutando o combinándose hacia la que obtienen mediante la figura del tiempo parcial.

En cuarto lugar, el nuevo repunte de la temporalidad evidencia claramente que el descenso de los últimos años era transitorio y que la tendencia histórica de precarización del trabajo vuelve a intensificarse hacia el futuro. Los datos más recientes muestran bien a las claras este proceso. En el último año, mientras los asalariados con contrato indefinido han caído un 1,9% (210.000 empleos) los temporales han aumentado un 5% (152.500 ocupados más). El resultado de esta dinámica es bien claro: con datos del primer trimestre de cada año, la tasa de temporalidad que en 2008, al inicio de la crisis era del 30%, había alcanzado un mínimo del 21,9% en 2013 y ha vuelto a crecer hasta un 23,1% en 2014.

En quinto lugar, la devaluación salarial, que ya venía de los años previos a la crisis –en el ciclo expansivo los salarios vieron reducida su participación en el PIB- y que se ha intensificado con ésta, convirtiéndose en el eje vertebrador de la estrategia de salida a la misma que pretenden imponer los poderes económicos y políticos. El coste salarial por trabajador ha disminuido un 1,96% entre 2012 y 2014 (un 0,19% en el último año). Algunas de las actividades que han mostrado en los últimos meses saldos ligeramente positivos en la contratación, figuran entre aquellas con menores niveles salariales. Este es el caso, señaladamente, de la hostelería con un coste salarial medio (1.455 euros) que representa un 60% del coste medio de todas las actividades (2.474 euros), de acuerdo con la *Encuesta Trimestral de Coste Laboral* del INE. Bajos niveles salariales que también se dan, entre otras, en las actividades inmobiliarias o las artísticas y recreativas. Los efectos de estas políticas resultan demoledores: cae aún más la ya baja participación de los salarios en el PIB - entre 2009 y 2012 han perdido 3,2 puntos- y aumenta fuertemente el porcentaje de trabajadores pobres, que pasa de un 10,7% de los asalariados en 2007 a un 18,9% en 2011, de acuerdo con los datos de la *Encuesta Anual de Estructura salarial del INE*.

Finalmente, la reducción del peso del sector público, como resultado de las políticas de privatizaciones y recortes que, con la excusa de la estabilidad presupuestaria, se han intensificado en los años de crisis. El proceso de privatizaciones, vivido desde la década de los noventa, explica que en esta primera crisis del siglo XXI la lógica privada haya ganado terreno también en los sectores en los que había predominado la iniciativa pública. A esto se une el creciente recurso a externalización y subcontrataciones en las actividades más propias del sector público, así como drásticas reducciones en la intensidad y calidad de estos servicios y el predominio en su gestión de la lógica privada del beneficio contable y la eficiencia a corto plazo, incidiendo particularmente en la gestión de la fuerza de trabajo (reducciones de plantilla, precarización, degradación de las condiciones de trabajo, etc.).

No es difícil, por tanto, prever que la tasa de temporalidad volverá previsiblemente a sus niveles anteriores cuando se recupere el empleo, el sistema productivo periférico español se reactive y la clase empresarial española aplique las estrategias habituales cortoplacistas y miopes, centradas en la consideración de las costes laborales como un gasto a minimizar en lugar de una inversión, como se contempla en buena parte de las industrias de los países centrales de la UE.

Este escenario de previsible crecimiento futuro de la tasa de temporalidad en España se puede atajar de dos formas: la primera, combatiendo exclusivamente los síntomas, profundizando en la línea de las reformas que vienen aplicándose en los últimos tiempos al mercado laboral y no abordando la raíz del problema situada en la debilidad y el carácter periférico del sistema productivo español, sino solamente en su reflejo en el mercado laboral. Esta vía encuentra su plasmación más clara en los debates actuales en la que podemos sintetizar como la solución del “contrato único”, que pretende acabar en el límite con la temporalidad haciendo a todos los asalariados temporales, es decir sin ninguna garantía contractual de continuidad. Es una cuestión de etiquetas, si ya no se llaman eventuales, no aparecen diferenciados, no se recogen aparte en las estadísticas, y desaparece la visibilización del problema que a fin de cuentas es lo que parece importar al *establishment,* independientemente de que esos trabajadores no tengan continuidad y no puedan planificar un escenario de estabilidad laboral lo que remite a una situación de igual precariedad laboral. Es una situación similar a la pretendida solución al desempleo por medio de “minijobs”. La filosofía que la inspira es similar: no es la solución al desempleo creando empleo, sino ocultando el desempleo. Más aún, la precariedad ya no es una señal de identidad de los contratos temporales únicamente, sino que se puede afirmar ya respecto de los contratos indefinidos, sometidos a periodos de prueba de un año, a modificaciones salariales o de condiciones de trabajo con pocas garantías o a despidos con costes económicos y procedimentales reducidos.

La salida de esta crisis requiere, por tanto, una urgente recomposición de la relación de empleo estable y digno, de los equilibrios de fuerzas entre empresarios y trabajadores así como del respeto estricto a los marcos normativos internacionales respecto de los principios de trabajo digno y estabilidad en el empleo. Son necesarios, por tanto, cambios urgentes en el marco normativo que desincentiven la temporalidad y que contemplen, entre otros, los siguientes aspectos: asegurar el estricto respeto del principio de causalidad en la contratación temporal; impedir el uso del contrato de obra en contratas y subcontratas; prohibir el uso del encadenamiento de contratos no sólo respecto al mismo trabajador sino respecto al mismo puesto de trabajo; promover la utilización de los contratos fijo periódico y fijo discontinuo para la cobertura de las actividades intermitentes y de temporada; recuperar el contrato indefinido como única modalidad contractual sin término final (eliminación del contrato *indefinido* de apoyo a los emprendedores); desincentivar realmente el recurso a la contratación temporal mediante el aumento de las sanciones en la cotización y el aumento de las indemnizaciones por finalización de contrato; reforzar la exigencia del principio de igualdad entre temporales e indefinidos (el trabajador temporal debe dejar de ser más barato a diario); establecer sanciones contractuales realmente disuasorias al uso del fraude de ley; reforzar la actuación contra el fraude, aumentando los medios y los instrumentos jurídicos de la Inspección de Trabajo e incrementando los medios de control sindical sobre el recurso a la temporalidad en cada una de las empresas.

Las reformas que propician la temporalidad actúan como elemento facilitador de la extensión del problema. Pero este problema obedece a unas causas subyacentes vinculadas al modelo productivo y a una insuficiente presencia y actividad sindicales. En sintonía con la propuesta de Rubery (1989), el marco de análisis considerado ha explicitado la interacción de varios factores para explicar la elevada temporalidad -y en general la precariedad laboral- existente en el mercado laboral español: el sistema de regulación del mercado de trabajo, el modelo productivo, la cultura empresarial y el sistema de reproducción social. Los cuatro conjuntos de instituciones sociales abarcan aspectos tales como la demanda de trabajo, en cantidad y calidad del empleo generado; la regulación bajo la cual el trabajador es empleado; las vías de acceso al empleo y a la capacitación profesional; la mano de obra disponible para los distintos puestos de trabajo; y los sistemas de distribución de la renta. Aspectos todos ellos que se han mostrado relevantes.

Sin entrar a detallar todos sus ingredientes, es evidente que el grueso de la estrategia para combatir la precariedad laboral debe descansar en adoptar las medidas necesarias para contribuir al cambio de modelo productivo y de cultura empresarial. A su vez, una cierta presión institucional, derivada de una mayor presencia y acción sindicales y de un marco institucional que apueste por la estabilidad laboral, parecen el complemento ideal para alcanzar el cambio deseado. Un cambio que reduciría la importancia relativa del segmento secundario en el mercado de trabajo español.

Esta vía debería centrarse en el fortalecimiento del sistema productivo, estrategia que aunque lenta y progresiva supone reorientarse en el camino correcto. Supone poner las bases para reindustrializar el país y desarrollar un sector de servicios avanzados para esta industria. El objetivo es que el grueso del entramado productivo del país reoriente su estrategia de competitividad, abandonando la vía centrada en el bajo precio y bajos salarios para apostar por la innovación y el desarrollo de productos y servicios de mayor valor añadido. Supone un cambio en las prioridades de inversión tanto públicas cono sobre todo privadas donde la educación, la ciencia, la formación de los trabajadores, y la famosa -por reiterada en los discursos de forma retórica- I+D, incrementen su presupuesto en línea con los países más avanzados.

Para avanzar en este objetivo los mayores esfuerzos de cambio se tienen que hacer en el modelo productivo, y en un conjunto de áreas que fomenten la transformación de éste en el sentido indicado como son el sistema educativo y de formación, el sistema de ciencia y tecnología, la política fiscal, etc., pero en lo relativo al mercado laboral creemos necesario recomponer la “relación de empleo estándar” como fórmula laboral que otorga valor al trabajo asalariado, que permite la inversión en éste, mediante una mayor formación de la fuerza de trabajo y que le dota de los derechos laborales que fomentan su desarrollo y estabilidad. Esta relación de empleo estándar se muestra así la figura laboral acorde a un modelo productivo más avanzado y que centre su vía de competitividad en la calidad y en la innovación. En este sentido debería también reinstaurarse la causalidad en la contratación temporal, de forma que las figuras temporales quedaran circunscritas exclusivamente a tareas discontinuas en el tiempo, bien estacionales o por tener una duración limitada. La transformación de la legislación laboral se muestra así como un ingrediente que potenciaría esta transformación del modelo económico aunque obviamente no sería el prioritario, y lo que es más importante debería producirse en sentido contrario al que viene desarrollándose en las últimas décadas, reformas laborales que la

evidencia se encarga de mostrar su efecto desastroso y trágico. En cualquier caso, no se trata sólo de cambiar la normativa, sino sobre todo de conseguir también su cumplimiento real en el mundo de la empresa, lo que exige una acción más decidida de la Inspección de Trabajo, dotada de mayores medios, y la existencia de un contrapoder sindical efectivo a nivel empresarial.

A todo lo anterior cabe añadir una acción decidida para reducir las desigualdades sociales, que se hallan en la base de la generación de unas bolsas importantes de mano de obra forzada a aceptar con resignación los empleos de muy baja calidad. Los ámbitos de actuación en esta área son múltiples. En primer lugar, requiere actuar en el reparto de las tareas reproductivas avanzando hacia un modelo más equitativo que supere definitivamente el modelo patriarcal que condena a las mujeres a una posición subsidiaria de los varones tanto dentro como fuera del hogar. El sistema educativo en nuestro país constituye otro gran ámbito generador de desigualdades sociales en lugar de corrector de las mismas, como evidencian claramente las enormes bolsas de fracaso escolar que constituyen una cantera de mano de obra idónea para el desarrollo de la precariedad laboral. A su vez, la importación de mano de obra constituye otro mecanismo que garantiza una provisión de mano de obra funcional con las estrategias empresariales precarizadoras. Con todo, buena parte de las desigualdades sociales encuentran su origen en una distribución de la renta fuerte y crecientemente desequilibrada. La reducción salarial y las políticas públicas escasamente distributivas son los determinantes fundamentales de estas desigualdades.

Resulta urgente por tanto actuar en los ámbitos de la reorientación del modelo productivo, de la redefinición de la normativa laboral, de la necesaria mayor presencia de los representantes de los trabajadores a nivel de empresa y en la concertación social y de la corrección de las desigualdades sociales. Las enormes resistencias que se vislumbran frente a los cambios necesarios no deben constituir sin embargo un obstáculo para empezar a avanzar en la dirección correcta para reducir la precariedad laboral en España.

Bibliografía

Atkinson, J. (1984): “Manpower strategies for flexible organizations”, en *Personnel Management*, agosto.

Ballester, I. (1998). *El contrato de trabajo eventual por circunstancias de la producción*. Valencia: Tirant Lo Blanch

Cachón, L. (1997): *Políticas de inserción de los jóvenes en los mercados de trabajo en la Unión Europea,* Montevideo. Disponible en http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/papeles4.pdf

Cordero, V. (2013): “El contrato eventual por circunstancias de la producción: evolución y puntos críticos de su regulación”, en Guamán, A.: *Temporalidad y Precariedad del Trabajo Asalariado: ¿el fin de la estabilidad laboral?,* Albacete: Bomarzo

Córdova, E. (1986): “Del empleo total al trabajo atípico: ¿hacia un viraje en la evolución de las relaciones laborales?”. *Revista Internacional del Trabajo*, vol.105, nº4.

Dolado, J. J. y Felgueroso, F. (coord.) (2010): *Propuestas para la reactivación económica en España*. Madrid: FEDEA.

Dolado, J. J., Felgueroso, F. y Jansen, M. (2010): "¿Quiénes son los insiders en España?", en Dolado, J. J. y Felgueroso, F. (coord.), *Propuestas para la reactivación económica en España.* Madrid: FEDEA.

Escudero, R. (1997): "Adaptabilidad y causalidad de la contratación temporal en la negociación colectiva posterior a la reforma", *Relaciones laborales*, nº 1

FEDEA (2012): "Un nuevo marco para las relaciones laborales en España", mimeo.

Goerlich, J.M. (2008): "Flexiguridad" y estabilidad en el empleo", *Teoría y derecho: revista de pensamiento jurídico*, nº 4, pp. 44-46.

Gordon, D. M.; Edwards, R. y Reich, M. (1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos: la transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*. Madrid: MTSS.

Guamán, A. (2014): "De la estabilidad en el empleo a la precariedad laboral por la vía de la contratación temporal: la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo como paradigma del trabajo precario", *Anuario de la Facultad de Derecho, Universidad de Alcalá*, nº 6.

Guamán, A. e Illueca, H. (2012): *El huracán neoliberal, una reforma laboral contra el trabajo*. Madrid: Sequitur.

Lope, A. y Alós, R. (1999): "La acción sindical en la empresa. Entre el desconcierto y la reacción", en Miguélez, F. y Prietp, C. (dir. y coord.): *Las relaciones de empleo en España*. Madrid: Siglo XXI.

Lorente, R. (2003): *La precariedad laboral de trabajar a tiempo parcial: El caso de España*. México DF: Plaza y Valdés

Lorente, R.; Pitxer, J.V. y Sánchez, A. (2013): "La lógica de la temporalidad en el mercado laboral español", en Guamán, A.: *Temporalidad y Precariedad del Trabajo Asalariado: ¿el fin de la estabilidad laboral?*. Albacete: Bomarzo

OIT (2012): *Eurozone job crisis. Trends and policy responses*. Ginebra: ILO.

Ortiz, P. (2013): "Cambios en la legislación laboral y contratación laboral en España", en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol.31, nº 1, pp. 141-165.

Pérez Rey, J. (2004): *Estabilidad en el empleo*. Madrid: Trotta.

Pérez Rey, J. (2013): "Contrato de apoyo a los emprendedores, fomento del empleo y abuso de la contratación temporal", en Guamán, A.: *Temporalidad y Precariedad del Trabajo Asalariado: ¿el fin de la estabilidad laboral?*. Albacete: Bomarzo.

Pitxer, J.V. y Sánchez, A. (2008): "Estrategias sindicales y modelo económico español", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 26, nº 1, pp. 89-122.

Prieto, C. et al. (2009): *La calidad del empleo en España: una aproximación teórica y empírica*. Madrid: MTIN.

Recio, A. (2009a): "Una nota sobre crisis y mercado laboral español", *Revista de Economía Crítica*, nº. 8, segundo semestre.

Recio, A. (2009b): “La evolución del mundo del trabajo en la crisis”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, nº 108, pp. 89-97.

Rocha, F. y Aragón, J. (2012): *La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España*, Colección Informes nº 55. Madrid: Fundación 1º de Mayo.

Rocha, F.; Cruces, J.; De la Fuente, L. y Otaegui, A. (2013): *Crisis, políticas de austeridad y trabajo decente*, Colección Estudios nº 71. Madrid: Fundación 1º de Mayo.

Rodríguez-Piñero, M.; Valdés, F. y Casas, Mª E. (2014): “Contratación a tiempo parcial y flexibilidad del tiempo de trabajo en la nueva reforma laboral (RDL 16/2003, de 20 de diciembre)”, *Relaciones Laborales*, nº 2.

Rubery, J. (1989): “Labour market flexibiliy in Britain”, en Green, F. (ed.): *The restructuring of the UK economy.* Brighton: HarvesterWheatsheaf.

Rubery, J.; Grimshaw, D.; Donnelly, R. y Urwin, P. (2009): “Revisiting the UK model: from basket case to success story and back again?”, en Bosch, G.; Lehndorff, S. y Rubery, J.: *European employment models in flux*. New York: Palgrave Macmillan.

Saragossà, V. (2013): “El discurso oficial de la precariedad laboral. aproximación a las exposiciones de motivos de las reformas laborales en torno a la precariedad”, en Guamán, A.: *Temporalidad y Precariedad del Trabajo Asalariado: ¿el fin de la estabilidad laboral?*. Albacete: Bomarzo.

Sola, J. (2013): “El legado histórico franquista y el mercado de trabajo en España”, *XI Congreso Español de Sociología*, http://www.fes-web.org/congresos/11/ponencias/334/

Standing, G. (1988): *Desempleo y flexibilidad del mercado laboral en el Reino Unido*. Madrid: MTSS.

Valdés, F. (2007): “Contratación temporal y trabajo a tiempo parcial en España: la normalización jurídica de la precariedad laboral”, *Sociedad y utopía: Revista de ciencias sociales*, nº 29.

Valdés, F. (2010): “25 años de precariedad en la contratación laboral”, *Relaciones Laborales*, nº 23, pp. 615-660.

Villa, P. (1990): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid: MTSS.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El paro productivo. Producción de desempleo y reactivación de la economía española.

Álvaro Briales y Pablo López Calle

Universidad Complutense de Madrid

EL PARO PRODUCTIVO.
PRODUCCIÓN DE DESEMPLEO Y REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Briales, Álvaro
abriales@ucm.es
Depto. de Sociología I (cambio social)
Universidad Complutense de Madrid

López Calle, Pablo
plopezca@cps.ucm.es
Depto. de Sociología III (estructura social)
Universidad Complutense de Madrid

Resumen

Esta comunicación responde al intento de comprender algunas de las funciones socioeconómicas del desempleo masivo en España durante la ″gran recesión″ internacional que comienza en 2007. Sostenemos que la producción y la forma de gestión del desempleo ha permitido intensificar el trabajo, rebajar los costes laborales y profundizar la individualización de la relación salarial. Por ello, puede decirse que el desempleo ha sido y es económicamente positivo para aumentar las ganancias del capital.

Para ello, en primer lugar, tratamos de descubrir las claves del cambio de modelo productivo en los últimos treinta años en nuestro país, para identificar qué papel cumple la producción controlada del desempleo en dicha transformación. En segundo lugar, para comprender cómo se ejerce dicho control, nos detenemos en el estudio del papel del Estado en la gestión del desempleo al servicio del Capital desde que el keynesianismo redefinió las relaciones entre Estado y Mercado. Tercero, repasamos cómo se han materializado esos dispositivos de gestión tomando como analizadores las principales reformas sobre desempleo de las últimas décadas. Por último, analizamos el discurso sobre el desempleo del presidente de la patronal en una entrevista de 2013, como muestra de la forma que toman las contradicciones sobre el desempleo en el momento histórico específico que se sitúa. Este movimiento circular, desde el presente (crisis actual) al pasado (teoría e historia del desempleo) y vuelta al presente (discurso de la patronal en 2013), nos permite evidenciar el carácter productivo del desempleo durante la actual crisis capitalista.

***Palabras clave*:** desempleo, precariedad, crisis, productividad, intensificación del trabajo.

Abstract

This submission tries to understand some of the socio-economic functions of mass unemployment in Spain after the international ″Great Recession″ in 2007. We argue that the production and the management of unemployment has allowed more work intensification, lower labor costs and a deeper individualization of the wage relation. Because of that, it can be argued that unemployment has been and is economically positive to increase capital gains.

To do this, first, we try to show the keys of change in the production model in the last thirty years in our country, in order to identify the role of this controlled production of unemployment during these transformations. Second, in order to understand how such control is exercised, we focus on the study of the role of the state in managing unemployment for capital, since Keynesianism redefined the relation between the state and the market. Third, we review how these management devices have been materialized in the unemployment reforms in recent decades. Finally, we analyze the discourse on unemployment of the president of the employers in an interview in 2013, in order to show how the contradictions about unemployment appear in that specific historical moment. This circular movement from the present (current crisis) to the past (the theory and history of unemployment) and back to the present (the employer's discourse in 2013), allows us to show the productive nature of unemployment during the current capitalist crisis.

Keywords: unemployment, job insecurity, crisis, productivity, work intensification.

CÓDIGO JEL: E24

1. Introducción. "Adaptarse a los nuevos tiempos": el desempleo como herramienta clave del arreglo temporal español

> *Yo creo que en un mundo tan rápido, tan veloz, donde lo más importante es ir rápido, y hacer las cosas que hay que hacer, pero muy rápidamente [...] pero es que somos todos un poco antiguos, las cosas las dejamos como están de toda la vida, y nos adaptamos muy poco a los nuevos tiempos que están viniendo [...] y hoy en día, con las tecnologías que tenemos en la mano, podemos serlo, pero para eso, entre todos hemos de seguir apretando.*
>
> Entrevista[1] a Joan Rosell (2013: 31'-32')

La inserción de España en el capitalismo mundial durante la segunda mitad del siglo XX ha estado estructurada principalmente a partir de su lugar semiperiférico en los circuitos de producción y consumo del occidente desarrollado. La apropiación por parte del capital trasnacional de una gran parte del tejido productivo industrial de bienes de consumo de masas; los relativos bajos salarios y la débil capacidad de movilización y negociación de los trabajadores, hicieron que nuestro país se especializase en la producción de bienes y servicios de gamas medias y bajas, y de bajo valor añadido. El intercambio desigual norte-sur a que había dado lugar esta situación, hacía que, aún constatándose altos niveles de crecimiento económico y de empleo, la diferencia entre España y los países de Europa central en los principales indicadores de desarrollo se fuera agrandando poco a poco.

En el cambio de siglo, con ocasión de la ampliación de las esferas de producción y circulación del capital a nivel mundial, la liberalización de los mercados y el desplazamiento del eje del comercio internacional hacia el Pacífico, se inicia una continua transferencia de capital productivo hacia los países asiáticos emergentes. Y los países semiperiféricos como el nuestro van a sufrir un intenso proceso de desmantelamiento industrial que supondrá su transición hacia modelos productivos basados en la intensificación del trabajo como principal soporte de la competitividad.

Esta profunda transformación se había operado sin excesivas tensiones sociales durante las últimas décadas gracias a la financiarización de la economía (López Calle e Ibáñez Rojo 2012). Algunos autores inspirados en el geógrafo norteamericano David Harvey, han definido esta compleja relación como el *arreglo espacial español* (López y Rodríguez 2010: 317-370), que sería el modo específico por el cual la economía española se habría constituido como un *circuito secundario de acumulación* provisional basado en la sustitución del capital

[1] A lo largo del texto y especialmente en el tercer punto, utilizamos como discurso representativo de los actuales cambios una entrevista realizada por el presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Joan Rosell, que se realizó en Radio Nacional de España el 17 de diciembre de 2013. En los extractos seleccionados, señalamos el minuto de la entrevista entre paréntesis. Puede descargarse aquí: http://mvod.lvlt.rtve.es/resources/TE_S24HOR/mp3/8/0/1387403110308.mp3

productivo por capital ficticio-financiero. Y como es sabido, este modelo transformó el territorio español de un modo radical[2].

Pero el año 2007 revela esta ficción (el sostenimiento artificial del consumo y sobreexplotación de los recursos técnicos y humanos) sobre la que se había sustentado el llamado ″milagro económico español″ en el cambio de siglo. Las rentas familiares caen a su valor real tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y el empleo asociado a sectores protagonistas de ese modelo de desarrollo se desvanece rápidamente. Como sabemos, en 2013 alcanzamos el récord histórico del 27% de paro -más de seis millones de parados-.

Nuestra tesis en esta investigación, más allá de los factores relacionados con las transformaciones productivas al interior de los centros de trabajo, es analizar cómo la producción y la gestión del desempleo ha servido a una suerte de catarsis final de la conformación en nuestro país de un modelo de vía baja de desarrollo basado en los bajos costes laborales, las malas condiciones de trabajo y la fuerte dependencia del capital transnacional. De tal manera que el citado arreglo espacial español ha dado paso al clásico *arreglo temporal* (Jessop 2006), y en estos momentos, la ″recuperación de la economía″ –en la expresión más repetida- significa conseguir un aumento de la competitividad basado fundamentalmente en la intensificación del trabajo, la disponibilidad permanente de la fuerza de trabajo y la reducción de costes laborales. O dicho de otra manera, sostenemos que el paro intensificado y precarizado ha sido una condición más del trabajo intensificado y el empleo precarizado; que no es que la recuperación de la economía sea realmente la condición para crear empleo, sino que la destrucción de empleo se plantea como la condición de la reactivación de la economía.

Para ello, indagaremos, en primer lugar, cómo entendemos que la producción y la gestión del desempleo se revelan como importantes factores productivos en el capitalismo avanzado, y en segundo término, la forma en la que dichos dispositivos se han puesto en práctica en nuestro país tras la gran recesión del año 2007.

2. Trabajo asalariado y hermenéutica del desempleo en el modelo keynesiano.

[2] Por señalar sólo los datos más significativos (López y Rodríguez 2010). El precio de la vivienda creció una media de un 30% anual entre 2002 y 2006. Entre 1997 y 2007, el valor medio de las propiedades de los hogares españoles se había multiplicado por tres gracias a esta subida del precio de la vivienda. La propiedad de vivienda llegó hasta el 87% en 2007: ″Entre 1997 y 2005 se compraron y vendieron en España cerca de nueve millones de viviendas, cerca del 40 % del parque total del país″ (op. cit. 250). Entre 2000 y 2006 España construía tanta vivienda como Alemania, Italia y Reino Unido juntos. Mientras tanto, los salarios medios no subieron y los salarios reales descendieron en un 10%. Sin embargo, la demanda crecía sin parar gracias al endeudamiento de las familias. ″En 1995, la deuda representaba el 62,5 % de la renta disponible de las familias, en 2008 superaba ya con creces el 130 %.″ (op. cit.: 251). En el mismo periodo, España se convirtió en el país de Europa con más kilómetros de autovía y de tren de alta velocidad.

Desde los orígenes del sistema capitalista, el desempleo (la formación de un ejército de reserva proletario) ha sido un factor productivo clave en el proceso de acumulación ampliada del capital, aunque también una limitación a su desarrollo.

Pues, dado que el principal objeto de las relaciones de explotación es el incremento de plusvalor, y no tanto, o no sólo, el incremento de la riqueza (la maximización del número de efectivos empleados o de sus niveles de productividad), éste se obtiene de la diferencia entre el valor producido por el trabajador -o tiempo de trabajo entregado-, y el valor de su fuerza de trabajo -o tiempo de trabajo necesario para su reproducción-, que, entre otras cosas, puede decrecer a medida que se incrementa el desempleo. No obstante, el capital como sistema ha mantenido históricamente una relación de amor-odio con el desempleo, de una parte la desocupación abarata el valor de la fuerza de trabajo, incrementando la tasa de ganancia por unidad empleada (produce así plusvalor relativo), de otra, sólo es del empleo de la fuerza de trabajo, (de la superficie, por así decir, de fuerza de trabajo ocupada) de donde se obtiene el plusvalor (de donde se puede obtener una parte del valor total creado en el proceso de trabajo a una tasa de ganancia dada). De forma que, a medida que aumenta aquélla, aumenta ésta de forma absoluta.

De manera que quizás sea preciso recordar algunas nociones básicas, pero importantes, sobre la relación entre desempleo y crisis del sistema capitalista. Y lo haremos contraponiendo la explicación Keynesiana a la Marxiana, en tanto que, en el segundo caso, se trata del más potente modelo teórico que nos permite entender el comportamiento real del desempleo en el proceso de acumulación de capital[3], y en el primer caso, se trata del modelo que más ha influido en la orientación de las políticas económicas occidentales durante gran parte del siglo XX. Muy sumariamente, Marx, sabemos, explica las crisis del proceso de acumulación capitalista a partir de sus contradicciones intrínsecas, es decir, plantea que las contradicciones que caracterizan sus bases constituyentes lo abocan a su propia autodestrucción.

Una de esas contradicciones constituyentes deriva de la consideración de la fuerza de trabajo como una mercancía. Marx explica, dicho de forma muy, muy esquemática, que la capacidad de trabajo no es una propiedad, es una potencialidad, ya que nadie puede subsistir sólo con su capacidad de trabajo, porque requiere de medios de subsistencia previos así como de medios de producción para ponerla en uso.

Ello da lugar a dos efectos interrelacionados: un efecto de explotación y un efecto de alienación.

Cuando se considera la fuerza de trabajo como una mercancía, para subsistir, el propietario de la capacidad de trabajo debe ceder una parte del valor que produce mediante su uso a quien se la arrienda, constituyendo el plusvalor (o la posibilidad de que alguien obtenga un beneficio del intercambio entre mercancías equivalentes).

[3] En cuanto a la potencia explicativa del desempleo en la teoría marxista, Jameson afirma que ″El capital no es un libro sobre política, ni siquiera sobre el trabajo, es un libro sobre el desempleo″ (2012: 21)

Pero además el que ello se presente como un intercambio de equivalentes tiene que ver con el efecto alienante de dicha consideración. Presentar el salario como el equivalente del valor del trabajo entregado y no como lo que realmente es, el valor de la fuerza de trabajo, supone presentar las determinaciones que llevan a la fuerza de trabajo a entregar cierta cantidad de trabajo por un salario determinado como si fueran preferencias. Necesidades y preferencias remiten a las dos lógicas, antagónicas entre sí, pero igualmente válidas, susceptibles de explicar la posición del sujeto en el orden social en la epistemología moderna: la lógica del carácter o la lógica del destino, para utilizar los conocidos términos benjamianos, en tanto que dos planos irreductibles del sujeto autodeterminado que está en la base de la sociabilidad.

Veremos más abajo que este efecto alienante es crucial para entender la gestión política del desempleo al servicio del capital. Pero ahora nos centraremos en las contradicciones que implica el fenómeno de la explotación: la producción de plusvalor genera tensiones contradictorias en el sistema. Los trabajadores, a medida que ceden una parte del valor que producen van perdiendo autonomía para subsistir por sí mismos (son desapropiados de los medios de producción) y así deben ceder una parte cada vez mayor, hasta que ello limita las posibilidades de reproducción de la fuerza de trabajo, como hoy observamos a escala mundial. Pero al capitalista le ocurre algo parecido: para producir plusvalor y/o ampliar el capital, es necesario adelantar una inversión, que debe ser cubierta con una parte del plusvalor obtenido. De manera que ampliar el plusvalor implica ampliar constantemente la inversión y ampliar la inversión implica ampliar constantemente el plusvalor.

Pero además, siguiendo los argumentos de Moishe Postone, otra contradicción central se inscribe en la propia forma social de la riqueza en el capitalismo –el *valor*-, que no permite repartir la riqueza ni reducir globalmente los tiempos de trabajo, a pesar de que el trabajo sea cada vez menos necesario para la producción de riqueza material (Postone 1993: 374-5). Esta contradicción aparece como una intensificación creciente del tiempo de trabajo que coexiste con trabajos y personas crecientemente sobrantes[4]. De este modo, la producción periódica y masiva de desempleo funciona como un factor clave en la dinamización de la necesidad de incrementar constantemente el plusvalor.

Estas contradicciones[5] alcanzaron un grado de intensidad crítico y de impacto mundial por primera vez durante la Gran Depresión de los años treinta. El crac de la bolsa neoyorkina supuso, por una parte, el pinchazo de la burbuja de capital ficticio generado para mantener la reproducción ampliada del capital ante la

[4] ″…la noción de que el valor es, históricamente, cada vez más anacrónico, implica que el trabajo creador de valor también se convierte en anacrónico, incluso aunque siga siendo necesario para el capitalismo. Cada vez más y más trabajo se convierte en superfluo, aunque la organización de la sociedad capitalista se basa en su misma existencia. Una de las consecuencias es una mala distribución creciente del tiempo de trabajo, entre un segmento con exceso de trabajo y otro que está esencialmente sin trabajo. Esto ya no es una cuestión coyuntural, como quizás pudo haber sucedido durante la Gran Depresión, sino que ahora se trata de un problema estructural″ (Postone 2012: 248-9, traducción propia). Para una argumentación en profundidad, véase Postone (1993).

[5] Para profundizar en la línea de las contradicciones en torno al desempleo, véase la octava contradicción de las 17 resumidas recientemente por Harvey (2014).

citada caída de la tasa de ganancia, y por otra, la constatación de que el desarrollo del proceso de acumulación y el crecimiento económico producía bolsas cada vez mayores de desempleo *improductivo* (alcanzándose tasas de desempleo del 25% en Estados Unidos en la década de los 30). Este tipo de desempleo estructural –no friccional, ni debido a la resistencia de los trabajadores-, no sólo suponía la reducción del número de efectivos produciendo valor, sino que no actuaba realmente como estímulo al empleo (abaratando los salarios de los ocupados). Por último, suponía la reducción de la demanda efectiva. Esta problemática se refleja en lo que Castel (1997) y otros se han referido en extenso en el debate en torno a la *Cuestión Social* del cambio de siglo. Las masas de desocupados que estaban disponibles en el ejército de reserva, súbitamente pasaban a una clase de subproletariado, excluidos sociales, *inempleables*, y así a la muerte física, psíquica o social. Esto, en términos económicos, significa que la ″reserva″ deja de hacer efectiva su función económica al transformar a los potenciales ocupados en *desafiliados*, y así en una clase *improductiva* en el sentido marxiano (su actividad no contribuye ni directa ni indirectamente a la generación de plusvalor).

El modelo keynesiano hace, a grandes rasgos, un análisis muy distinto del crac del 29, y por extensión de las leyes que rigen el funcionamiento del sistema capitalista. Análisis que se va a caracterizar, por un lado, por su explicación de la posibilidad del desempleo estructural –esto es, involuntario- en el capitalismo, sin mover un ápice los principios del modelo teórico liberal. Y por otro, en la misma operación, establecer los mecanismos mediante los cuales ″el capital″, al menos provisionalmente, modulará los efectos de las crisis que ello produce en beneficio de la clase capitalista, controlando los dispositivos de gestión, producción y reproducción del obrero colectivo, -en este caso, en la gestión del desempleo-, así como, en la esfera de la circulación, los dispositivos reguladores de las tasas necesarias de consumo, ahorro e inversión de capital.

Tal reto era complejo. Para el modelo teórico liberal (que, hay que recordar, parte del principio de que el trabajo es realmente una mercancía –el salario se determina por el valor del trabajo entregado-), el desempleo, esto es, el desempleo involuntario, es lógicamente incompatible con el sistema de libre mercado[6]. Si existe desempleo involuntario no podemos hablar de una situación de libre mercado, y a la inversa, si existe libre mercado no podemos hablar de desempleo involuntario. El libre mercado se asimila a un estado de competencia perfecta en la que la decisión del trabajador de contratarse por un salario determinado está definida por el momento en el que éste marca el precio justo del trabajo entregado. Lo cual, dicho sea de paso, y siguiendo un razonamiento tautológico, significa que la desocupación será designada como voluntaria si se

[6] Más allá de la desocupación meramente ″friccional″, la desocupación, para el modelo liberal clásico es necesariamente voluntaria en una situación de libre mercado en la que oferta y la demanda determinan el precio justo de la fuerza de trabajo (el valor del producto atribuible a su utilidad marginal), pues la desocupación se debe ″la negativa o incapacidad de una unidad de trabajo para aceptar una remuneración correspondiente al valor del producto atribuible a su productividad marginal″. De forma tal que eliminando esa negativa o incapacidad (″legislación o las prácticas sociales, el agrupamiento para la contratación colectiva, la lentitud para adaptarse a los cambios económicas o simplemente la obstinación humana″) se alcanzará una situación de pleno empleo. (Keynes 1936: 18)

determina que se dan las condiciones de equidad y libertad de mercado, esto es, si se considera que el salario marginal que marca el precio de mercado de las ofertas de trabajo disponibles es el adecuado. Dicho de otra manera, para el modelo liberal clásico (y para el modelo neoliberal) el desempleo no se resuelve sino con más libertad (″negativa″[7]) restituyendo el libre derecho a ganarse la vida por el trabajo con medidas tales como la eliminación de apoyos sociales y lazos de solidaridad orgánica, así como de toda forma de acceso a la propiedad que no esté mediada por el trabajo personal.

Keynes no se desmarca, decíamos, ni un ápice de esos principios. Simplemente plantea que sólo rigen realmente cuando nos encontramos ″ya″ en una situación de pleno empleo. Cuando no ocurre así, no hay libre mercado, pues las mercancías, entre ellas la fuerza de trabajo, no se venden y se compran a su precio justo. Es decir, cuando no existe un estado de ocupación plena no hay libre mercado porque se produce una diferencia entre el precio justo de las mercancías (el que se alcanzaría en condiciones de igualdad o competencia perfecta) y su precio habitual. O lo que es lo mismo, existen desiguales condiciones de acceso a la propiedad. Esta desigual distribución de la riqueza, en primer lugar, hace que la demanda efectiva de las mercancías producidas no crezca al mismo ritmo que la masa salarial (decrece la propensión marginal al consumo en las rentas más altas y la capacidad de consumo en las más bajas); y, en segundo lugar, hace que el ingreso no destinado al consumo no se convierta en inversión sino en ″ahorro forzado″. De tal manera que su tesis es que, en esta situación, el potencial aumento de la ocupación que provocaría una bajada de los salarios por efecto del desempleo se detiene antes de alcanzar el estado de ocupación plena:

> El volumen real de ocupación se reducirá hasta quedar por debajo de la oferta de mano de obra potencialmente disponible al actual salario real, y el salario real de equilibrio será mayor que la desutilidad marginal del nivel de equilibrio de la ocupación. (Keynes 1936: 38).

En otros términos, como ocurre con cualquier otra mercancía, el salario no puede bajar por debajo del precio equivalente al tiempo de trabajo necesario para su producción.

De esta manera, apuntábamos, Keynes da coherencia lógico formal a la intervención activa del Estado sobre el mercado dentro de los principios del modelo liberal. La cadena lógica es como sigue: el Estado actúa contra (en) el Mercado a favor del Mercado, porque realmente el Estado no actúa contra el Mercado. Cuando el Estado actúa es porque no hay Mercado, lo hace para restituir el Mercado[8].

[7] El concepto de libertad negativa, acuñado por Berlin, recoge la idea ya expresada por Marx en la expresión ″dictadura de la necesidad″ de que la libertad que propone el orden liberal es una libertad que al dejar hacer, sin proveer de la capacidad de hacer, obliga. (Berlin 1958).

[8] La percepción dominante de los capitalismos de Estado -keynesiano y soviético- era que el Estado podía poner límites al Mercado, cuando en realidad esas limitaciones iban a favor del propio Mercado. En las últimas décadas, cuando el Mercado ha requerido menos Estado, se ha revelado esta relación de hegemonía real del Mercado sobre el Estado (Jameson, 2012; Postone 2012). La pregunta que aquí subyace es la de qué compatibilidades puede haber en el futuro entre la acumulación de capital y los medios keynesianos.

Como vemos, para el keynesianismo, los efectos de las contradicciones intrínsecas al sistema capitalista se presentan, más bien, como limitaciones extrínsecas al pleno funcionamiento del sistema capitalista. La intervención del Estado, justo en el momento en el que deviene en un dispositivo regulador de las contradicciones propias del sistema capitalista, se presenta como un agente que corrige las limitaciones a su pleno desarrollo.

La correlación que se establece entre ausencia de mercado y falta de libertad (igualdad de acceso a la propiedad), al mismo tiempo, salva la incompatibilidad entre, por un lado, la tutela o la intervención del Estado en los asuntos privados, y por otro, la preeminencia de las libertades individuales y la inalienabilidad de la propiedad privada. La falta de libertad implica carencia de capacidad y carencia de responsabilidad, de manera que el control que ejerce el Estado sobre la ciudadanía se resuelve en términos morales. Desde este punto de vista, el Estado sería el garante del interés del ciudadano plenamente emancipado, de forma que éste ejercita su auténtica libertad en la acción del Estado. Es decir, el individuo pasional, racionalmente limitado, sujeto a las desigualdades sociales y a las determinaciones de la necesidad, es representado en sus verdaderos intereses por el Estado (Hirschman 1978). El Estado, de este modo, no mantendría una relación de poder sobre el ciudadano, sino de *tutela* (Castel 1997), que se ejerce a través del control y organización de una parte de la propiedad privada del asalariado, la *propiedad social*. Mediante el servicio público, el asalariado (ocupado o desocupado, activo o inactivo,…) percibe una parte de su salario de forma indirecta o diferida, y ello permite el control y la organización de la reproducción de la fuerza de trabajo: desde la vivienda social a la educación, la sanidad, la cultura, los servicios sociales, la seguridad social, etc.

Así pues, la intervención sobre el mercado mediante dispositivos como la regulación o desregulacíon del mercado de trabajo; el reconocimiento y el tratamiento de la desocupación; o el control de los tipos de interés (orientando los ingresos hacia el ahorro o la inversión), se plantean como problemas exclusivamente técnicos. Ahora bien, se trata de una falsa tecnicidad, al sustentarse en un razonamiento circular. En el caso del desempleo, la distinción entre paro estructural y paro friccional indica el grado de voluntariedad de la desocupación, pero lo que determina que el paro sea caracterizado como estructural es la interpretación de la desocupación como desocupación involuntaria (esto es, la determinación política de dónde se sitúa el salario marginal aceptable).

Este es el modo en el que la acción del Estado salva subrepticiamente los límites de la propia inalienabilidad de la capacidad de trabajo que fundamenta la libertad individual y el contrato de trabajo mismo, pues interviene en su libre disposición, pero lo hace en ″negativo″: ya sea con el acuerdo de los actores sociales o sin él, al establecer las condiciones de trabajo mínimas y al ″proteger″ al trabajador de los abusos patronales mediante la regulación de las formas de contratación, el Estado determina el grado de voluntariedad de la desocupación.

Si, primero, el desempleo estructural se había tornado *improductivo* en el momento en el que una rebaja salarial no estimulaba el arrendamiento de la capacidad de trabajo y además dejaba de aumentar la demanda efectiva, después, el desocupado se volverá *productivo* en el momento en el que dicho

estímulo u orientación al empleo se modula artificialmente. Y ello se hace, entre otras cosas, supeditando la percepción de un subsidio de desempleo que incrementa la demanda a la interpretación de la involuntariedad de la situación. La involuntariedad incluía al desocupado en la condición de plena ciudadanía, moral y materialmente hablando, pues ahora la integración social venía dada por el reconocimiento del estatuto de asalariado y no ya sólo por el de tener trabajo. Estar desempleado se convertía así en una situación coyuntural para sostener al potencialmente inempleable y tratar que su capacidad de trabajo no se deteriorara irreversiblemente, mientras que el ocupado reducía su miedo a desocuparse. Tales fueron algunos de los efectos clave de las luchas de clases y las reformas asociadas a la constitución del Estado Social de Derecho. Sin embargo, este movimiento, paradójicamente hizo que el reconocimiento del sujeto vulnerable implicara más bien la elevación de la vulnerabilidad a la condición misma del ciudadano.

La gestión estatal de esta vulnerabilidad[9] permite, por un lado, determinar en cada momento las formas de reconocimiento y clasificación de la desocupación (friccional, voluntaria o involuntaria), y por otro, aplicar un tratamiento distinto a cada una de ellas. En primer término, el Estado asigna una condición física diferente en función de la distinción decimonónica entre válidos e inválidos para el trabajo, es decir, delinea los márgenes que engloban a la población susceptible de trabajar. En segundo lugar, entre los primeros, atribuye una condición moral diferente a los desocupados válidos para trabajar en el momento en que les diferencia por su grado de voluntariedad-responsabilidad en su situación, de forma que, con ello, gestiona también los márgenes que delimitan el conjunto de la población activa (Salais et al. 1986).

De este modo, el estatuto de desempleado se obtiene cuando el desocupado puede y quiere trabajar[10]. Pero es esta última condición la que presenta la consideración de activo o inactivo como una elección personal, cuando realmente depende, en negativo, de las condiciones de empleo y de trabajo establecidas como aceptables por parte de las instituciones públicas. Por ejemplo, cuando se exige al desocupado que demuestre estar buscando un empleo, o cuando el despido que da derecho a una indemnización por esta causa debe ser juzgado como improcedente (léase, involuntario), se está condicionando y definiendo el acceso a este estatuto. Por último, los organismos públicos gestionan esas diferentes categorías, por una parte, determinando la cantidad de la ayuda y la duración del reconocimiento del desempleado involuntario y, por otra, directamente poniendo en marcha determinadas políticas *activas* de empleo.

[9] La producción permanente de nuevos dispositivos de gestión del desempleo son, en todos los países, una *gestión de los márgenes* (Vosko 2010; Alaluf y Martinez 1999) entre: por un lado, las internalidades y las externalidades, entre lo que entra y sale en los dispositivos de representación de los economistas y en las clasificaciones estatales; y por otro lado, las segmentaciones que se materializan socialmente por la capacidad de los dispositivos de producir divisiones reales, y reproducirlas. Esta gestión implica un gobierno de los límites de la vulnerabilidad para que estas tensiones sean económicamente óptimas.

[10] Véase la disposición final 5ª del RDL 3/2012, art.203.2 y 203.3

3. El desempleo como factor productivo en España en los últimos treinta años. Normativa laboral y discurso empresarial.

> - Periodista (P.): Yo no sé si usted está de acuerdo con abaratar el despido […]
> - Rosell (R.): Yo creo que tenemos lo que tenemos, venimos con una legislación de donde venimos que la tenemos que ir adaptando paulatinamente. Tenemos que hacer los cambios, pero no tienen que ser cambios drásticos
> - P.: ¿Despido gratuito en algún caso y para alguna circunstancia?
> - R.: No, yo creo que no, ni una cosa ni la otra […] Ojalá que pudiésemos empezar de cero y que todos los contratos fuesen indefinidos, y que hubiese un coste de despido, que ni fuese el máximo que tenemos ahora, ni el mínimo que es cero.
>
> Rosell 2013: 35'-37'

3.1 Cambios recientes en la regulación del desempleo en España

En los años 80, con ocasión del agotamiento del modelo Fordista Keynesiano instaurado en la segunda mitad del franquismo en nuestro país, se procedió a iniciar profundas reformas del mercado de trabajo. En el año 84 la primera de ellas, se denominó de desregulación ″externa″ de las relaciones laborales (con la creación de nuevas formas contractuales temporales específicamente dirigidas al empleo de las nuevas generaciones), o más bien de ″desregulación regulada″. Diez años más tarde, en el 94, se daba la salida al proceso de flexibilización interna de las relaciones laborales (individualización de la negociación de las condiciones de trabajo). Desde entonces han habido numerosas reformas, más de cincuenta, encaminadas a profundizar en estas dos tendencias (Fundación Primero de Mayo 2012: 1-3).

La normativa del desempleo, a partir de la década de los 1990, ha seguido en paralelo un proceso similar de precarización de la condición del desocupado. Por ejemplo, la Ley 22/1992 de *Medidas Urgentes de Fomento del Empleo y Protección del Desempleo*, de 30 de julio, alargaba el periodo de cotización exigido hasta entonces para poder acceder a la prestación por desempleo a doce meses, reducía la duración de la prestación e incluso la tasa de prestaciones contributivas. Las leyes 21 y 22/1993 eliminaron las exenciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas en el seguro por desempleo, trasladaron al parado el pago de las cotizaciones sociales y redujeron el sueldo de la prestación contributiva. Cinco años más tarde, las Leyes 8/1997 y 9/1997, de 6 de mayo determinaban la distinción entre despido objetivo e improcedente, enumerando sus supuestos y por tanto, las cantidades a finiquitar –indemnización por despido que se puede asimilar a una de las formas del subsidio por desempleo-. Al mismo tiempo, con la nueva formulación de contrato indefinido se reducía dicho subsidio aunque fuera improcedente (33 días por año, con un máximo de 24 mensualidades).

Diez años más tarde, el 24 de mayo de 2002, se aprobaba el Real-Decreto Ley de *Reforma del Sistema de Protección por desempleo y Mejora de Ocupabilidad*, con el objetivo declarado de ″racionalizar el gasto por desempleo″. Ley que supone un hito clave en esta serie de reformas, pues abre paso a la intervención formalmente activa del Estado en las estrategias laborales y profesionales que van a seguir los desocupados. Así por ejemplo, determinaba que, cuando el parado rechazara las ofertas, tanto de formación como de ocupación, durante el plazo de un año, que la Administración considerara ″adecuadas″, se le podría retirar el derecho de percepción de prestación por desempleo[11]. Por lo demás, el mismo Real Decreto supone también la eliminación del subsidio conocido como PER (régimen específico de subsidio de desempleo para los ocupados en la agricultura), tan importante en zonas rurales del sur español. Dos años más tarde el RD-Ley 3/2004, actúa sobre las cuantías del subsidio, pues modifica los topes máximos y mínimos de la prestación contributiva por desempleo. Los mínimos dejan de vincularse al Salario Mínimo Interprofesional, y lo hacen al IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples), que es una cuantía bastante inferior al Salario Mínimo Interprofesional (por ejemplo en 2013 el Salario Mínimo Interprofesional es de 645,30 € y el IPREM 532,51 €)[12].

Pero también las gramáticas inspiradoras y legitimadoras de las reformas en el área de la regulación de la desocupación se invisten del discurso de la flexibilidad y la individualización de las relaciones laborales, con todo el cinismo culpabilizador que impregna este discurso. La puesta en marcha de las llamadas *políticas activas* de empleo supondrá no tanto financiar la creación de más empleo público sino más bien incrementar la presión sobre el desocupado para que trabaje. Las causas del paro se achacarán cada vez más recurrentemente a la

[11] El beneficiario de prestaciones debe firmar un compromiso de actividad que se acredite su disponibilidad para aceptar un trabajo ″adecuado″, realizar las actividades necesarias para mejorar su *empleabilidad*, así como las acciones personales para la búsqueda de colocación (o sea, que sólo se considera parado con derecho a prestación a aquellas personas que buscan trabajo de forma activa, cuya principal manera de demostrarlo, de facto, será el apuntarse a una Empresa de Trabajo Temporal). Si el trabajador rechaza tres empleos ″adecuados″ perderá el derecho a la prestación (1º rechazo- Reducción de derecho por 3 meses, 2º rechazo- reducción por 6 meses y 3º rechazo pérdida total del derecho). Una oferta será ″adecuada″: a. Si proviene de la profesión habitual del parado o de cualquiera de las profesiones que haya ejercido por un periodo mínimo de seis meses. b. Cualquier otra que se ajuste a las aptitudes físicas y formativas del trabajador. c. Las ofertas situadas en un radio inferior a 30 km. del lugar de residencia y/o que no supere las 3 horas (en total) de desplazamiento, y/o no suponga un gasto superior al 20% del salario neto mensual. d. ″Transcurrido un período de tiempo desde el inicio de la prestación, además de las profesiones anteriores también se considerará ″adecuada″ la colocación en cualquier otra profesión que a criterio del Servicio Público de Empleo pueda ser debidamente ejercida por el trabajador. Los mayores de 52 años que están cobrando el subsidio o la Renta Activa de Inserción, podrán verse obligados a aceptar ofertas de empleo con bajo salario, pagando el empresario al trabajador la diferencia entre el subsidio y el salario propuesto por la empresa.

[12] Para compensar este detrimento se aumenta el porcentaje de los topes, pero aún así se sigue produciendo un empeoramiento en el importe de los mismos, que quedan de la siguiente manera: El tope Mínimo con hijos 107% del IPREM (antes 100% SMI), sin hijos 80% del IPREM (antes 75% SMI). Los Topes Máximos son 175% IPREM (antes 170% SMI) para perceptores sin hijos, 200% del IPREM (antes 195%) y 225 % (antes 220%) para perceptores con dos o más hijos

falta de empoderamiento y la baja empleabilidad de los parados; o al déficit de emprendedores y de talento que tiene el país. Con ello se consigue responsabilizar aún más al propio desocupado de no encontrar un empleo o de ser incapaz de creárselo él mismo. De manera que los únicos nuevos empleos que van a generar estas políticas son los de la bien *nutrida* caterva de orientadores profesionales y laborales; psicólogos y *coaches* personales; y una miríada de nuevos gurús de la motivación y la resiliencia en general, que hoy día viven de presentar la miseria estructural que produce el sistema en forma de desempleo, como un problema de falta de voluntad y esfuerzo personal de los afectados (Serrano et al. 2012)

Es por ello que, lejos de crear empleo público, lo que se plantea como objetivo por parte de las instituciones es facilitar el autoempleo del parado. Así, el RD 1413/2005, modifica el pago único de la prestación por desempleo que ya se había establecido en el 2002 para ″facilitar″ ese autoempleo, y amplía de 12 a 24 meses el plazo máximo del vínculo contractual previo con la cooperativa o sociedad laboral a la que se pretende incorporar de forma estable, permitiendo también la ampliación del abono de la prestación, en el caso de las cooperativas, a las aportaciones al capital social y a la cuota de ingreso. En esta línea, el RD 1975/2008, sobre las *medidas urgentes a adoptar en materia económica, fiscal, de empleo y de acceso a la vivienda*, modifica, en lo que se refiere a desempleo, el porcentaje que pueden capitalizar los perceptores de prestaciones por desempleo que pretendan iniciar una actividad por cuenta propia, que va a pasar del 40% al 60%.

El 6 de marzo de 2009, cuando la cifra de desempleados se había multiplicado casi por dos en sólo un año, de los dos millones de parados a los cuatro, se promulgaba el Real-Decreto Ley 2/2009, de *Medidas Urgentes para el Mantenimiento y Fomento del Empleo y la Protección de las Personas Desempleadas*, dotando de una ayuda de 400 euros a aquellos desempleados que habían agotado su prestación y que carecían de rentas de cualquier naturaleza, aunque con el compromiso por su parte de participar en un programa de inserción laboral. Ayuda que desaparecerá tres años más tarde, cuando también mediante la Ley 3/2012 y RD-Ley 20/2012, se realiza un nuevo recorte en las prestaciones por desempleo, especialmente en su cuantía: se establece un nuevo porcentaje del 50% de la base reguladora a partir del séptimo mes, frente al 60 % que regía hasta esa fecha, viéndose así reducida en un 10%. Como medida de ″fomento″ de la contratación indefinida se hace lo que se venía haciendo hasta la fecha, rebajar los derechos adscritos a dicha fórmula contractual para acercarlos a los del contrato temporal, pero en este caso de manera un tanto enrevesada. Se trata de una medida destinada especialmente a los emprendedores que les permite que los trabajadores contratados bajo esta modalidad pueden ″voluntariamente″ compatibilizar cada mes, junto con el salario, el 25 por ciento de la cuantía de la prestación que tuviera reconocida y pendiente de percibir en el momento de su contratación. Es decir, completar con una parte del paro que les correspondía el salario a percibir.

En marzo de 2013 se ponía en marcha la Estrategia Nacional de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016, y a principios de 2014 el Plan Anual de Política de Empleo (PAPE), bajo la idea de modernizar y reforzar el servicio

público de empleo creaba un Portal Único de Empleo, que daba lugar a la cooperación de las oficinas de empleo con las agencias privadas de colocación (una suerte de privatización de los servicios de colocación).

Ya en fechas muy recientes hemos conocido que entre las ″Recomendaciones del Consejo Europeo″ relativas al al Programa Nacional de Reformas de 2014 de España del 2 de junio de 2014, se señalaba, como principal explicación del desempleo juvenil″ La inadecuación de la educación y la formación a las necesidades del mercado de trabajo y el elevado porcentaje de desempleados sin cualificación formal (35,2 %)″. Justo llamaba la atención sobre ″El porcentaje de estudiantes que abandonan prematuramente los estudios o la formación (23,5 %)″ -cuando sabemos que ello ha sido un efecto directo de las onerosas oportunidades de empleo que han ofrecido a muchos jóvenes sectores de bajo valor añadido tales como la construcción-. Y recomendaba ″Velar por que la evolución de los salarios reales sea coherente con el objetivo de creación de empleo″. Así como ″Reforzar los requisitos de búsqueda de empleo para la percepción de las prestaciones de desempleo″.

El cinismo que subyace a todas estas políticas de empleo radica en que, mientras por una parte se incrementan los índices de desempleo de forma estructural, cuyas causas tienen que ver con el modelo productivo y las estrategias de rentabilidad empresariales, por otra, se viene a plantear que las causas del desempleo son de carácer personal, pues realmente el modelo de selección meritocrático hace que quienes al final consiguen acceder a un empleo son los más formados; los más dispuestos; los más preparados psicológicamente; los que tienen mejores habilidades sociales, etc. Se consigue con ello: 1. Culpabilizar al desempleado de su propia situación, 2. Que el desempleo ejerza eficazmente su función de contención de los salarios de los realmente ocupados, activando constantemente a los desocupados. 3. Desvalorizar la fuerza de trabajo en su conjunto, toda vez que el constante incremento de las aptitudes y las actitudes del conjunto de trabajadores que compiten por un puesto de trabajo escaso, permite obviamente a las empresas, obtener dichos valores de uso por un valor de cambio menor.

La presión social y regulativa sobre el desempleado es tal, que ya son muchas las ocasiones en las que, objetivamente, para muchos trabajadores, como hoy saben perfectamente por ejemplo algunas categorías de profesorado universitario, resulta económicamente costoso desempeñar determinados trabajos. Valga, entre muchos, el ejemplo de Paloma, una parada que trabajaba en una frutería:

> Mi contrato era de cuarenta horas, según contrato. Me dijeron que me iban a pagar todas esas horas que estaba echando de más, estaba echando más de sesenta, y no las vi por ningún sitio, Cuando las reclamé, me echaron a la calle. Me obligaban a abrir los domingos, que era mi único día libre, que tampoco me lo iban a pagar […] Un domingo dije que no abría, el último domingo de diciembre. ″No abro si no me lo vais a pagar″. El día 1 fue fiesta, el día 2 me dijeron: ″Vente a Mercamadrid, que tenemos que hablar″. Cerré la tienda y me fui a Mercamadrid donde estaban los jefes. Me dijeron que **detrás de mí había dos mil personas más**, y que por 500 euros iban a trabajar todas esas horas y más. ¡Así de duro! Digo: ″Pues, por

500 euros que vais a ofrecer, supongo que habrá mucha gente que lo está deseando, pero a mí me está costando pagar comedor para mi hija, me está costando el transporte, estoy viniendo aquí, te estoy regalando horas." (Paloma, 37 años, 1 hija)[13]

De hecho, según la última EPA, en España habría ya 2,4 millones de ocupados *subempleados*. Esto es, gente que tiene un trabajo pero que lo considera insuficiente porque está disponible o quiere trabajar más horas. Mientras que antes de la crisis, apenas 1,4 millones de trabajadores se situaban en esta situación.

De resultas de todo ello, hoy día, justo cuando las estrategias de rentabilidad financieras y empresariales generan más desempleo – y justo cuando el Estado tendría que ampliar la cuantía y la cantidad de subsidios- se dificulta el acceso al seguro de desempleo. Si bien en el año 2010 se alcanza la máxima tasa de cobertura, que llega al 79% de los desempleados con experiencia laboral, ya un millón y medio de desempleados con o sin experiencia laboral no tienen ninguna prestación. Pero en sólo cuatro años, en 2014 esa tasa cae hasta el 59%, lo que supone que la mitad de los desempleados, tres millones en cantidades absolutas, no tienen ninguna prestación.

Tabla 1

	Prestaciones por desempleo, en miles	**Número de parados (EPA) en miles**	**Tasa de cobertura[14]**
2004	1.293	2.309,8	61,48
2005	1.321	2.121,3	63,63
2006	1.383	1.942,8	66,53
2007	1.425	1.863,2	71,38
2008	1.608	2.190,5	73,59
2009	2.436	4.018,2	75,48
2010	3.160	4.617,7	78,44
2011	3.054	4.921,2	70,67
2012	3.012	5.667,9	65,81
2013	3.062	6.278,2	62,26
2014	2.805	5.933,3	58,93

Fuente: INE, Ministerio de Empleo y Seguridad Social

[13] Los extractos de personas en paro que mostramos en este artículo se han seleccionado de entrevistas realizadas entre 2012 y 2013, que provienen del trabajo de investigación de Álvaro Briales en el marco del proyecto TRACUVI "Trabajo, cuidados, vida personal y orden social en los mundos de vida de la sociedad española" (CSO2010-19450, dirigido por Carlos Prieto).

14 La tasa de cobertura mide el porcentaje de desempleados que disfrutan de cobertura sólo respecto de los que tienen experiencia laboral. http://www.empleo.gob.es/estadisticas/BEL/PRD/indice.htm (Fecha de la consulta 20-5-2014)

En la base del argumento que hay detrás de estas medidas hay un recurso digamos que de tipo metonímico, que ha tenido consecuencias dramáticas para muchas personas: lo que reduce el desempleo es la reducción del subsidio de desempleo. El efecto del desempleo, que es el incremento del gasto en subsidios, se sitúa como la causa de aquél.

Descubrimos así que el mismo esquema argumentativo keynesiano, jugando con la caracterización que se hace de la desocupación, permite proponer medidas totalmente divergentes con las recetas de los años cuarenta, ahora que el modelo se orienta hacia la intensificación del trabajo como principal forma de extracción de plusvalor. En la medida en que la desocupación, manifiesta o latentemente, se designa como voluntaria, ello permite utilizar entonces la producción de desempleados, sin apoyos, como la vía de la recuperación económica, y no a la inversa, como cabría esperar de la consideración de la desocupación como desocupación involuntaria: que apostara por la creación de empleo público y la protección del desempleado como la vía para tal fin.

El fuerte ataque a la negociación colectiva en años recientes por vía presupuestaria y legislativa se apoya también, entre otras cosas, en estos dispositivos de culpabilización de la víctima cuando la voluntariedad del desempleo se proyecta sobre el obrero colectivo en general, de manera que la ″resistencia″ corporativa a rebajar las condiciones mínimas de trabajo o de empleo de los trabajadores ocupados, para acercarlas a lo que ″vale realmente su trabajo″, se presenta como uno de los principales impedimentos a la creación de empleo[15].

3.2 La cuestión moral del desempleo a través del discurso empresarial

En definitiva, la capacidad de las instituciones públicas para interpretar la casuística del desempleo, en función de los requerimientos del mercado, ha supuesto una lenta y sutil transformación de la condición moral del parado en los últimos veinte años en nuestro país (Serrano 2005; Crespo et al. 2009). Es decir, cada vez se le atribuye un mayor grado de voluntariedad[16].

Este dispositivo de culpabilización se puede observar muy claramente, de nuevo, en el propio cinismo del discurso empresarial, en concreto en el del presidente de la patronal:

> La crisis no acabará hasta que los parados tengan un puesto de trabajo, y **también lo quieran, y luchen por tenerlo**. La crisis no se acaba hasta que tengamos a todo el mundo que **quiera** trabajar, trabajando. Y eso lo he dicho más de una vez en cuanto a los registros del paro. Nosotros en los

[15] La presidenta del *Círculo de Empresarios*, Mónica Oriol, planteaba recientemente que uno de los principales frenos a la creación de empleo era que los trabajadores, especialmente los jóvenes, están ganando ″un salario mínimo que no *producen*″. Ver ″Los ‘ninis’ no se ganan el salario mínimo″, *Negocios.com* 24-4-2014

[16] Es este nuevo contexto discursivo sobre el desempleo el que actualmente hace posible que algunos importantes representantes del ámbito empresarial empiecen a caracterizar directamente como ″parásitos sociales″ a los parados que reciben subsidio de desempleo. Es el caso de la recién citada Mónica Oriol, presidenta del Círculo de Empresarios, cuando intervenía recientemente en un desayuno informativo en el Club Internacional de Prensa. *El País,* 29/04/2014

> años 2007-8, muchos empresarios queríamos contratar y no había manera de contratar. ¿Y qué quería decir? Que mucha gente que estaba apuntada en el paro, pues que no tenían intención, o no les gustaban los planteamientos que les hacían para trabajar, y por tanto al final **decidían no trabajar**. Eso no ocurre ni muchísimo menos, todo lo contrario en estos momentos, donde la situación es muchísimo más grave y muchísimo más complicada. (Rosell 2013: 38' – 39')

Una actitud cínica ante el desempleo que es altamente corrosiva para las relaciones laborales, pues, a fin de cuentas, no hace sino inocular entre los trabajadores una paradójica involuntaria voluntad de trabajar; una voluntariedad que es impuesta por la crisis y que deriva en una relación ambivalente de la clase empresarial con el desempleo: la crisis sólo se superará con la reducción del desempleo -*"Lo que más me interesa es la creación de empleo"* (Rosell 2013: 34')- pero el desempleo es necesario para salir de la crisis. Lo que resuelve la paradoja es, por supuesto, la fina distinción entre los tipos de desempleo: la arbitraria atribución del sentido que se le puede dar al desempleo en cada momento y que se concreta en la imputación moral sobre los desempleados por parte de quien enuncia el discurso[17].

Conectando con el conocido mantra culpabilizador del "habéis vivido por encima de vuestras posibilidades", la crisis de empleo actual se llega incluso a plantear subrepticiamente como una suerte de escarmiento a los trabajadores españoles actualmente desempleados. Pues éstos, en aquéllos años de bonanza, habrían contribuido a generar una situación de *superempleo*, si se nos permite la expresión, al no querer determinados trabajos ocupados por inmigrantes. Ello se evidenciaba en la etnofragmentación del mercado de trabajo y en la también cínica y conocida explicación de la extrañamente fácil o poco conflictiva integración de los inmigrantes en nuestro país*:*

> Bueno, pues que en un momento dado cuando crecíamos y **necesitábamos que viniera mucha más gente a trabajar**, seguíamos teniendo un paro del 8%, lo cual era estadísticamente e incluso socialmente **incomprensible**. A partir de ahí abrimos las fronteras e hicimos que durante una serie de años llegaran alrededor de cinco millones de **no nativos**, cinco oficiales y uno ilegales. Y por tanto, eso va a ser **difícil de digerir** en los próximos años y por mucho que creemos empleo, en los momentos que más empleo creábamos que eran los años 2005, 2006,

[17] Quizás sea pertinente recordar aquí uno de los pasajes literarios que mejor sintetiza el problema de la representación en la episteme moderna

«-No sé qué es lo que quiere decir con eso de la «gloria» -observó Alicia-.

-Humpty Dumpty sonrió despectivamente.

-Pues claro que no..., y no lo sabrás hasta que te lo diga yo. Quiere decir que «ahí te he dado con un argumento que te ha dejado bien aplastada».

-Pero «gloria» no significa «un argumento que deja bien aplastado» -objetó Alicia.

-Cuando yo uso una palabra -insistió Humpty Dumpty con un tono de voz más bien desdeñoso- quiere decir lo que yo quiero que diga..., ni más ni menos.

-La cuestión -insistió Alicia- es si se puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

-La cuestión -zanjó Humpty Dumpty- es saber quién es el que manda..., eso es todo».(Carroll 1865)

> creábamos como máximo 600 o 700.000 puestos de trabajo, pero desgraciadamente en los momentos de destrucción hemos sido los que más hemos destruido y más rápidamente. (39' – 40')

En otras palabras, el hecho de que vinieran trabajadores extranjeros que sí aceptaban el precio justo del trabajo da cuenta de la endémica *tendencia a la vagancia* del trabajador oriundo[18]. Este hándicap explica cómo el sobrecoste de su sostén contribuyó a engrosar la diferencia entre gastos e ingresos durante la superabundancia y cómo ha sido realmente el desajuste entre lo que los trabajadores españoles exigen y lo que se merecen lo que ha hecho aumentar el paro tan rápidamente en nuestro país, a diferencia de otros países de nuestro entorno, con ocasión de la crisis económica.

Y por supuesto, como correlato del *superempleo*, otra causa del alto paro serían los altos salarios que había en España previamente a la crisis:

> Nosotros tenemos un **acuerdo con los sindicatos**, un acuerdo que fue **tardío** visto en la perspectiva actual... Ojalá que lo hubiésemos hecho en el año 2008-09 cuando empezó la crisis, y nosotros seguíamos con salarios 2, 3 puntos por encima del IPC, eso no lo hicieron [...] países como Alemania y por eso Alemania con una caída de 5 puntos de su PIB, eso prácticamente no se notó en cuanto a la destrucción de empleo. En cambio, en España no hubo posibilidades de reestructurar, no teníamos legislación adaptada para reestructurar empresas, y las reestructuraciones fueron básicamente con las caídas de producción... pues la gente al paro. [...] La gran reforma estructural que ha hecho este país es la **moderación salarial acordada por sindicatos y empresarios** para el año 2012-13-14, y ojalá, ojalá, en 2015 estemos en disposición todos de incrementar los salarios. (43')

Por lo demás, este tipo de discursos han contribuido también a sustentar las medidas iniciadas para "facilitar" a los extranjeros desempleados el abandono del país, que se harán efectivas con el RD-4/2008. Este decreto permite el abono acumulado y de forma anticipada de la prestación contributiva por desempleo a trabajadores no comunitarios que retornen voluntariamente a su país de origen. Una medida que ha contribuido sin duda a la ralentización del incremento del desempleo en años muy recientes, que no se ha debido tanto al freno de la destrucción de empleo, sino a la reducción de la población activa (se van, desde 2007 hasta ahora, 633.300 extranjeros en edad de trabajar), que se ha ido acelerando en los últimos años (Si en el tercer trimestre de 2012 se alcanzaba la cifra más alta de población activa, veintitrés millones y medio, en sólo dos años había descendido en 424.500 personas, de los cuáles 365.000 eran extranjeros). De hecho, el Consejo Empresarial para la Competitividad (CEC) –vinculado a la CEOE- ha presentado un indicador llamado *tasa de empleo teórica*, que cifraba el desempleo en un 11,6% en el primer trimestre de 2013 –momento en que la EPA

[18] Dos economistas españoles afincados en universidades anglosajonas de prestigio mundial, Luis Garicano y Jesús Fernández-Villaverde, finalizaban así un artículo en *El País*: "Una nueva era de los ordenadores está llamando a la puerta y España, como muchas otras veces en nuestra historia, está durmiendo la siesta." (02/02/2014)

señalaba un 27%-, atribuyendo ese 15% de diferencia a lo que estos analistas llaman el *efecto del excedente de población activa*[19].

Para los empresarios (no sin cierta demagogia, pues muchos analistas consideran esos porcentajes de 7 u 8 % como paro friccional), la prueba de la escasa inclinación al empleo de los trabajadores españoles, que provocaba esa situación de sobreoferta de trabajo, es que trabajadores extranjeros obtenían trabajos aun habiendo desempleo entre los oriundos. De hecho, se ha demostrado con la crisis que los empleadores realmente prefieren trabajadores españoles para desempeñar los mismos puestos y condiciones que los extranjeros. Tal y como nos comentaba Marta, de origen dominicano, en primera persona:

> …la verdad que iba muchísima gente a llevar currículums y sí dijo [la encargada] en varias ocasiones, ″yo es que le he dicho al director general que tantos españoles buenos que hay sin trabajo y quedarse con tantos putos...″ Bueno, ″puto″ no era la palabra que dijo, pero vamos, ″qué hacen con tantas personas emigrantes o con tanta...″ porque la verdad, que ahí trabajábamos, la gran mayoría éramos emigrantes. Pero sí te digo que no solamente conmigo, tuvo varios encontronazos con lo que éramos las latinas. (Marta, 33 años, 2 años en paro, 2 hijas).

4. Conclusiones: los efectos del paro productivo.

En las últimas décadas del siglo XX y la primera del XXI asistimos a un período de incremento de la riqueza a partir de un modelo de desarrollo basado en la intensificación del trabajo y gestionado por el capital transnacional: incremento del *infraempleo* y progresiva precarización del estatuto de desempleado involuntario; el incremento de las desigualdades y la financiarización de la economía. A finales de la década se procederá a un proceso de descapitalización protagonizado por el pinchazo de la burbuja financiera y la huída del capital extranjero a países emergentes con el consiguiente desmantelamiento de un tejido productivo ya de fácil deslocalización. Estos factores han sentado las bases para un total debilitamiento de la capacidad de negociación colectiva e individual de los trabajadores frente al capital no sólo en su función productiva sino también en su función de demanda.

Ya desde mediados de los años 1970, la recuperación de la inversión se había mantenido sobre una caída permanente del peso de la masa salarial en el PIB[20] (aunque no del número de ocupados). Y esta tendencia hacia un crecimiento

[19] ″Desde 2001, aumento de la población activa en España similar a la suma de Italia, Francia y Alemania. 2. 60% explicado por extranjeros y 40% por nacionales. 3. La tasa de desempleo hoy sería del 11,6% si la población activa hubiera crecido a ″tasas europeas″″ (CEC 2013: 25). El argumento del exceso de población es clásico en la economía política desde la vieja polémica entre Marx y Malthus, y sus diferentes usos retóricos del ″excedente″ de población (Hill 2014).

[20] En el caso de España, la participación de los salarios en el PIB, en porcentaje, descendió del máximo histórico del 68% en 1976 hasta el 60,7 en 1990, y ha seguido descendiendo de forma constante hasta alcanzar la previsión del 51% para el año 2014. De forma paralela, el coste real unitario de los salarios (con base 100 en 2005) cae casi treinta puntos entre 1981 y 2013, de 121 a 92. Son datos elaborados por *AMECO* (base de datos macroeconómicos de la Dirección General de la Comisión Europea para Asuntos Económicos y Financieros).

extensivo del consumo de la fuerza de trabajo, en definitiva, a la recuperación de los beneficios sin ganancias en productividad, supuso, por ejemplo, en casos como el modelo de crecimiento español, la creación de más de 7 millones de empleos durante los años de mayor crecimiento económico (entre 1995 y 2008) mientras descendía el salario real y la productividad crecía de forma muy moderada.

El proceso de desinversión en capital productivo que ha dado lugar a la denominada recesión económica ha supuesto, entre otras cosas, un dispositivo de *arreglo temporal* mediante la generación de desempleo desde el ámbito productivo y mediante las transformaciones en su reconocimiento y regulación.

Y los efectos de este proceso en cuanto al abaratamiento de los costes laborales y la intensificación del trabajo, ya se empiezan a notar.

En primer lugar, los salarios medios reales han bajado de media un 12% desde el inicio de la crisis. Una bajada que se ha visto ocultada en las estadísticas de referencia por el efecto composión del mercado de trabajo, pues según un reciente informe del Banco de España (2014), la crisis ha dejado sin ocupación fundamentalmente a los trabajadores con los salarios más bajos: jóvenes, descualificados y con menor experiencia, lo que hace subir, por un efecto estadístico, la media salarial de los ocupados. A ello habría que sumar el incremento de las horas extras no pagadas: un 57% del total de horas extraordinarias –que suponía un incremento del 28% entre 2012 y 2013 según la EPA de 2014-. Lo cuál explica obviamente el incremento del total de las horas extraordinarias, que, a pesar de la radical reducción del número de ocupados, crecieron un 18% en términos absolutos para el mismo período, hasta alcanzar la cifra de 5,86 millones de horas, equivalentes a 85.000 puestos de trabajo.

Además de ello, y en este caso según los empresarios, uno de los efectos positivos del desempleo, -presuponiendo, como de pasada, la citada tendencia natural a la vagancia de los trabajadores-, ha sido el descenso del abstentismo laboral:

> El absentismo desde el momento álgido de la crisis hasta la fecha, pues ha bajado prácticamente a la mitad en España, y eso es muy importante, eso es una rebaja de costes muy importante. Aquí todo el mundo está cuidando su puesto de trabajo, y los que lo tienen hacen más de lo que deberían hacer técnicamente y teóricamente, porque lo que **tienen miedo es a perderlo**. También es verdad que **hay algunos que no** cumplen perfectamente su función, pero **la mayoría** de los trabajadores de este país en este momento están **poniendo toda la carne en el asador**. (45')

Bajo una lectura dinámica y crítica de este fenómeno, podemos interpretar esta reducción de los ″poros″ en el trabajo, para utilizar la jerga marxista, más bien como el resultado de un proceso de intensificación del trabajo. Pues, tomando en consideración uno de sus principales indicadores, el índice de incidencia de siniestralidad laboral, sabemos que, sólo en el último año (2013-2014) pasó de 2.755 accidentes por cada 100.000 trabajadores a 2.836, siendo la primera vez que la evolución de este indicador retomaba su carrera ascendente, un 3%, desde el año 2002.

En definitiva, la producción y gestión del desempleo como dispositivo de arreglo temporal de nuestro modelo productivo no sólo ha supuesto un

empeoramiento crítico de las condiciones de vida y trabajo de la población, sino que además ha generado un efecto individualizador y culpabilizador con inconmensurables consecuencias. La reactivación de la economía, en fin, aparece como un interminable proceso de activación que es sencillamente incompatible con cualquier noción de una vida digna.

> Una entrevista que me salió ahí, era Mapfre, ″Mapfre es una empresa cojonuda″. Voy a verla: Comercial, vale, lo que sea. Y me dice la mujer: ″No, no, tu perfil es cojonudo, el test psicotécnico de lo mejor que he visto.″ Y me dice: ″tienes que darte de alta de autónomo, te vamos a hacer un contrato mercantil, pero Mapfre sólo te puede pagar 100 euros los primeros diez meses, luego a partir de los diez meses te damos una ayuda de 300 más. Y tienes que estar aquí nueve horas″. Ni transporte ni comida ni hostias. Es decir, me daban 100 euros, tenía que poner 150 para darme de alta porque sino no te contratan, y tenía que estar nueve horas allí vendiéndoles seguros de lunes a viernes. Tenía que comer, pagarme mi comida y el metro o lo que fuese para ir. Y eso me decían: ″Entras en Mapfre, una gran empresa, pero qué me estás contando″. Y fui allí y les dije, lo siento, mis hijas necesitan cuadernos y leche. […] A parte tienes que pagar 120 euros de un curso (risas) para poder ser corredor de seguros […] Hay veces que **te da el bajón y dices ″Seré yo que soy gilipollas″, o que no sirvo. A veces la autoestima te baja**. Pero vamos a seguir, mis niñas me tienen que ver sonriendo, y ya saldremos de ésta. Yo personalmente busco todos los días, le dedico mucho tiempo a buscar y no encuentro. Y lo poco que encuentro son cosas de este tipo que… es terrible, es terrible. (Álvaro, 38 años, 2 hijas)

5. BIBLIOGRAFÍA

Alaluf, Mateo y Martínez, Esteban (1999). ″Bélgica: el empleo desestabilizado por el desempleo. Empleo precario y desempleo activo.″ En Carlos Prieto (ed.). *La crisis del empleo en Europa. (Vol. 1).* Valencia: Germania, pp. 37-64.

Banco de España (2014) Boletín económico. Un análisis de los efectos composición sobre la evolución de los salarios. Disponible en: http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/14/Feb/Fich/be1402-art5.pdf

Berlin, Isaiah (1958): *Cuatro ensayos sobre la libertad*, Madrid: Alianza, 1988

Carroll, Lewis (1865). *Alicia en el país de las maravillas: A través del espejo*. Madrid: Cátedra, 1992

Castel, Robert (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Barcelona: Paidós.

Crespo, Eduardo, Revilla, Juan Carlos y Serrano, Amparo (2009). ″Del gobierno del trabajo al gobierno de las voluntades: el caso de la activación.″ *Psicoperspectivas,* Nº *VIII (2),* pp. 82-101. Disponible en http://www.psicoperspectivas.cl

CEC (2013) ″España emprende y exporta. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?″ Disponible en:

http://www.ceoe.es/resources/image/Presentacion_Road_Show_CCAA_CEOE_10oct.pdf
Fundación Primero de Mayo (2012) ″52 reformas laborales desde la aprobación del Estatuto de los trabajadores en 1980″, *Revista de la Fundación Primero de Mayo*, Nº 19, Febrero.
Harvey, David (2014). *The seventeen contradictions and the end of capitalism*. New York: Oxford University Press.
Hill, Ian (2014). The Rhetorical Transformation of the Masses from Malthus's ″Redundant Population″ into Marx's ″Industrial Reserve Army″. *Advances in the History of Rhetoric*, 17: pp. 88–97.
Hirschman, Albert (1978). *Las Pasiones y Los Intereses: Argumentos Políticos en Favor del Capitalismo Antes de Su Triunfo*, Fondo de Cultura Económica.
Ibáñez Rojo, Rafael y López Calle, Pablo (2012). La ficción del milagro económico español a la luz de la crisis financiera. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 30 (2), pp. 379-407.
Jameson, Fredric (2012). *Representing Capital. El desempleo: una lectura de El Capital*. Madrid: Lengua de Trapo.
Jessop, Bob (2006). 'Spatial fixes, temporal fixes, and spatio-temporal fixes'. En N. Castree and D. Gregory (eds). *David Harvey: a Critical Reader*. Oxford: Blackwell, pp. 142-66. Disponible en http://bobjessop.org/2014/01/16/spatial-fixes-temporal-fixes-and-spatio-temporal-fixes/
Keynes, John Maynard (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica, 2003.
López, Israel y Rodríguez, Emmanuel (2010). *Fin de ciclo: financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano* (1959-2010). Madrid: Traficantes de sueños.
López Calle, Pablo e Ibáñez Rojo, Rafael (2012): ″Financiarización y relación salarial: estrategias de rentabilidad y conflictos de clase en la semiperiferia del sistema-mundo″ en Luis Enrique Alonso Benito y Carlos Jesús Fernández Rodríguez (eds.) *La financiarización de las relaciones salariales: una perspectiva internacional*, Madrid: La catarata, pp. 186-211
Postone, Moishe (1993). *Time, labour and social domination*. New York: Cambridge University Press. [Traducción española en Marcial Pons, 2006; o disponible en: http://mhh.domainepublic.net/PROYECTOS%20EDITORIALES/TIEMPO,%20TRABAJO%20Y%20DOMINACION%20SOCIAL%20%28POSTONE%29.pdf]
Postone, Moishe (2012). ″Thinking the global crisis″. *The South Atlantic Quarterly* Nº 111 (2), pp. 227-249.
Rosell, Joan (2013). ″Entrevista en Radio Nacional de España″, 17 de diciembre de 2013. Disponible en: http://mvod.lvlt.rtve.es/resources/TE_S24HOR/mp3/8/0/1387403110308.mp3
Salais, Robert, Baverez, Nicolas y Reynaud, Bénédicte (1986). *La invención del paro en Francia*: historia y transformaciones desde 1890 hasta 1980, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1990.
Serrano, A. (2005). ″Del desempleo como riesgo al desempleo como trampa: ¿Qué distribución de las responsabilidades plantea el paradigma de la

activación propuesto por las instituciones europeas?". *Cuadernos de Relaciones laborales,* Nº 23 (2), pp. 219-246

Serrano, A., Fernández, C. y Artiaga, A. (2012). "Ingenierías de la subjetividad: el caso de la orientación para el empleo." *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Nº 138, pp. 41-72.

Vosko, Leah (2010). *Managing the margins. Gender, Citizenship and the International Regulation of Precarious Employment*. New York: Oxford University Press.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Juventud y desigualdad entre hombres y mujeres en el Mercado Laboral.

Rosario Asián Chaves y Vicente Rodríguez Sosa

Universidad de Sevilla

JUVENTUD Y DESIGUALDAD ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL MERCADO LABORAL

Rosario Asián Chaves (Universidad de Sevilla)
rasian@us.es
Vicente Rodríguez Sosa (Universidad de Sevilla)
vsosa@us.es

Resumen

La desigualdad en el mercado laboral es una cuestión que continúa persistiendo y se evidencia en múltiples aspectos. Esta desigualdad es patente, como así lo vienen demostrando desde diversos ámbitos personas expertas en la materia, en determinados aspectos como son la discriminación salarial, las diferentes ocupaciones y categorías profesionales correspondientes a hombres y mujeres, etc., lo cual se puede corroborar con los datos de la Encuesta de Población Activa entre otros. Por otro lado, las alarmantes cifras de desempleo, especialmente sangrantes en el caso de los más jóvenes -si se tiene en cuenta sexo y edad, el desempleo se ceba principalmente con las mujeres en los grupos de edades más jóvenes, de 16 a 19 años, con unas tasas de paro que alcanzaron en 2013 en España la escalofriante cifra de 76,45%-, ha provocado las alarmas desde la Unión Europea, que manifiesta su preocupación a través de una serie de recomendaciones, iniciativas, etc. centradas en el impulso del empleo juvenil. El objetivo de este trabajo es analizar si la discriminación laboral por cuestión de género se acentúa o no en el caso de las nuevas generaciones que acceden al mercado laboral.

Palabras clave: Desigualdad, Jóvenes, Mercado Laboral, Género, Discriminación

Clasificación JEL: D63, J 16, J71, J78, J81,

1. Introducción

Las altas cifras de desempleo en España, especialmente sangrantes en el caso de los jóvenes, tiene un reflejo acentuado en el mercado laboral de Andalucía. Tan cruel e injusta situación parece haber provocado la alarma de los órganos de poder regionales, nacionales y comunitarios, que manifiestan su preocupación mediante una serie de planes, recomendaciones, iniciativas[1], etc. centradas, así se señala, en impulsar el empleo juvenil. Más, estas alarmantes cifras de desempleo adquieren diversos matices, algunos de ellos también inquietantes, cuando las correlacionamos con la participación de los jóvenes en el mercado laboral.

Teniendo en cuenta las limitaciones que se van a comentar a continuación, y con las salvedades que de ello se derivan, trataremos de dibujar a grandes rasgos la situación de la juventud en el mercado laboral andaluz e intentaremos destacar si se aprecian algunas diferencias desde la perspectiva de género. Para ello nos basaremos básicamente en los datos ofrecidos por la Encuesta de Población Activa (EPA), y más específicamente en la explotación de resultados que realiza el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA).

El análisis a realizar, encuentra sus mayores inconvenientes en la escasa desagregación de los datos que hemos podido utilizar y, sobre todo, en la indefinición de los conceptos empleados. Así, por una parte, la consideración de "jóvenes" y, de otra, la borrosidad de los conceptos estadísticos-laborales a manejar. En cuanto a la consideración de "joven", nos encontramos que en los análisis económico-laborales, este concepto ha pasado de incluir el tramo de edades comprendidas entre 16 y 24 años que, incluso en análisis realizados a finales del pasado siglo (Toharia, 1987), distinguía entre *jóvenes adolescentes* (16-19 años) y *jóvenes adultos* (20-24 años), a la situación actual donde los estudios sobre la participación de los jóvenes en el mercado laboral, quizás motivado por sus actuales situaciones sociales y familiares, dilata la mocedad hasta los 30, e incluso 35 años.

Así, la literatura sociológica venía considerando la juventud como el tramo de edad comprendido entre los 15 o 16 años[2] y los 30[3]. No obstante, los cambios que están aconteciendo en las últimas décadas, con la ampliación de los periodos de estudios y preparación para acceder al mundo laboral, que junto a los efectos de la crisis han llevado a que cada vez se ingrese en éste con una edad más tardía, abandonándose más tarde el hogar familiar, proponen la conveniencia de elevar el intervalo de edad de lo que se considera población

[1] Se podría citar entre otros el *Marco de Cooperación Europea* en el ámbito de la juventud 2010-2018 (con referencias a las actuaciones de educación y prácticas, empleo, creatividad y emprendedores e inclusión social); el *Pacto Europeo para la Juventud* identificando la infancia y la juventud como áreas prioritarias en la consecución de los objetivos de crecimiento y empleo de la *Estrategia de Lisboa* y la *Agenda Social Renovada*; y finalmente aunque de forma tangencial la *Estrategia Europea 2020.*

[2] Si se utilizan los datos de los Censos y Padrones, los grupos quinquenales incluyen a los de 15 años, pero con los datos de la EPA habría que empezar en los 16 años que es la edad legalmente establecida para poder trabajar.

[3] Para ser más exactos sería 29 años, ya que 30 años está incluido en el tramo siguiente.

joven. Así, la propia Comisión Europea establece muchas de las ayudas a la población joven en el tramo que incluye hasta los 34-35 años, o en Andalucía el Programa Bono de Empleo Joven tiene como finalidad fomentar la obtención de empleo y facilitar la incorporación al mercado laboral de las personas jóvenes, de entre 18 y 35 años[4], aunque, más reciente, el Programa Emple@Joven como primera fase de la implementación en la Comunidad Autónoma andaluza del Sistema de Garantía Juvenil está orientado a la activación del empleo entre la población con edades comprendidas entre los 18 y 29 años[5].

En este caso, nos encontramos además con las dificultades que conlleva el uso de los datos estadísticos obtenidos de las fuentes principales consultadas en las páginas web de los organismos oficiales, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el IECA, que en unas ocasiones divide la población por tramos de edad haciendo un grupo de los 25 a los 34 años, de modo que no se tiene información de los que van hasta los 29 años, mientras que en otros casos la información se ofrece hasta los 29 años y el grupo siguiente abarca de los 30 a los 44 años, no pudiendo desagregarse la información para quienes no han cumplido aún los 35 pero son mayores de 30 años. Teniendo en cuenta estas limitaciones, por nuestra disponibilidad de información, distinguiremos en nuestro análisis dos intervalos etarios: de 16 a 24 años y de 25 a 34 años.

Por la fuente empleada, en cuanto a los conceptos económicos-laborales habremos de bregar con la, en palabras de Garrido (2012), indefinible población activa o la restringida definición de parado y la relajada de ocupado utilizada en la EPA, lo que remite a la condición de inactivo al no ocupado que no cumple todos los requisitos para ser clasificado como parado. Todo lo cual, extiende una densa niebla sobre los límites entre estas categorías estadísticas-laborales y hacen que el contenido de ellas, especialmente en el caso de los inactivos, comprenda una gran diversidad de situaciones.

Como es sabido, en todo proceso inductivo, no debemos totalizar, pero sí podemos generalizar. Aunque en nuestro caso, por las limitaciones de desagregación e indefinición de la información empleada, estas generalizaciones, que no nos atrevemos a calificar de conclusiones, tienen un carácter matizable y limitado, han de ser entendidas como simples aproximaciones, dada su condición de meros indicadores de la realidad que tratan de analizar.

A continuación se presenta primeramente la situación y evolución de la población joven en comparación con la del total de la población, para seguidamente, una vez conocida su relevancia dentro del conjunto poblacional, analizar su significación dentro del mundo laboral, constatando su peso en la población activa e inactiva y su condición dentro de ellas, siguiendo la clasificación utilizada en la EPA. En otro apartado se analiza la situación de la juventud en el mercado laboral desde una perspectiva de género, tratando de

[4] http://www.juntadeandalucia.es/servicios/ayudas/detalle/76931.html

[5] http://www.juntadeandalucia.es/servicioandaluzdeempleo/web/websae/portal/es/informacion/planesEspeciales/EmpleaJoven/

resaltar aquellos aspectos que muestran una posición de desigualdad entre hombres y mujeres en los tramos de población más jóvenes y comparándolo con lo que se observa para el total de la población, para tratar de revelar si las discriminaciones por cuestión de género se mantienen solo en las generaciones adultas o, si por el contrario, se manifiestan igualmente en las jóvenes generaciones.

2. Evolución reciente de la población joven en la estructura poblacional.

El envejecimiento demográfico en las últimas décadas ha supuesto un descenso en el peso de la población en las edades más jóvenes. Este hecho se ha producido tanto en Andalucía, como en el conjunto de España y en toda Europa. Ahora bien, este proceso ha sucedido en España con algo de retraso respecto a otros países europeos, aunque con mayor intensidad, como ocurre tradicionalmente con otros fenómenos demográficos. A su vez, dentro de España, Andalucía se ha caracterizado por tener una población más joven en términos relativos.

Tabla 1. Estructura de la población española y andaluza por edad y sexo.

	Población				% respecto al total			
	España		Andalucía		España		Andalucía	
	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013
Total	**44.108.530**	**47.129.783**	**7.849.799**	**8.440.300**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**
Menos de 15 años	6.265.153	7.075.637	1.283.842	1.380.431	14,20	15,01	16,36	16,36
15-34 años	13.096.257	11.357.065	2.438.386	2.181.202	29,69	24,10	31,06	25,84
15-24 años	7.693.201	4.657.425	1.093.284	948.099	17,44	9,88	13,96	11,23
25-34 años	6.873.997	6.699.640	1.272.553	1.233.103	15,58	14,22	16,21	14,61
35 años y más	24.747.120	28.697.081	4.127.571	4.878.667	56,11	60,89	52,58	57,80
Varones (total)	**21.780.869**	**23.196.386**	**3.889.605**	**4.170.654**	**49,38**	**49,22**	**49,55**	**49,41**
Menos de 15 años	3.221.317	3.635.972	660.691	709.762	7,30	7,71	8,42	8,41
15-34 años	6.752.852	5.773.758	1.253.315	1.113.232	15,31	12,25	15,97	13,19
15-24 años	2.772.175	2.380.461	561.700	486.753	6,28	5,05	7,16	5,77
25-34 años	3.980.677	3.393.297	691.615	626.479	9,02	7,20	8,81	7,42
35 años y más	11.806.700	13.786.656	1.975.599	2.347.660	26,77	29,25	25,17	27,81
Mujeres (total)	**22.327.661**	**23.933.397**	**3.960.194**	**4.269.646**	**50,62**	**50,78**	**50,45**	**50,59**
Menos de 15 años	3.043.836	3.439.665	623.151	670.669	6,90	7,30	7,94	7,95
15-34 años	6.343.405	5.583.307	1.185.071	1.067.970	14,38	11,85	15,10	12,65
15-24 años	2.630.881	2.276.964	531.584	461.346	5,96	4,83	6,77	5,47
25-34 años	3.712.524	3.306.343	653.487	606.624	8,42	7,02	8,32	7,19
35 años y más	12.940.420	14.910.425	2.151.972	2.531.007	29,34	31,64	27,41	29,99

Fuente: INE. Padrón Municipal Continuo. Elaboración propia.

Si en 2005 la población joven, considerando de 15 a 34 años, representaba el 31,06% del total de la población andaluza (en España dicha proporción era el 29,69%), en 2013 su peso se redujo al 25,84% (24,10% en España). Este descenso en el peso de la población joven se debe a una reducción en el número de jóvenes en esos tramos de edad (un -10,5% en Andalucía) junto al aumento del total de población (7,5%). Este decremento de la población joven se explica fundamentalmente por la reducción en el número de los más jóvenes, es decir, de quienes tienen de 15 a 24 años, que cayeron un –13,3% en Andalucía y un -39,5% en el total nacional. Por sexo, la reducción de población de 15 a 34 años se ha producido principalmente en los hombres. Este descenso de la población joven tendrá implicaciones en la oferta de mano

de obra, ya que es un grupo de población que se encuentra en los tramos de edad en los que se supone que se realiza su entrada o inserción al mundo laboral.

3. Paro, ocupación y actividad (participación) de los jóvenes andaluces

Señala acertadamente Garrido (2012) la frecuencia con la que leemos o escuchamos la frase "el X% (un alto porcentaje) de los jóvenes están en paro", que suele venir acompañada de la coletilla "estamos perdiendo las generaciones de jóvenes más preparadas de la historia". La primera frase es una falaz interpretación de los datos estadísticos, que solo sirve para confundir y desanimar a la sociedad, y a los jóvenes, en particular. Porque como es sabido, dada la fórmula de cálculo de la tasa de paro lo correcto sería indicar que "el X% de los jóvenes ***activos*** de 16 a 24 años de edad (o del tramo de edad considerado) están en paro". Porque no hay que olvidar, que en ese tramo etario, la mayor parte de los jóvenes están estudiando (y por ende, clasificados estadísticamente como inactivos). Por tanto, en esas edades, el porcentaje de jóvenes en paro suele ser bastante menor y, aunque aceptemos la veracidad de la afirmación relativa a sus niveles formativos, no se pierde tanta preparación, más aún si consideramos que la mayor parte de esos desempleados suelen tener un bajo nivel de cualificación. Sí contiene más verdad esta segunda frase si añadimos al paro juvenil su alta tasa de inactividad.

En nuestro análisis ofrecemos en la siguiente tabla la evolución de las tasas de paro para los intervalos etarios 16-24 y 25-29, junto a los porcentajes de parados sobre el total de jóvenes de esas edades, en los años transcurridos entre 2005 y 2013.

Tabla 2. Tasas de paro y porcentajes de parados sobre la población total en dos tramos de edad. Andalucía, 2005-2013

Años	Tasas de paro (%)		% parados / población	
	16-24 años	25-34 años	16-24 años	25-34 años
2005	24,5	14,0	12,7	11,1
2006	21,7	13,8	11,4	11,2
2007	23,3	12,5	12,3	10,2
2008	31,1	18,4	16,6	15,4
2009	45,0	26,3	21,9	22,6
2010	49,9	29,5	23,5	25,6
2011	54,4	32,1	24,7	27,6
2012	62,3	36,6	26,7	31,9
2013	66,0	38,8	27,2	34,2

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Observaremos que, aunque obviamente en términos absolutos representan el mismo número de parados, las diferencias entre los porcentajes de ambas tasas son bastante acusadas, con menores valores para las tasas calculadas sobre el total poblacional, especialmente llamativo en el caso de los jóvenes de 16 a 24 años. Ello es así, porque en términos algorítmicos, en la segunda de las tasas lo que estamos ofreciendo son los porcentajes de la primera

aplicados sobre otro porcentaje (la tasa de actividad, cociente entre el total de activos y el total poblacional del tramo etario correspondiente) [6].

Por tanto, son las bajas tasas de actividad que se observan en la tabla 3 en el intervalo 16-24 años, las que conllevan estas importantes diferencias advertidas. La población más joven se ha visto especialmente afectada por la actual crisis en cuanto a su situación con respecto al mercado laboral. Así, la cifra del número de jóvenes que forman parte de este mercado, sea como personas ocupadas o como paradas en búsqueda activa de empleo, se ha visto mermada a partir de 2009, cuando la situación se agravó particularmente en el mercado laboral español y andaluz. Esta situación se aprecia claramente en el descenso de las tasas de actividad a partir de 2009 en los jóvenes de 16 a 24 años.

Tabla 3. Tasas de actividad en los jóvenes en dos tramos de edad. Andalucía, 2005-2013.

Años / Edad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	51,7%	52,5%	52,6%	53,6%	48,7%	47,0%	45,3%	42,9%	41,2%
25-34	79,9%	81,1%	81,7%	83,3%	85,8%	86,8%	86,2%	87,0%	88,2%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Pero esos menores porcentajes de paro sobre el total de la población en dichos tramos de edad, que se visualizan en la tabla 2, no deben enmascarar una realidad que ya ha quedado patente: las bajas tasas de actividad entre los jóvenes –especialmente en los primeros tramos de edad- y, equivalentemente, las altas tasas de inactividad.

Pero, ahondando más, si ahora centramos nuestra atención en las tasas de ocupación, podemos constatar los bajos porcentajes de jóvenes, especialmente en el tramo 16-24 años, que aportan su fuerza de trabajo (con independencia de la calidad de su formación) a la catalogada como producción económica.

Tabla 4. Tasas de ocupación en dos tramos de edad de los jóvenes. Andalucía, 2005-2013.

Años / Edad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	39,0%	41,1%	40,4%	36,9%	26,8%	23,5%	20,7%	16,2%	14,0%
25-34	68,7%	69,9%	71,5%	68,0%	63,2%	61,2%	58,6%	55,2%	54,0%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Si obtenemos las tablas con los complementarios a estas tasas[7], dadas las fórmulas de cálculo obtenemos el porcentaje de parados + inactivos sobre el

[6] En general tenemos que podemos expresar la relación del siguiente modo:

$$\frac{Parados}{Población \geq 16 \text{ años}} \times 100 = \frac{TP}{TA} = \frac{\frac{Parados}{Población\ Activa}}{\frac{Población\ Activa}{Población \geq 16 \text{ años}}}$$

[7]

$$1 - TO = 1 - \frac{Población\ Ocupada}{Población \geq 16 \text{ años}} \times 100 = \frac{Población \geq 16 \text{ años} - Población\ Ocupada}{Población \geq 16 \text{ años}} \times 100 =$$
$$\frac{(Población\ Activa + Población\ Inactiva) - Población\ Ocupada}{Población \geq 16 \text{ años}} \times 100 = \frac{Parados + Población\ Inactiva}{Población \geq 16 \text{ años}} \times 100$$

total poblacional. Es decir, razonando en términos económicos convencionales, el porcentaje de jóvenes que no contribuyen a la producción económica.

Tabla 5. Porcentaje de parados e inactivos sobre población total. Andalucía, 2005-2013.

Años / Edad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	61,0%	58,9%	59,6%	63,1%	73,2%	76,5%	79,3%	83,8%	86,0%
25-34	31,3%	30,1%	28,5%	32,0%	36,8%	38,8%	41,4%	44,8%	46,0%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Es evidente el escaso porcentaje, principalmente en el tramo etario 16-24, que prestan su potencial productivo. Y ello en una etapa vital de excelentes facultades físicas y, según algunos, de creatividad en alza. Ello es fruto, obviamente del incremento de las tasas de paro en este intervalo de edad, pero también, como observamos en la siguiente tabla, del incremento en más de 10 puntos porcentuales de las tasas de inactividad.

Tabla 6. Tasas de inactividad en la población juvenil. Andalucía, 2005-2013.

Años / Edad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	48,3%	47,5%	47,4%	46,4%	51,3%	53,0%	54,7%	57,1%	58,8%
25-34	20,1%	18,9%	18,3%	16,7%	14,2%	13,2%	13,8%	13,0%	11,8%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Este incremento de la inactividad en las personas de los primeros tramos de edad pensamos que se debe fundamentalmente al desánimo de los jóvenes que, ante las malas perspectivas del mercado de trabajo, dejan de buscar *activamente* empleo y pasan a ser considerados *inactivos* a efectos estadísticos. Este abandono se traduce en un cambio de orientación en sus vidas laborales, en muchos casos, para dedicarse a los estudios. Ello explicaría los datos de la tabla 7, en la que podemos observar cómo el número de inactivos que se declaran estudiantes (en porcentaje podemos comprobar que las cifras son similares) ha pasado de 393,1 miles en 2005 a 414,4 miles en 2013. Dado el descenso poblacional en los años citados para el intervalo etario 16-24, supone pasar del 40% al 49% de la población total de este intervalo.

Tabla 7. Población de 16 a 24 años, inactivos y los que se declaran estudiantes. Andalucía (miles de personas y porcentajes). Años 2005 y 2013

Años	Población total	Inactivos	Tasa de inactividad	Estudiantes	Estudiantes / Inactivos
2005	972,0	469,3	48,3%	393,1	83,8%
2013	842,3	495,0	58,8%	414,4	83,7%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Esta escasa contribución del potencial productivo de los jóvenes con edades entre 16 y 24 años se acentúa si consideramos la forma de contratación en que se concreta su aportación. Tomando como botón de muestra el pasado año 2013, en la siguiente tabla observamos dicha contratación y constatamos que la mayor parte de su aporte lo hacen mediante contratación temporal.

Tabla 8. Asalariados según tipo de contrato y tasas de temporalidad por grupo de edad. Andalucía (miles de personas y porcentajes). 2013

Tipo de contrato / Edad	Indefinido	Temporal	Tasa de temporalidad
16-19 años	-	0,4	100%
20-24 años	1,3	4,4	77,5%
25-29 años	11,3	14,9	56,9%
30-34 años	38,9	14,3	26,8%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Pero además, según señala el informe de Noviembre de 2013 del gabinete técnico de Comisiones Obreras de Andalucía (CCOO-A, 2013), de 2008 a 2013 la participación laboral en jornada a tiempo parcial de los asalariados menores de 35 años ha pasado del 15% a cotas superiores al 26% y, en los jóvenes menores de 25 años, la contratación con jornada parcial supone el 40% de los asalariados.

Parece como si las circunstancias sociales y económicas, fundamentalmente en los últimos años del período considerado, hayan propiciado un "hecho biológico": Alargar el período de adolescencia juvenil de los 16 a los 24 años, pues las necesidades formativas de los actuales procesos productivos, junto a la escasez de oferta laboral, han dilatado el período de tutela y formación de los jóvenes a todo el tramo etario antes señalado.

Tras lo expuesto, queda de manifiesto la necesidad de incentivar la participación de estos jóvenes en el mercado laboral, obviamente impulsando la contratación. Con ello, se reduciría el actual despilfarro de potencial productivo que supone la inactividad o paro del 86% de los jóvenes de 16 a 24 años y una mejora del clima social.

Cerraremos este apartado realizando algunos cálculos sobre otro mensaje mediático: "la generación ni-ni". Calificación, en cierto sentido, peyorativa sobre la juventud, que incide sobre un presumido pasotismo juvenil. Esta denominación no parece adecuada para los jóvenes que se encuentran en el tramo de edad de 16 a 24 años, como se deduce de los datos que exponemos a continuación. Lo haremos con el año inicial y final del período analizado que pueden servirnos de referencia de un año de bonanza y otro de crisis económica, respectivamente.

Tabla 9. Población de 16 a 24 años en relación a la actividad. Andalucía (miles de personas). Años 2005 y 2013

Años	Población total	Activos		Inactivos		"*Ni-ni*"
		Ocupados	Parados	Estudian	No estudian	
2005	972,0	379,4	123,3	393,1	76,2	199,5
2013	842,3	118,1	229,2	414,4	80,6	309,8

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

La clasificación de inactivos en estudiantes o no estudiantes de la tabla se ha realizado según su respuesta a la encuesta EPA. Si entrar a considerar, por falta de datos, las causas (algunas involuntarias) de su no dedicación al estudio

entre los catalogados como inactivos y, asimismo los posibles activos –especialmente, parados - con dedicación al estudio, los porcentajes sobre el total de jóvenes del tramo etario 16-24 años que pueden ser catalogados como "ni-ni" para los años citados son un 20,5% en 2005 y un 36,8% en 2013. Pero, estos porcentajes requieren alguna matización.

Dado el requisito de búsqueda activa de empleo y de disponibilidad para trabajar que la definición de parado-EPA exige a los desempleados para ser considerados estadísticamente como tales, es obvio, que los parados de los años citados se encuentran en dicha situación de forma involuntaria y no pueden ser acusados de dejadez o pasotismo. Por tanto, con la salvedad arriba reseñada (por qué inactivos o parados no estudian), verdaderamente deberíamos catalogar en situación voluntaria de "ni-ni" sólo a los inactivos no estudiantes, y éstos representan sólo el 7,8% del total de jóvenes de 16 a 24 años en el año 2005, y el 9,6% en 2013. Es decir, en ambos casos no se alcanza siquiera el 10%, por lo que el presumido pasotismo juvenil de este tramo etario puede ser cuestionado.

4. Diferencia por cuestión de género en la situación de los jóvenes andaluces en el mercado laboral.

La incorporación progresiva de la mujer al mercado laboral que se ha observado durante la crisis, intentando conseguir o mantener el trabajo y compatibilizarlo con las labores del hogar, parece estancarse al final del periodo considerado. El crecimiento del número de mujeres que trabajan o desean hacerlo en Andalucía –es decir, la población activa femenina- ha sido espectacular en los últimos años, alcanzando en 2013, según los datos de la EPA, la cifra de 1.801.380 mujeres. Pese a los aumentos en la población activa femenina, junto a los descensos en la masculina, la comparación de las proporciones femeninas y masculinas, tanto en Andalucía como en el conjunto de España, revela que la presencia de mujeres, si bien es cada año mayor, aún es considerablemente inferior a la proporción de hombres, siendo su porcentaje superior al 50% en la población mayor de 16 años. Y entre las que forman parte del mercado laboral como población activa, su proporción en el desempleo es mayor que en los hombres, y su situación en la ocupación muestra aún evidentes signos que nos llevan a pensar en una situación de desigualdad de género (Asián-Chaves, 2012, 2013a, 2013b).

Según el informe de CCOO-A (2013), en 2005, poco antes de la crisis, alrededor del 30% de las mujeres en Andalucía con edades comprendidas entre los 30 y los 35 años no se incorporaban al mercado laboral para poder atender las labores domésticas. Desde entonces, ese porcentaje se ha ido reduciendo de manera muy importante hasta rondar el 10% a principios de 2013, pero en los dos trimestres siguientes se aprecia un significativo repunte hasta situarse cerca del 15% que ya se rondara en 2011.

Éstas y otras consideraciones, nos hacen plantearnos, junto al análisis de los jóvenes efectuado en el apartado anterior, si la situación de desigualdad de género todavía patente en el mercado laboral andaluz, se percibe del mismo modo en el caso de estas personas más jóvenes, o es una situación que se

produce en las personas de las generaciones anteriores y que por tanto irá desapareciendo paulatinamente del mercado laboral a medida que las generaciones más jóvenes vayan sucediéndolas.

En Andalucía, a lo largo de estos años se ha producido una caída en la población activa juvenil, tanto considerando el tramo de 16 a 34 años, como en cada uno de los subtramos. Pero el descenso en la población activa es aún más acusado cuanto más joven, de modo que los menores de 24 años presentan una caída más fuerte. Además, en ambos casos se observa un mayor descenso en los hombres que en las mujeres, como podemos comprobar en el gráfico 1.

Este mayor descenso en la población activa en los hombres (-36,7% frente al -22,9% en mujeres) no se corresponde con la caída en el total de población de 16 a 24 años (-13,4% en hombres y -13,3% en mujeres).

El declive en la población activa ha sido continuado a lo largo de todo el periodo en el caso de los hombres. En cambio, en la población femenina se aprecia un ascenso moderado hasta 2008, y la caída se produce en 2009 y continúa hasta ahora. Parece pues que la creciente incorporación de mujeres jóvenes al mercado laboral, acortando las diferencias existentes con sus homólogos masculinos, se vio interrumpida como consecuencia de la crisis, aunque la mayor caída en la actividad masculina en esto tramos de edad, ha contribuido a que continúe reduciéndose la brecha.

Junto al descenso de los jóvenes de 16 a 24 años se produce una caída aún más acusada en el número de jóvenes ocupados, que descienden en mayor medida en la población masculina (-72,4% frente al -63,1% en la femenina), por lo que las tasas de ocupación se desploman desde el 46,9% para hombres y 30,8% para mujeres en 2005 al 14,9% y 13,1% respectivamente en 2013. En 2005, como se aprecia en el gráfico 1, la situación de partida en el mercado laboral era muy distante entre hombres y mujeres. Aunque el número de jóvenes de 16 a 24 años era levemente superior en los hombres (eran 24,2 miles más que mujeres), en la población activa la diferencia se hacía mucho más patente (82,5), y aún más en el caso de quienes estaban ocupados (88,0).

A su vez, el número de parados o desempleados aumenta de manera alarmante desde 2008, incidiendo de manera más acusada en el caso de los hombres jóvenes, que pasan a situarse por encima del de mujeres en el mismo tramo de edad, situación que se explica tanto por el menor número de jóvenes mujeres en situación activa como en la mayor incidencia de la pérdida de empleo como consecuencia de la crisis en aquellos tipos de trabajo que, precisamente a causa de la división sexual del trabajo que persiste en el mercado laboral andaluz, venían siendo ocupados por trabajadores masculinos (aquí nos referimos fundamentalmente a muchas de las actividades del sector de la construcción que ocupaban mano de obra masculina joven que no requería un elevado nivel de cualificación).

Por otro lado, como se aprecia en el último gráfico, una vez como ocupados en el mercado laboral, la consideración de subempleados afecta en mayor medida

a las mujeres jóvenes que a los hombres, aunque en los dos últimos años ha experimentado una importante reducción.

Gráfico 1. Evolución de la población de 16 a 24 años y según posición en el mercado laboral, por sexo (miles de personas).

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005)*.

El mayor descenso de la población activa masculina junto a la disminución similar de la población en el tramo de 16 a 24 años en ambos sexos, lleva irremediablemente a una mayor caída de la tasa de actividad masculina (en

Andalucía de 2005 a 2013 la tasa de actividad desciende un 26,9% en hombres y un 11,1% en mujeres), pese a lo cual las tasas por sexo no han llegado a igualarse, permaneciendo la femenina (39,4%) 3,6 puntos porcentuales por debajo de la masculina (43,0%). En cambio, en el grupo de 25 a 34 años, la tasa de actividad permanece casi igual en los hombres, mientras que en las mujeres aumentó 16,2 puntos porcentuales. Precisamente este es el grupo de edad en el que se supone que ha finalizado el periodo de estudio, durante el cual se está considerado/a como inactivo/a según la EPA, y como veremos a continuación, las mujeres permanecen más tiempo estudiando, ya que los hombres se suelen incorporar antes al mercado laboral, circunstancia que en los años de expansión se vio incrementada por las posibilidades de trabajo en el sector de la construcción fundamentalmente.

Tabla 10. Tasas de actividad en los jóvenes por sexo. Andalucía, 2005-2013.

Sexo y Edad \ Años		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	Hombre	58,7%	58,3%	57,6%	58,3%	53,0%	49,4%	47,4%	44,5%	43,0%
	Mujer	44,3%	46,3%	47,4%	48,6%	44,2%	44,4%	43,1%	41,3%	39,4%
25-34	Hombre	90,1%	90,4%	90,5%	91,0%	91,2%	91,0%	91,0%	90,8%	91,2%
	Mujer	69,1%	71,3%	72,2%	72,2%	80,0%	82,3%	81,2%	83,1%	85,3%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005)*.

Como se ha visto en el análisis general, además de descender las tasas de actividad, las de paro han aumentado, y de forma alarmante, lo que ha generado todo el debate político y mediático que existe acerca del problema de la falta de empleo en la juventud. Como ya se ha comentado, precisamente como consecuencia de la crisis, que afectó en los primeros años fundamentalmente a los sectores más masculinizados como la construcción, las tasas de paro masculinas se incrementaron en mayor medida que las femeninas.

De hecho, en el tramo de 16 a 24 años, fueron superiores las tasas de paro en hombres que en mujeres de 2009 a 2012, aunque esta situación no se explica, precisamente, por la situación más favorable en las mujeres, sino por un mayor empeoramiento, en un principio, de la situación de los hombres frente al empleo, lo cual se debe, como ya indicaba Larrañaga (2009), “a la desigual distribución de mujeres y hombres en el empleo, es decir, a la persistente segregación ocupacional”.

Como ya adelantamos en Vázquez y Asián (2011), se preveía que el problema podía llegar poco más adelante, una vez que el sector servicios, en el que se concentra la presencia femenina, empezase a destruir empleo, y que parecía haber empezado tímidamente a ocurrir en el año 2010, lo que explicaría el cambio de tendencias en las tasas de variación del desempleo por sexo. De hecho, en los jóvenes de 16 a 24 años ya en 2013 vuelven a superar las tasas de paro femeninas a las masculinas, y en menor medida pero también en los de 25 a 34 años.

Tabla 11. Tasas de paro en los jóvenes por sexo. Andalucía, 2005-2013.

Sexo y Edad \ Años		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	Hombre	20,1%	16,9%	19,5%	30,0%	46,2%	50,8%	56,0%	64,0%	65,2%
	Mujer	30,6%	28,0%	28,2%	32,3%	43,5%	48,9%	52,6%	60,3%	66,9%
25-34	Hombre	10,2%	10,1%	9,1%	16,2%	25,7%	30,9%	31,6%	37,8%	38,7%
	Mujer	19,1%	18,9%	16,9%	21,3%	27,1%	27,9%	32,6%	35,4%	38,9%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Algo similar se aprecia con los porcentajes de parados sobre el total de la población de los tramos de edad considerados, aunque en este caso, los mayores porcentajes de hombres parados en los dos grupos de jóvenes se explican por su menor proporción de inactivos que, como vemos en la tabla 13, son considerablemente inferiores a la proporción observada para las mujeres.

Tabla 12. Porcentaje de parados sobre la población total en los jóvenes por sexo. Andalucía, 2005-2013.

Sexo y Edad \ Años		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	Hombre	11,8%	9,9%	11,2%	17,5%	24,5%	25,1%	26,5%	28,5%	28,0%
	Mujer	13,6%	13,0%	13,3%	15,7%	19,2%	21,7%	22,7%	24,9%	26,4%
25-34	Hombre	9,2%	9,1%	8,3%	14,7%	23,5%	28,1%	28,8%	34,3%	35,3%
	Mujer	13,2%	13,4%	12,2%	16,1%	21,7%	22,9%	26,4%	29,4%	33,1%

Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

El descenso de las tasas de actividad ha venido acompañado obviamente del aumento de las de inactividad, que han aumentado en mucha mayor medida en los hombres jóvenes (un 38,3%, alcanzándose en Andalucía en 2013 un porcentaje de jóvenes varones inactivos sobre la población de 16 a 24 años del 57,1%) que en las mujeres (8,8% ascendiendo a un 60,6% de mujeres jóvenes inactivas). Por el contrario, en el tramo de 25 a 34 años las tasas de inactividad se redujeron, y de manera significativa en el caso de las mujeres (-52,4% frente al -11,1% en los hombres).

Tabla 13. Tasas de inactividad en los jóvenes por sexo. Andalucía, 2005-2013.

Sexo y Edad \ Años		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
16-24	Hombre	41,3%	41,7%	42,4%	41,7%	47,0%	50,6%	52,6%	55,5%	57,1%
	Mujer	55,7%	53,7%	52,6%	51,4%	55,8%	55,6%	56,9%	58,7%	60,6%
25-34	Hombre	9,9%	9,6%	9,5%	9,0%	8,8%	9,0%	9,0%	9,2%	8,8%
	Mujer	30,9%	28,7%	27,8%	24,8%	20,0%	17,7%	18,8%	16,9%	14,7%

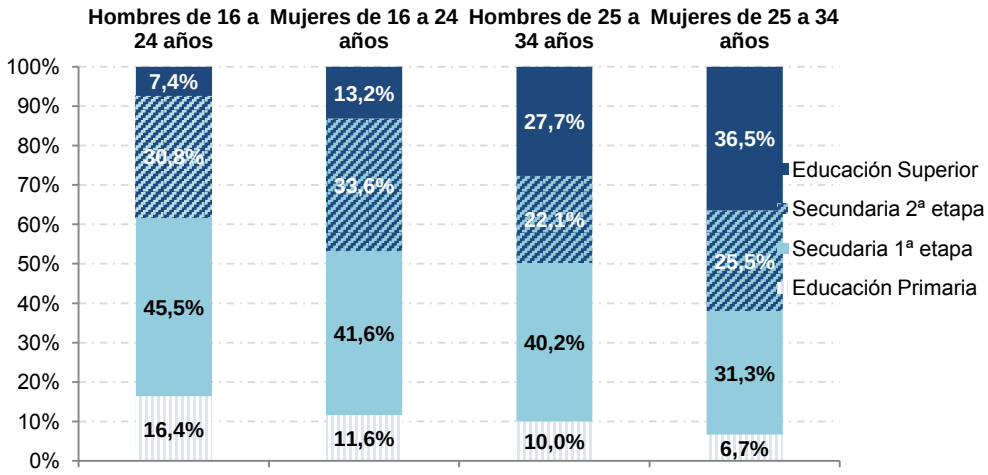
Fuente: INE e IECA, *Encuesta de Población Activa (metodología 2005).*

Como se ha comentado anteriormente, el ascenso de la inactividad en los jóvenes en estos últimos años está relacionado con el aumento de jóvenes que permanecen estudiando. Así, si observamos el número de inactivos según

clase principal de inactividad, tenemos que de 2005 a 2013 en Andalucía el número hombres inactivos de 16 a 24 años por dedicarse a los estudios aumentó un 18,3%, alcanzando en 2013 el 85,6% de los jóvenes inactivos, mientras que en el caso de las mujeres su número descendió un 4,8%, y representaron el 81,8%. Este mayor incremento entre los jóvenes varones que se dedican al estudio está relacionado con lo que se comentó anteriormente acerca dela pérdida de empleos en la construcción y la vuelta de muchos de estos jóvenes a los estudios, o su incremento en las cifras de parados.

Del análisis general de la cualificación de la población joven se deduce, por un lado, que el nivel de estudios es superior a medida que aumenta la edad, lo cual es lógico en lo que se refiere a la educación superior, ya que con menos de 20 años difícilmente se ha podido completar este nivel de estudios; y por otro, lo que ya se ha demostrado reiteradamente en diversos estudios, la población femenina tiene una mayor cualificación en lo que a estudios formales se refiere.

Gráfico 2. Nivel de estudios de la población joven en Andalucía por sexo.



Fuente: Encuesta de Población Activa del INE. Elaboración propia.

Por lo que se refiere a la formación superior, aunque la formación se considera un factor básico que está relacionado con las posibilidades de inserción en el mercado laboral, así como en la promoción en el empleo, etc., como se deduce en el estudio realizado para el Instituto de la Mujer y coordinado por Beatriz González (González, 2008), la formación y la preparación recibida del sistema educativo han dejado de ser una solución completamente eficaz para encontrar determinados tipos de trabajo, de modo que la formación ya no garantiza un puesto de trabajo acorde a los estudios realizados[8], aunque se constata que los inconvenientes aumentan a medida que ésta disminuye.

Desde la perspectiva de género, el mencionado estudio (González, 2008) ofrece una serie de conclusiones interesantes acerca de las tituladas

[8] En el caso de los estudios universitarios algunos analistas educativos mantienen que la valoración de la educación universitaria es independiente de los resultados en el mercado de trabajo de los/as graduados/as.

universitarias y su acceso al mercado laboral. Así, se comprueba que en el periodo revisado, que comprende los años 2005, 2006 y 2007, existen más mujeres universitarias que hombres, lo cual parece que se puede seguir manteniendo. Por otro lado, parece que las diferencias en la orientación profesional hacia distintos tipos de carreras pueden reflejar un cierto sesgo de género, siendo habitual que las mujeres tengan más presencia en aquellos estudios y carreras con un perfil profesional menos definido, mientras que los hombres son mayoría en estudios de perfil profesional y en carreras que tradicionalmente se han considerado masculinas. La opción de los jóvenes por realizar estudios superiores conlleva un retraso en la edad de independencia del hogar familiar.

En resumen, en el estudio aludido (González, 2008) se concluye que pese al aumento de la formación universitaria para las mujeres, su situación en el mercado laboral continúa siendo precaria, de modo que la temporalidad y las bajas condiciones económicas, sobre todo en los primeros años en el mercado laboral, les afectan más que a sus compañeros masculinos. Además, se mantiene la segregación horizontal en el mercado laboral, de modo que la mayoría de las mujeres se concentran en los denominados sectores feminizados, caracterizados por su escasa valoración social y económica. A su vez, también existe segregación vertical, de manera que las mujeres se concentran en puestos de poca responsabilidad. Hay que tener en cuenta que la menor valoración de las tareas realizadas por las mujeres comporta una menor valoración económica de éstas, lo que revierte en una discriminación salarial hacia las mujeres[9].

Según un estudio más reciente elaborado por el Servicio Andaluz de Empleo (SAE, 2014), a 30 de septiembre de 2013, el 40,36% de las personas identificadas egresadas de las universidades andaluzas en el año académico 2011-2012 estaban afiliadas en alta laboral al sistema de la Seguridad Social. Se aprecian diferencias entre hombres y mujeres a favor de ellos. Así, mientras que el porcentaje de hombres egresados afiliados en alta laboral a 30 de septiembre de 2013 es el 42,20%, entre las mujeres egresadas el porcentaje es 39,13%. Estos datos muestran la mayor dificultad de la mujer para acceder al mercado laboral tras el año del egreso ya que, estando casi 20 puntos porcentuales por encima la proporción de mujeres egresadas (59,95% frente a 40,05% en el caso de los hombres), el porcentaje de éstas en alta laboral es inferior en más de tres puntos al de los hombres. Por ramas de estudio, el mayor porcentaje de inserción se dio en las titulaciones largas en Ciencias de la Salud, con un porcentaje superior al 75%, y el menor en la de Humanidades, con un 25,79% de inserción. Aunque, en general, el porcentaje de inserción es superior en los hombres, la diferencia se hace máxima en el caso de las titulaciones Técnicas, sobre todo en las largas, en las que se observa una diferencia de más de 9 puntos porcentuales.

[9] En el estudio se muestra que se perciben diferencias por sexo en el salario de las personas tituladas, de modo que en los intervalos de menor salario el porcentaje de las tituladas supera al de titulados (9,4% de tituladas tiene, en su empleo actual, un salario inferior a 600 euros; mientras que los titulados no llegan al 4%)

Continuando con el estudio del SAE (2014), la tasa de demanda de empleo a 30 de septiembre de 2013 era del 21,43%, lo que significa que de cada 5 personas egresadas, una constaba desde hacía más de un mes como demandantes en el SAE, destacando las elevadas tasas de demanda de empleo en las titulaciones largas en Ciencias Experimentales y en las titulaciones cortas en Ciencias Sociales y Jurídicas, mientras que las menores se dieron en las titulaciones largas de Ciencias de la Salud y en las cortas de Ciencias Experimentales. En cualquier caso, la tasa de demanda femenina es superior a la masculina en todas las titulaciones. Por otro lado, el porcentaje de personas egresadas de las universidades andaluzas paradas registradas a 30 de septiembre 2013 se cifró en el 19,05%, siendo en cualquier caso superior el porcentaje en el caso de mujeres.

Asimismo, este estudio estima que en el 76,64% de los primeros contratos registrados a los titulados universitarios tras su egreso, son para desempeñar ocupaciones por debajo de las que les capacita su formación académica. En cuanto a la duración del contrato, el 93,18% de las contrataciones observadas (la primera) son de carácter temporal. Por otro lado, el 52,29% de estos contratos fueron a jornada parcial (58% en el caso de las mujeres). Por último comentar que, según el mismo estudio, la tasa de inserción se eleva en el caso de quienes obtuvieron un título de máster oficial por las universidades andaluzas, reduciéndose además la diferencia por cuestión de género (49,95% en hombres y 48,08% en mujeres).

En general, la temporalidad en los jóvenes afecta en mayor medida a las mujeres. Según los datos de la EPA, la tasa de temporalidad en Andalucía en las mujeres de 16 a 19 fue del 92,4% frente al 80,9% en los hombres. Pero lo que sobre todo afecta en mayor medida a las mujeres es la contratación a tiempo parcial. Si las mujeres y los jóvenes son quienes más porcentajes de empleo a tiempo parcial tienen, al unir ambas cualidades, es decir, mujer joven, los porcentajes de empleo a tiempo parcial se elevan. Así, en Andalucía en 2013 el 35% de las mujeres menores de 35 años tenían contrato a tiempo parcial frente a menos del 15% en los hombres.

Por último, en cuanto a las diferencias salariales, se observa que la retribución media anual de la población trabajadora disminuye sustancialmente a medida que se reduce la edad de referencia, revelando los descensos más acusados en las edades más jóvenes, y las diferencias entre hombres y mujeres se aprecian en todos los tramos de edad. Las estimaciones de la Encuesta Anual de Estructura Salarial indican que en 2010 los jóvenes menores de 25 años tenían una ganancia anual media por su trabajo de 11.618 euros en Andalucía, cifra muy inferior a la de las personas de los siguientes tramos de edad. Por sexo, esa ganancia media desciende a 9.804 euros para las mujeres y sube a 13.545 euros para los hombres.

5. Consideraciones finales

Antes de hacer algún comentario que pueda considerarse conclusivo, creemos conveniente recordar que, como dijimos al principio, por las limitaciones de desagregación e indefinición de la información empleada, las posibles

generalizaciones, más bien que conclusiones, que nos permitiría realizar un proceso inductivo, poseen un carácter matizable y limitado, y deberían entenderse como simples aproximaciones, dada su condición de simples indicadores de la realidad que tratan de analizar.

Teniendo esto en cuenta, a partir de los datos analizados podríamos decir que la participación juvenil en el mercado laboral, especialmente para quienes tienen entre 16 y 24 años, ha disminuido notablemente a partir de 2009, es decir, como consecuencia directa de la crisis económica, y ello se ha producido por una doble vía. De un lado el aumento de las situaciones de desempleo y de las consecuentes tasas de paro, y de otro por el incremento importante de la inactividad. Se podría decir que tras seis años de crisis, contando desde 2008, la población entre 16 y 22 años (y si han cursado estudios superiores, hasta los 28 años) sólo ha conocido crisis y dificultades para incorporarse al mercado laboral.

Además, las personas jóvenes que se consideran inactivas han aumentado fundamentalmente entre las que declaran que están estudiando, por lo que se supone que dilatan su incorporación al mercado laboral ampliando su periodo de formación para tratar de situarse en condiciones más favorables de cara a su futura inserción laboral. Ahora bien, de estas personas jóvenes inactivas, las que no estudian, que aumentaron en Andalucía de 2005 a 2013 en 4.400 personas, pueden ser personas desanimadas dados los importantes incrementos en las cifras de desempleados en ese tramo de edad (105.900 en ese periodo).

A partir de los datos expuestos ha quedado de relieve la necesidad de incentivar la participación de la juventud en el mercado laboral, indudablemente promoviendo la contratación. De este modo se reduciría el despilfarro actual de potencial productivo que supone la inactividad o el paro de un 86% de las personas jóvenes de 16 a 24 años, al mismo tiempo que se conseguiría una mejora del clima social.

Asimismo, creemos haber contribuido en cierta medida a desmontar la calificación peyorativa “generación ni-ni” atribuida a la población más joven, pues si consideramos que quienes realmente están en situación voluntaria de “ni-ni” son quienes están clasificados como inactivos y no están estudiando, en esta situación se encuentra menos del 10% de las personas jóvenes de 16 a 24 años.

El análisis de la situación de los jóvenes frente al mercado laboral distinguiendo entre hombres y mujeres revela la persistencia de una serie de desigualdades que pueden atribuirse a una discriminación por cuestión de género. Así, a pesar de los descensos superiores en las tasas de actividad masculinas, todavía las femeninas siguen siendo inferiores, porque hay una mayor representación de mujeres en la inactividad.

La mayor presencia femenina en la inactividad explica que el porcentaje de parados sobre la población total en los jóvenes por sexo sea superior en los hombres, porque hay menos mujeres paradas, pero también menos ocupadas,

y por tanto, menos activas. Aunque en los primeros tramos de población juvenil, es decir, de 16 a 24 años, la mayor presencia de mujeres en la inactividad se explica en parte por su mayor dedicación a los estudios.

En el cálculo tradicional de las tasas de paro, las mujeres, tanto en el tramo de 16 a 24 como el de 25 a 34, partían de tasas superiores, pero que en el periodo de crisis, dado el mayor aumento de las masculinas, se situaron por debajo de las de los hombres. En cambio, nuevamente en 2013 las tasas de paro femeninas vuelven a superar a las masculinas, lo que da a entender que las políticas activas que se están llevando tratando de incidir en reducir el desempleo juvenil no están surtiendo en ninguno de ellos, y que las actuaciones tendentes a reducir las desigualdades de género tampoco. En realidad, la vuelta atrás en determinadas medidas que trataban de eliminar las diferencias por cuestión de género lleva tiempo denunciándose por parte de colectivos feministas y de diversos ámbitos.

Según estudios realizados sobre la situación de jóvenes egresados universitarios, las mujeres representan una mayor proporción entre el total de egresados, pero su porcentaje de alta laboral es inferior al de los hombres, mostrándose que hay una mayor dificultad para las mujeres a la hora de acceder al mercado laboral tras el año del egreso.

Concluyendo, las diferencias de género en el mercado laboral se aprecia claramente en la población joven, tanto en la mayor inactividad femenina, como en su desigual situación dentro del mercado laboral, con mayores niveles de subempleo, temporalidad, y sobre todo parcialidad, así como menores retribuciones.

Es hora de plantearse medidas serias de cara a tratar de solucionar la difícil situación de los jóvenes frente al mercado laboral, y hacerlo teniendo en cuenta en todo momento la perspectiva de género es indispensable.

6. Bibliografía

Asián-Chaves, R. y Rodríguez-Sosa, V. (Dir.) (2009), *Conciliación de la vida laboral, familiar y personal: hacia una guía de buenas prácticas*. SAE, Consejería de Empleo; IDR, Fundación Universitaria.

Asián-Chaves, R. y Rodríguez, V. (2010), “Repercusiones de la crisis en el sexo de las personas destinatarias de algunas de las medidas de orientación y formación dentro de las políticas de empleo” en III Congreso Nacional sobre Mercado de Trabajo y Relaciones Laborales, Universidad de Valladolid, Campus de Palencia, 29 y 30 de abril de 2010.

Asián-Chaves, R. (2012), “Situación de la mujer andaluza en el mercado laboral: autoempleo femenino e informalidad”, comunicación presentada en el *IV Congreso Universitario de Igualdad y Género* celebrado en Sevilla en junio de 2012.

Asián-Chaves, R. (2013a), “La equidad de género condición ineludible para una economía sostenible”, conferencia magistral en el *I Congreso Internacional sobre sustentabilidad, competitividad y género en las organizaciones* organizado por la Universidad Autónoma de Sinaloa, celebrado en Mazatlán (México) los días 2 y 3 de mayo de 2013.

Asián-Chaves, R. (2013b), “La economía de los cuidados y los derechos de las mujeres”, Conferencia Magistral en el *I Seminario Internacional de Investigación sobre Género y Derechos Humanos* de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Culiacán (México), 3 de mayo de 2013.

Bernabeu, A.; Escot, L.; Fernández, J.A.; Fernández, L.; Fernández, J. y del Valle, M. (2013), Empleos en perspectiva (próxima y futura), serie Estudios. Ed. INJUVE, Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

Comisiones Obreras (CCOO) (2013), *Los jóvenes en el mercado de trabajo andaluz*. Secretaría de la Juventud de CCOO Andalucía.

Fina, L. y Toharia, L. (1987) "Las diferentes explicaciones del desempleo en España y sus consecuencias para la política de empleo" en *Las causas del paro en España*. Fundación IESA págs 69-101

Garrido Medina, L. (2012). “Comentario” en *El mercado de trabajo en la obra de Luis Toharia*. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones. Colección: Economía y Sociología del Trabajo nº 85.

González García, B. (Coord.) (2008), *Acceso al mercado laboral de las tituladas superiores en España: empleabilidad y cualificación*. Serie Estudios, 107. Instituto de la Mujer, Madrid.

Larrañaga Sarriegi, M. (2009), “Mujeres, tiempos, crisis: combinaciones variadas” en *Revista de Economía Crítica* nº 8, segundo semestre 2009, páginas 113-120.

Navarrete Moreno, L. (Dir. y coord.) (2014), La emigración de los jóvenes españoles en el contexto de la crisis. Análisis y datos de un fenómeno difícil de cuantificar. INJUVE, Observatorio de la Juventud en España, Madrid.

Pérez, S.; Hidalgo, A y Calderón, M.J. (2006), La economía de las personas jóvenes, serie Estudios. Ed. INJUVE, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Recio, A. (2007), “La situación laboral de los jóvenes” en *Arquitecture, City and Environment*, Año II, núm. 5, octubre 2007, págs. 411-426.

Servicio Andaluz de Empleo (2014), Estudio de la situación laboral de las personas egresadas en Enseñanzas Universitarias en Andalucía Promociones 2011-2012 y 2010-2011. Observatorio Argos, SAE, Sevilla.

Toharia, L. et al. (1998), *El mercado de trabajo en España*. Mc Graw Hill, Madrid.

Vázquez, Mª J. y Asián-Chaves, R. (2011), "¿Sería necesario el replanteamiento de la discriminación positiva hacia la mujer en el mercado laboral en épocas de crisis?", en *I Congreso Andaluz sobre Empleo e Igualdad*, celebrado en Sevilla del 19 al 21 de octubre de 2011.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El empleo juvenil como vector de recomposición de las economías salariales de servicios. Miradas desde esta parte del mundo.

Jon Bernat Zubiri Rey

Eskual Herriko Unibertsitatea

EL EMPLEO JUVENIL COMO VECTOR DE RECOMPOSICIÓN DE LAS ECONOMÍAS SALARIALES DE SERVICIOS
MIRADAS DESDE ESTA PARTE DEL MUNDO

Jon Bernat Zubiri Rey[1]

Resumen

En este artículo se esboza un marco analítico global sobre la precarización de las personas jóvenes en el mundo del trabajo mercantil o asalariado. Estando este proceso en fuerte aceleración en la mayoría de los países europeos, podemos entenderlo como una *punta de lanza* (Lefresne, 2006) en la mutación integral de las *sociedades salariales de servicios* (Albarracín, 2003), en el auge de lo que André Gorz (1988) llamó *economías de la servidumbre*. La tesis principal que se expone es que las mutaciones estructurales y la composición sectorial de la economía de servicios se interrelacionan con el efecto sustitución de unas generaciones por otras en las relaciones laborales. La condición de precariedad se extiende *"como una mancha de aceite a toda la condición salarial"* (Albarracín, 2011), siendo cada vez menos transitoria. Cómo veremos en el apartado dedicado a análisis del empleo en la región francesa de Rhône-Alpes, este proceso se opera en un contexto de creciente feminización del trabajo asalariado, de consolidación de "sectores de paso" –principalmente empleadores de jóvenes y con bajas tasas de permanencia– y de altos grados de desclasamiento de las nuevas generaciones en el tránsito a una vida adulta cada vez más tardío. En el último apartado concluiremos con unas leves pinceladas sobre subsistencia y posible subversión de esta situación.

1 Profesor de la *Eskual Herriko Unibertsitatea* ; Investigador doctoral del Centre de Recherche en Économie de Grenoble ; Participa en el CdR de Economía Crítica y Crítica de la Economía. Esta comunicación fue recientemente publicada en el Boletín ECOS nº27 del FUHEM (Madrid).

1- Interrelación de distintos ámbitos de precarización de la existencia en las *economías de la servidumbre*

> *« La crisis actual tiene un carácter global. Es el resultado del cúmulo de inestabilidades que ha generado la gestión económica neoliberal. Y posiblemente nos sitúa ante un largo período de depresiones y paro masivo, difícilmente superable sin transformaciones institucionales de gran calado. Se trata además de una crisis nueva por el hecho que se sitúa en un contexto de crisis ecológica nunca considerado en anteriores crisis capitalistas. Si a ello sumamos los problemas desvelados por la economía feminista en términos de "crisis del cuidado" podemos completar un problemático cuadro de dificultades que exigen una perspectiva estratégica de la que hoy carecen la mayoría de recetas económicas que tratan de enfrentarse a la situación. »* (Recio, 2010: 198)

Raul Zibechi (2000: 29-47) analiza las mutaciones laborales, urbanas y comunitarias que la contrarrevolución liberal ha supuesto en la mayoría de los países europeos y americanos a partir de los años 80'. Lo que él llama *"disgregación de la clase obrera"* se concreta, más allá de las contrarreformas que la producen[2], en tres procesos interrelacionados.

En primer lugar está *"la destrucción y precarización del empleo, así como la terciarización de los trabajos industriales y la creación de nuevo oficios"* en el marco de los sectores emergentes de la economía de servicios, que vienen a fragmentar y debilitar el rol central del gremio y de las cualificaciones específicas en la composición orgánica de la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, la creciente especialización del territorio y su transformación vienen a *desterritorializar* las opciones laborales existentes, induciendo flujos de movilidad y una desestructuración creciente del eje trabajo-vida, *"al tiempo que supone una expulsión de los sectores "sobrantes" de sus pueblos y barrios tradicionales"* vía procesos tan dispares como la destrucción de nexos rurales y urbanos, la inducción de migraciones campo-ciudad, la *gentrificación* y el exilio económico. Por último, se opera en paralelo una crisis de la familia nuclear, que supone *"una verdadera mutación civilizatoria"* de causas complejas y que viene a completar la fuerte atomización de los pueblos y sus trabajadores[3]. Joseba Azkarraga (2011) entiende que ésta se da como último estadio de la crisis de la familia extensiva y, más allá de está, de las relaciones comunitarias y de vecindad (auzoa), elementos centrales de la cultura popular en la constitución

2 En uno de los libros que desde este lado del gran charco mejor ha descrito las causas y efectos de estos procesos de ajuste neoliberal contra el salario en América Latina, Xabier Arrizabalo (2009) agrupar en cinco áreas las contrarreformas que se operan en los distintos países: ajuste fiscal, liberalización comercial, reforma del sector financiero, privatizaciones y desregulación del mercado laboral.

3 Más especialmente en el caso español dónde *"el sostén económico, práctico y afectivo de la familia de origen representa un recurso esencial para facilitar el desarrollo de estrategias y trayectorias de emancipación"* (Gentile, 2006)

de sus procesos de apoyo mutuo y de socialización antagonista. Zibechi (2000: 45) considera que *"el problema es que el capitalismo en esta fase excluyente provoca la marginalización de amplios sectores de la clase obrera, rompe los vínculos, los separa y aísla, los aleja de los centros de poder y de producción, los despoja de sus saberes y su orgullo de clase, les hace perder su independencia material e ideológica"* .

Tomemos el primero de los procesos mencionados como eje central para abordar la precarización de los jóvenes, sin por ello dejar de lado otros aspectos que se le relacionan de forma directa. La CGT (2004: 11) nos recuerda que "*cuando hablamos de empleo precario nos referimos al empleo y el trabajo gratuitos, trabajos informales y sumergidos, rentas inseguras, contratos inestables, tiempos flexibles, espacios cambiantes, riesgos para la salud, insuficientes o inexistentes prestaciones sociales, falta de afecto, imposibilidades de conciliación y atención de los cuidados, lógicas competitivas, dificultades para sindicarse...*". Los economistas marxistas otorgan la centralidad de este proceso al ajuste salarial de los nuevos *modelos de acumulación flexible* (Arriola y Vasapollo, 2003), lo que viene a suponer una degradación e individualización de las remuneraciones del trabajo. Esto supone un aumento de las deudas privadas de los hogares. Para el caso español, *"la deuda de las familias en relación a su renta disponible ha pasado del 70% a principio de los años 2000 al 130% en el 2008"* (Taifa Seminari, 2011: 20). En los actuales tiempos de crisis se acentúa el carácter intermitente de las rentas laborales, o la exclusión crónica de las mismas para segmentos crecientes de las clases trabajadoras, reforzando este endeudamiento de las familias. Lo mismo sucede con la degradación de la protección social pública y la menguante regulación negociada de la economía. Es lo que las economistas feministas están llamando el *cierre reaccionario de la crisis* (Orozco, 2010; 2014).

Aún así, antes de la crisis actual *"la moderación salarial ha sido una característica dominante de todo el periodo expansivo"* (Recio, 2010: 215), que ha estado asociada en nuestro caso al binomio turismo-construcción, en una reconversión productiva que se inicia con la crisis de 1975 y la internacionalización de nuestras economías[4]. Este largo proceso se han desmantelado la agricultura local y las industrias estratégicas, al tiempo que se ha ido erosionando la participación pública en los principales servicios de la economía (energías, agua, telecomunicaciones, finanzas, transporte, sanidad, educación, asistencia social...). Esta ha sido una mala apuesta, ya que ha estado principalmente orientada a dos sectores (absoluta o relativamente,

4 Hay que tener en cuenta que internacionalización no significa capacidad exportadora, ya que *"especialmente a partir de los noventa, España va perdiendo paulatinamente peso en el espacio internacional de exportaciones como consecuencia de un intenso proceso de desindustrialización en el que la inexistencia de una política industrial ha sido muy responsable, acompañada de un capital nacional ocupado en otros sectores estratégicos (construcción, inmobiliario, financiero-bancario, energía, transporte y otros servicios) pero ninguno con capacidad exportadora"*, lo que ha convertido en crónico su déficit estructural, su fuerte endeudamiento respecto al resto del mundo (Taifa Seminari, 2011: 22)

según cada caso) poco remuneradores del trabajo. Expuestos ambos a la demanda de los países centrales del imperio capitalista, son también dependientes de un modelo material y energético totalmente insostenible. Además la construcción, pero no el turismo, es como consecuencia de esto último fuertemente deficitario con el exterior[5]. Al tiempo que se da una pérdida de soberanía de los entornos económicos locales[6], estas pautas de especialización han supuesto un progresivo desclasamiento de las personas jóvenes, de la que se llamó *la generación más preparada de la historia*. Esto se observa en el actual contexto de transición de la universidad de masas a la universidad-empresa (Sevilla, 2010), dónde se ha hecho cada vez más evidente la incapacidad estructural de este modelo productivo de emplear a las nuevas generaciones de jóvenes altamente formadas y con entradas cada vez más tardías y menos relacionadas con los estudios realizados. Aún así, Garrido (2012: 22) muestra que para "los españoles nacidos en España", las tasas de empleo máximas y las de los que tienen entre 35 y 54 años caen, entre el segundo trimestre del 2010 y el del 2011, en unos 20 puntos porcentuales para los que tienen estudios primarios y en unos 5 puntos para los que tienen estudios universitarios.

Más allá del caso español, las economías europeas han sufrido mutaciones de alto calado en la proliferación de los sectores de servicios, bajo las directrices de los Objetivos de *la Cumbre de Lisboa* (2000) de construir *"la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo"*. En esta linea, las *economías salariales de servicios* se van constituyendo mediante la proliferación de *servicios a particulares* – consecuencia del modelo urbano, de los cambios demográficos, sociales, de los usos del tiempo y de los modos de consumo– y de *servicios a empresas,* que surgen *"de la externalización de las funciones internas de servicios, en un proceso de desintegración vertical"* de las estructuras productivas. Además los cambios técnicos y la creciente intensidad del capital en algunos sectores aumentan las ocupaciones como el diseño, el mantenimiento, las reparaciones, la investigación de mercados y la gestión. De la misma forma, la composición cada vez más compleja e internacionalizada de la demanda aumenta la necesidad de determinados servicios, tales como la publicidad, los departamentos de ventas o de relaciones públicas (Albarracín, 2003: 37).

En esta *economía salarial de servicios* se van creando ecosistemas laborales diversos y crecientemente fragmentados, en lo que Djellal y Gallouj (2007) denominan *sistemas de empleo terciarios*. Estos se definen por la

5 Además, los empleos que se crearon con la especulación inmobiliaria se van con los vientos de crisis económica y ecológica. Es la cara y la cruz de esta endeble especialización de la economía española. Cómo indica Recio (2011) *"la destrucción de empleo en la construcción explica, por sí sola, más del 52% de todos los puestos de trabajo destruidos entre el tercer trimestre de 2007 y el primero de 2011"*.

6 Dejemos aquí de lado, por cuestiones de formato y extensión de esta comunicación, las implicaciones que esta especialización semi-periférica tiene en un mundo crecientemente multipolar, con una crisis ecológica aguda y el agotamiento de los recursos fósiles (en primera instancia del petroleo) a la vuelta de la esquina (Fernández-Durán, 2011)

heterogeneidad técnica de los procesos de producción – polarizándose entre los muy intensivos en capital y los muy intensivos en trabajo– , una débil concentración de empleos en cada empresa, una diversidad de estructuras organizativas (servicios integrados, empresas prestatarias, autónomos dependientes o auto-empleados, entre otras), unos niveles muy variables de profesionalización de los empleos y, por último, una presencia variable y generalmente débil de las organizaciones sindicales – que va desde su inexistencia absoluta hasta niveles aceptables de organización colectiva de las personas que trabajan en algunas ramas de actividad.

Esta terciarización de la producción y el empleo, que tanto Gorz (1988) como Orozco (2014) denominan *economías de la servidumbre*, suponen una alteración de la organización y de las normas institucionales que regulan el trabajo asalariado. Las tareas realizadas en las prestaciones laborales son cada vez más absorbentes del conjunto de espacios y tiempos de vida (Fumagalli, 2010), teniendo un componente altamente emocional, relacional y cognitivo (Moulier-Boutang y al., 2004). En su desenvolvimiento más allá de las propias empresas, en los *distritos sociales* de valorización del capital (Albarracín, 2003), Bifo (2003: 79) apunta en la misma linea, ya que *"la flexibilidad se ha convertido en plena dependencia del tiempo de vida social de las exigencias de la productividad y la explotación"*. Aún así, Albarracín (2003: 207) pone de relieve que "*la liberación del trabajo manual inmediato de operación directa sobre la materia no ha producido una intelectualización cualificante del obrero social"*. Igualmente, Gadrey (2008 : 5) afirma que *"la desmaterializacion de la economía de servicios es (por el momento) un mito"*[7]. Y, por último, Gorz (2003) apunta la insostenibilidad, social y ecológica, de la evolución de la sociedad industrial hacía la nueva era de las tecnologías digitales, fenómeno global que tantas ensoñaciones posmodernas está generando[8].

En este modelo de economía servil y extensiva al conjunto de esferas de la vida, el trabajo de cuidados cobra centralidad en el análisis de la economía de servicios y del capitalismo. No se puede seguir obviando la importancia de la reproducción social, del sostenimiento de la vida (Carrasco et al., 2011) y los problemas que su desatención en los tiempos presentes – la crisis de los cuidados. La creciente mercantilización de estos trabajos acentúan la doble precarización que implica para las mujeres su contribución prioritaria a estas tareas. El envejecimiento de la población, así como la crisis de la familia y la comunidad más arriba mencionada, son factores clave para entender este

7 Para ilustrar esta compleja interrelación material global de la economía digital, altamente consumidora de recursos minerales y energéticos, ver la cartografía del artículo "Mala conexión", del nº4 de la revista Números Rojos.

8 Por ejemplo el poliédrico Manuel Castells se muestra como buen ejemplo de estas ensoñaciones, tratando de configurarlas hacía el lado de los movimientos emancipatorios. En su artículo "Ni Dieu ni Maitre: Les Resseaux" saca a colación la revolución en Egipto, sobrevaloranado el rol jugado por las redes comerciales en internet y las estratos profesionales intermedios del país, frente a clases sociales subalternas y comunidades organizadas en torno a la religión, a nuestro entender factor mucho más determinante en aquellos levantamientos victoriosos.

nuevo nicho de empleo femenino, especialmente relevante para las mujeres inmigrantes, en lo que se conoce como *cadenas globales de cuidado* (Orozco, 2007).

En este contexto, Askenazy (2013: 5) constata para el caso francés que las trayectorias laborales *"están cada vez más marcadas por la ausencia de perspectivas de progreso, por interrupciones y rupturas"* y que "*la frontera entre una clase popular laboriosa y una clase media laboriosa es puramente virtual, siendo en Francia dos tercios del mundo del trabajo precarios, en proceso de precarización o bajo la amenaza del mismo"*[9]. Raoult y Quintreau (2005) afirman que la economía contemporánea está produciendo un alteración de las trayectorias sociolaborales, pasando de una vía protegida, constituida por una carrera escalonada de ascensos automáticos, a una creciente diversidad de opciones, que en muchos casos suponen una deriva transversal entre profesiones y situaciones de lo más diversas. En la misma línea, Boltanski y Chiapello (1999) afirman que las carreras profesionales están cada vez más destinadas a cambiar de sentido y de dirección, erosionando la existencia de trayectorias lineales y estableciendo travesías *« nómadas » o en « zig-zag »*, fluctuantes y en constante recomposición. Este proceso de precarización no es inequívoco y tiene una incidencia diferenciada según las clases sociales, el sexo, los grupos de edad y los sectores en los que son empleadas. En cualquier caso, las nuevas generaciones de entrantes en el mundo del trabajo ocupan un rol tractor en esta mutación integral de las relaciones sociolaborales, tal y como veremos en el siguiente apartado.

2 – Precarización de jóvenes y *no tan jóvenes* en la recomposición sectorial y generacional de las relaciones salariales

Uno de los lugares comunes de la economía y la sociología del trabajo es que las mutaciones descritas y su incidencia sobre el empleo son generadoras de desigualdades crecientes entre los diferentes grupos de edad, especialmente en relación a las personas jóvenes. Esto se puede constatar, desde un punto de vista estático, en que en la juventud se dan tasas de empleo atípico (temporal, de media jornada, turnos irregulares...) y de paro e inactividad más elevadas, así como unos salarios relativos menores que en las personas adultas del mismo sector o nivel de formación. Estas desigualdades son, además, crecientes en las últimas décadas (López Lacalle, 2007). De la misma forma, esta brecha se puede constatar desde una perspectiva dinámica, es decir de seguimiento de trayectorias[10], dónde los efectos de *atrapamiento* en la

9 Igualmente, para España *"la dinámica polarizadora capitalista de los últimos dos siglos se ha intensificado en las últimas décadas. Se ha acelerado el proceso de asalarización de la población y alcanza el 80% de la población ocupada, lo que no impide una complejización de las clases sociales ni la centralidad de la relación salarial como vínculo societario principal. Las clases medias entre 1996 y 2008 del 18,27% han pasado a representar menos del 12% en el peso social"* (Albarracín, 2009: 104)

10 En el estudio del caso francés, preferencial en esta segunda parte del artículo, el Centre d'Études et de Recherches sur les Qualifications (CEREQ) realiza en Francia las *Encuestas Generación*,

precariedad (Toharia y Cebrián, 2007) y de *desclasamiento* de las personas jóvenes – inadecuación formación-empleo y, más en general, reducción de expectativas de ascenso sociolaboral– son cada vez más pronunciados.

Estos procesos de precarización suponen un cambio sustancial de los parámetros de inserción en el mundo del trabajo. Las pautas de entrada y permanencia en el mismo se desestabilizan, especialmente para las personas jóvenes. Las diferencias son notables respecto a las generaciones precedentes, que cuándo se incorporaron a la vida laboral tenían expectativas bastante amplias de permanencia en la misma empresa o, al menos, en el mismo oficio o sector económico. Esta continuidad en el empleo es una condición indispensable para tener garantizados una serie de derechos que le están asociados y, especialmente, para poder acceder a una pensión completando los años necesarios de cotización. Los estudios por cohortes de edad permiten observar estos procesos más en detalle (Chauvel, 2010), llegando a la conclusión, para el caso francés, de que las condiciones de entrada en el mundo del trabajo y la coyuntura económica en las que estas se determinan van a marcar el conjunto de la vida laboral de cada grupo de edad, en lo que se conoce como *efecto cicatriz,* que afecta a las generaciones que, en torno a los 20 años, han vivido el inicio de una recesión económica. Este prisma de observación nos muestra que las posibilidades y condiciones de empleo al inicio de la vida laboral – sector, categoría profesional, estabilidad contractual y salario– son cruciales, determinando en gran medida la forma en que cada cohorte de edad participará en las relaciones laborales durante los 30 o 40 años posteriores.

En este caso específico (Francia) se observan unas pautas de acceso de las personas jóvenes al empleo que pueden considerarse consustanciales al capitalismo en su fase *fondomonetarista* (Arrizabalo, 2014). Una serie de medias de política económica y una mutación de las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo que se repiten y presentan elementos comunes en muchos países. En un estudio comparativo europeo, Laparra (2004: 25) constata que *"como lo muestra el análisis estadístico, el empleo precario está más concentrado en los trabajadores jóvenes en formación o en otras posiciones de transición"*. Para Rose (1998), este acceso de las personas jóvenes al empleo es tardío – alargamiento del periodo de formación–, desacompasado – repleto de dificultades particulares–, asistido – vía las políticas públicas específicas que incentivan la precarización– y discriminatorio – orientado a empleos en ramas de actividad sin perspectivas de permanencia y de ascenso profesional.

Cómo dice el título de una entrevista a Pierre Bordieu (1984) *"la juventud no es más que una palabra"*, una categoría vaga y subjetiva, cambiante con el

mediante las cuales se sigue a una muestra representativa de las personas que acaban su formación y entran en el primer empleo en un año concreto, encuestándolas cada varios años y construyendo uno de los indicadores estadísticos más consolidados sobre la evolución de cada generación en el "mercado de trabajo" (Zubiri Rey, 2008).

tiempo, y siempre será modulada por las condiciones históricas y socioeconómicas concretas en que se desenvuelve. Porque más allá de la juventud estadística que habitualmente suele utilizarse (menores de 25 o de 30 años), hoy en día se observa un alargamiento de la juventud, es decir, de esa etapa supuestamente transitoria que iría desde el final de la adolescencia hasta la entrada plena en la vida adulta. El empleo estable, la vivienda fija y la pareja consolidada han sido los tres elementos que más han marcado el imaginario sobre este proceso. Sin embargo, hoy se observa de forma cada vez más nítida un efecto de *segunda juventud* o *juventud tardía*, dado el alargamiento de las condiciones precarias de trabajo y de vida, que se extienden cada vez más a las personas *no tan jóvenes.*

Por ejemplo, el INE (2014) constata que entre el primer trimestre del 2011 y el del 2014, encontramos en España 970.000 personas activas menos de entre 25 y 34 años, siendo sólo 220.00 la cantidad que se reduce este grupo de edad en el conjunto de la población. A esto hay que sumarle que una parte creciente de estas personas activas que quedan en esta franja de edad no están ocupadas o empleadas. Segmentos muy relevantes de la población joven o *no tan joven* se encuentran hoy en paro y con serias dificultades para salir de la actual situación de búsqueda prolongada de trabajo. La subsistencia asistida o precaria y las intermitencias crónicas entre diversos sub-empleos forman parte de este cuadro de las relaciones laborales actuales. En esta encrucijada, que se plantea por la crisis de un modelo productivo y de un sistema económico concreto, una duda se respira en el ambiente: ¿segmentos importantes de las clases trabajadoras continuaran teniendo escasas perspectivas de aumento salarial y de estabilización en una misma empresa o sector después de está etapa juvenil alargada?. O, lo que es lo mismo: ¿la juventud es aún hoy una etapa transitoria o, por el contrario, no es más que el inicio de un horizonte de precariedad?.

López Lacalle (2007) y Chauvel (2010), entre otros, dan una respuesta concluyente a esta pregunta. Sus análisis diagnostican que se está operando una *fractura generacional*, un proceso silencioso pero muy potente de transformación de las relaciones salariales en su conjunto. Lefresne (2002: 1261) entiende que *"los jóvenes son el vector de las transformaciones estructurales de las normas de empleo",* efecto de la polarización o concentración de estos grupos de edad en los nuevos sectores generadores de unos empleos cada vez más precarios. Estos se dan principalmente en los servicios a las empresas y subcontratas, en los servicios a las personas y los cuidados y, por último, en la hostelería y el turismo. Rose (1998) considera que las relaciones entre los jóvenes y el empleo son un elemento central de las recomposiciones actuales de la sociedad salarial. Las nuevas generaciones son, en este caso, un lugar significativo e importante de transformación de las relaciones laborales. Por tanto, Nagels y Rea (2007) identifican a los *jóvenes a perpetuidad*, preguntándose si se trata de una generación con algunos problemas o problemas de toda una generación. López Lacalle y Castillo (2007) tratan de prevenirnos de la *coartada ideológica* de culpabilizar a las víctimas de este proceso, especialmente a la *generación esquilmada* que son los jóvenes actuales, auto-responsabilizándoles de su propia situación. Así

mismo, consideran que seguir considerando la juventud como un estadio pasajero de transición a la vida adulta sirve para reproducir y perpetuar las desigualdades estructurales de clase. Igualmente, Olatz Miranda e Igor Mera (2010: 50) comprenden *"el fenómeno juvenil como lugar social en el que podemos observar con mayor nitidez las consecuencias de los cambios que a lo largo de las últimas décadas se están operando en la estructura social"*.

3 – Recomposición sectorial y presencia de los jóvenes y *no tan jóvenes* en la economía de Rhône-Alpes

Al profundizar en los estudios de caso, y dada la participación diferenciada que persiste entre hombres y mujeres en las diferentes actividades económicas, algunos análisis se centran en las condiciones específicas en las que este proceso se desenvuelve en cada sector de actividad concreto[11]. Por ejemplo, el colectivo P.E.C.R.E.S. (2011) realizó en Francia una *Énquete Précarité* (Encuesta sobre la Precariedad) a petición de sindicatos y colectivos de la universidad y la investigación pública. Mediante un análisis de las más de 4.400 encuestas realizadas a personas precarias, identifican una evolución que va desde la *precariedad-transición* a la *precariedad-horizonte*, dado el carácter ilimitado de inestabilidad e intermitencia contractual en la que se encuentran bastantes docentes y personal administrativo que llevan una o varias décadas empleadas en este sector (Zubiri Rey, 2012). Con un sustento teórico mayor y a escala europea Bel y al. (2006) también proponen actualizar y poner en práctica la tradición de investigación militante que, desde Marx a los *Quaderni Rossi*, hace uso de la herramienta de la *encuesta obrera* en el diagnostico de lo que se opera en el mundo del trabajo.

Al observar las condiciones de empleo asalariado para la región Rhône-Alpes (López Pérez y Zubiri Rey, 2012), la descomposición por sectores económicos en las pautas de segmentación, según la edad y el sexo, nos ha permitido observar más en detalle estos procesos. En primer lugar, la siguiente tabla nos muestra que la evolución del empleo por sectores presenta unas variaciones entre 1999 y 2007 que implican una creciente concentración de la masa asalariada del sector privado en algunos sectores de servicios, al tiempo que se sigue perdiendo empleo en la industria.

11 En España Daniel Albarracín es una de las personas que esta realizando estudios más pormenorizados de las condiciones de empleo en algunos sectores de servicios, dentro del gabinete de análisis de la federación del comercio, hostelería y turismo de CCOO.

Tabla 1: Evolución de efectivos en empleo entre 1999 y 2007 en Rhône-Alpes, por sexos y total, en cada sector económico.

	Évolution des Effectifs par secteur		
	Variations 2007-1999		
	Hommes	Femmes	H.+F.
Ind. Agric. Et Aliment.(B0)	-3 750	451	-3 299
Ind. Equip. Mecan.(E2)	-8 283	218	-8 065
Ind. Metalurg (F5)	-11 225	-1 060	-12 285
Ind. Electr.(E3F6)	-970	-1 806	-2 776
Éducation (Q1)	-103	3 505	3 402
Serv. Eau/Gas/Elec.(G2)	-2 493	720	-1 773
Hotel+Rest. (P1)	9 928	11 296	21 224
Serv. Operation. (N3)	32 844	20 714	53 558
Commerce (J23)	17 744	25 493	43 237
Transport (K0)	4 836	5 550	10 386
Recherche et Devlpmt.(N4)	4 219	3 161	7 380
Consult. Et Assist. (N2)	22 987	18 588	41 575
Santé/Action Social (Q2)	3 024	38 728	41 752
Services a la Pers (P3)*	613	2 841	3 454
Activ. Financieres (L0)	-160	2 173	2 013
Construction (H0)	***25 527***	***4 247***	***29 774***
Autres	-11 163	18 630	7 467
Total	**83 575**	**153 449**	**237 024**

Esto lleva a una composición de las personas empleadas que supone una alta concentración, sobre todo de las mujeres, en los sectores de servicios previamente indicados. La hostelería/restauración, los servicios operativos – o servicios a empresas – el comercio – excluido el automóvil – la consultoría/asesoría y la salud/acción social emplean al 37'8% de los hombres y al 52'6% de las mujeres.

Tabla 2: Peso relativo de cada sector en el empleo de la región y efectivos por sexo en el 2007. Salarios hora medianos por sexo y tasa de estabilidad para cada sector

Secteurs 2007	%Emp. Reg.	Effectifs Hommes	Sal. Horaire Médian H	Effectifs Femmes	Sal. Horaire Médian F	H+F Stables
Ind. Agric. Et Aliment.(B0)	2,26%	29 100	9,5 €	23 376	8,2 €	54,0%
Ind. Equip. Mecan.(E2)	3,16%	61 092	11,9 €	12 168	10,2 €	62,6%
Ind. Metalurg (F5)	2,88%	52 800	11,2 €	14 040	9,3 €	64,0%
Ind. Electr.(E3F6)	2,83%	43 380	13,7 €	22 344	10,5 €	59,0%
Éducation (Q1)	1,30%	10 572	12,1 €	19 680	10,2 €	67,1%
Serv. Eau/Gas/Elec.(G2)	1,07%	19 032	17,9 €	5 820	14,3 €	67,3%
Hotel+Rest. (P1)	5,25%	57 828	8,8 €	63 996	8,2 €	35,9%
Serv. Operation. (N3)	10,29%	148 344	10,0 €	90 564	9,1 €	15,6%
Commerce (J23)	12,54%	135 744	10,1 €	155 268	8,4 €	56,1%
Transport (K0)	5,26%	**93 636**	10,2 €	28 500	10,2 €	57,6%
Recherche et Devlpmt.(N4)	0,74%	10 344	17,6 €	6 936	13,0 €	71,7%
Consult. Et Assist. (N2)	6,32%	79 812	**14,6 €**	66 888	**10,8 €**	59,8%
Santé/Action Social (Q2)	11,84%	57 324	10,4 €	217 428	10,4 €	70,5%
Services a la Pers (P3)*	0,90%	3 588	9,0 €	17 316	7,3 €	52,0%
Activ. Financieres (L0)	2,48%	22 140	14,8 €	35 448	12,0 €	73,0%
Construction (H0)	7,23%	**152 652**	10,3 €	15 072	10,1 €	54,8%
Autres (O)	23,63%	291 312	11,4 €	257 280	10,0 €	71,2%
Total	**100%**	**1 268 700**	**10,9 €**	**1 052 124**	**9,5 €**	**57,60%**

*Avec intermediaires. Gré à gré exclus.Total secteur formalisé : 100.000 emplois (Jalman, 2008)

Cómo se puede observar en la tabla anterior, los salarios hora medianos y las

tasas de estabilidad son bajas en los tres primeros sectores de servicios – hoteleria/restauración, servicios operacionales y comercio –, siendo mejores en los otros dos – consultoría/asesoría y salud/acción social. Si es este último el principal sector dónde las mujeres – 80% de las personas empleadas en la salud/acción social– pueden aspirar a salarios decentes y perspectivas de mejora con la edad, la mera comparación de medianas entre hombres y mujeres en la consultoría/asesoría da buena muestra de la fuerte segmentación por el sexo existente en el sector.

Para terminar este escueto adelanto de los datos de nuestra tesis doctoral, podemos observar la alta concentración de las personas de menos de 35 años en algunos sectores, con partes muy importantes – y crecientes desde 1999 – de personas con bajos salarios y amplias cotas de inestabilidad contractual.

Tabla 3 : Efectivos asalariados por grupos de edad y por sexo y % de bajos salarios hora en 2007[12]

	Effectifs par groupes d'âge et Bas salaires (<9eur.)						
	Hommes			*Femmes*			
Secteurs 2007	**%16-23 ans**	**%24-35 ans**	**%>55 ans**	**%16-23**	**%24-35**	**%>55**	**% bas Salair.**
Ind. Agric. Et Aliment.(B0)	**20,9%**	28,2%	5,6%	19,1%	28,9%	5,5%	**49,71%**
Ind. Equip. Mecan.(E2)	9,2%	25,9%	9,3%	8,4%	26,8%	9,6%	21,3%
Ind. Metalurg (F5)	8,3%	25,1%	10,4%	6,2%	24,7%	12,1%	28,4%
Ind. Electr.(E3F6)	8,0%	31,4%	8,4%	5,4%	28,5%	9,0%	20,8%
Education (Q1)	4,2%	25,1%	15,6%	7,0%	25,5%	10,7%	33,7%
Serv. Eau/Gas/Elec.(G2)	4,2%	18,9%	6,5%	6,8%	23,7%	7,2%	5,4%
Hotel+Rest. (P1)	30,5%	37,7%	3,5%	33,2%	31,3%	4,5%	59,3%
Serv. Operation. (N3)	26,8%	38,4%	3,5%	22,7%	30,2%	4,3%	39,8%
Commerce (J23)	16,9%	33,2%	6,0%	21,9%	33,2%	5,4%	49,2%
Transport (K0)	16,8%	29,3%	6,7%	9,3%	35,8%	4,8%	34,2%
Recherche et Devlpmt.(N4)	5,2%	35,4%	10,9%	6,9%	43,8%	8,1%	12,6%
Consult. Et Assist. (N2)	7,9%	40,6%	7,9%	8,5%	40,4%	6,2%	21,3%
Santé/Action Social (Q2)	8,1%	27,5%	10,5%	9,8%	27,6%	**8,8%**	33,8%
Services a la Pers (P3)*	20,7%	29,8%	7,0%	**36,3%**	30,4%	3,5%	71,6%
Activ. Financieres (L0)	7,3%	23,8%	7,9%	10,2%	30,2%	10,4%	15,0%
Construction (H0)	**22,9%**	30,3%	6,1%	11,0%	27,2%	9,9%	34,3%
Autres (0)	9,4%	27,1%	9,8%	7,1%	25,3%	11,0%	29,8%
Total	**14,1%**	**30,8%**	**7,6%**	**13,7%**	**29,7%**	**7,9%**	**25,73%**

Esta creciente precarización se observa – mediante un análisis más pormenorizado que excede la intención de esta comunicación – en el caso de hombres y mujeres empleadas en los **servicios operativos** o en **hoteles y restaurantes**, así como las mujeres en los servicios a la persona, ámbito en el que el 80% de los empleos están en un régimen individualizado de alta informalidad o, por lo menos, de invisibilidad para las estadísticas oficiales.

12 Parte de los efectivos de cada grupo de edad en el conjunto de hombres y de mujeres asalariadas en cada sector. Por ejemplo, en los servicios operacionales el 26'8 % de los hombres empleados tienen entre 16 y 23 años. El porcentaje de personas con bajos salarios son aquellas con salarios inferiores a 9 euros netos la hora.

Además se observan en estos “sectores de paso” bajas tasas de permanencia, dada la poca presencia de grupos de mayor edad en los mismos (tabla 3). Este es uno de los indicadores más precisos de las escasas perspectivas de ascenso laboral y de ausencia de una cultura gremial para partes crecientes de las nuevas generaciones que entran en las relaciones salariales.

Contando con las mujeres jóvenes como grupo principal, el gran sector del **comercio** es también una fuente de precarización y de crecientes desigualdades internas entre los grupos de edad y los sexos, siendo un ecosistema central en la composición de relaciones de empleo cada vez más inestables y peor remuneradas. Para completar una panorámica de los principales sectores emergentes de la economía rhônalpina, cabe reiterar que, por contra, el ámbito de la salud/acción social es el único servicio cuantitativamente importante dónde las mujeres tienen unas posibilidades de mejora con la edad de sus condiciones laborales. Aún así las personas más jóvenes están escasamente empleadas en esta rama de actividad, altamente feminizada. Por último, el sector principal de la *economía del conocimiento* antes mencionada (la **consultoría/asesoría**) es altamente empleador de personas *no tan jóvenes,* de entre 24 y 35 años, siendo el que presenta desigualdades más agudas entre hombres y mujeres y entre puestos altos y bajos de las escalas salariales internas al mismo.

Todo lo expuesto nos permite considerar que *“el ascensor social se ha averiado”* (Rigaudiat, 2005) y que, como analiza Chauvel (2010), desde hace varias décadas cada generación de entrantes en las relaciones laborales lo hace en una posición más complicada, no consiguiendo recuperarse de las dificultades vividas al inicio de su carrera profesional. Es el concepto mismo de carrera laboral el que se erosiona en este contexto, tendiendo a su desaparición. Lemistre (2006: 2) constata también, en sus estudios longitudinales, que la entrada en el mundo laboral y, más concretamente, el primer empleo, son determinantes en el futuro profesional, pero existen, al menos en Francia, *“margenes de maniobra para los debutantes independientemente de la coyuntura”*. En este incierto panorama, vemos que no sólo en las periferias del mundo del trabajo, sino que también en el centro de la *new economy, “millones de jóvenes trabajadores altamente formados han aceptado trabajar en condiciones de un espantoso estrés, de sobreexplotación, incluso con salarios muy bajos, fascinados por una representación ambigua en la que el trabajador es descrito como un empresario de sí mismo y la competición es elevada a regla universal de la existencia humana”*. (Bifo, 2003: 10). Todo esto hace ineludible una reconsideración global de los procesos descritos, pararse a respirar y, en definitiva, buscar pistas de organización e intervención con objetivos concretos y eficaces de mejora.

4 – Concluyendo: Caminar cada día, respirar, conspirar, arraun eta iraun.

> *"¿Cuáles son los procedimientos a través de los cuales una masa de personas individualizadas, separadas, fragmentadas en el proceso productivo y en su condición económica y social logra transformarse en un movimiento activo, que produce un punto de vista político común, que elabora estilos de comportamiento y horizontes de conciencia que son sustancialmente comunes, aunque respetuosos con las diferencias de sensibilidad y de formación?".* (Balestrini y Moroni, 1988-2006: 443)

En esta comunicación hemos comenzado por enmarcar los procesos de precarización como una conjunción de varios factores económicos y sociales en fuerte interrelación. Nos hemos centrado especialmente en la flexibilización laboral, en la individualización y precarización de las relaciones salariales, así como en la consolidación de una economía de servicios que carece de ámbitos institucionales de regulación pública o social. Hemos enmarcado este proceso en una apuesta de especialización sectorial y en una nueva composición de las relaciones laborales, tendentes a generar empleos cada vez más serviles, inestables y peor remunerados. En la segunda parte hemos abordado el rol motor que ocupan en este proceso las condiciones de entrada de las nuevas generaciones de jóvenes al mundo del trabajo. Hemos apuntado algunos indicios de generalización, o al menos sustancial aumento, de esta condición más inestable y peor remunerada en amplios segmentos de las clases trabajadoras, cuyo estudio de caso para la región francesa de Rhône-Alpes ha sido analizado en el tercer apartado. Este proceso se opera, como hemos adelantado con unos pocos datos que forman parte de un estudio doctoral mucho más amplio de próxima aparición, *"mediante una larga transición y sustitución generacional"*, que ha conseguido *"degradar las condiciones garantistas o compensadoras que pueda tener la relación salarial"* (Albarracín, 2011).

Esta precarización del empleo se ha operado especialmente mediante el auge cuantitativo de los puestos de trabajo en algunos sectores emergentes. Unos "de paso" o de subsistencia, sin expectativas de mejora para las nuevas generaciones. Otros, menos empleadores de personas jóvenes, o internamente más polarizados entre grupos de edad y entre sexos. En general, estas actividades emergentes durante las últimas décadas están más feminizadas que los sectores en decadencia. En varios de ellos, así como en otros cuantitativamente no tan relevantes, hemos destacado el rol de la juventud tardía, de los grupos de edad *no tan jóvenes*, ya que consideramos clave poner atención a estos grupos precarizados en la observación de como se recomponen las sociedades salariales de servicios. Los datos específicos de los cinco sectores de servicios dónde, según nuestra tesis, se opera en prioridad esta recomposición sectorial y generacional de las relaciones salariales fueron adelantados en nuestra comunicación anterior a las *Jornadas de Economía Crítica* (López-Pérez y Zubiri-Rey, 2012). Nos queda tan sólo, para concluir, proponer algunas líneas de intervención en este terreno cada vez más enfangando y dónde, se haga de dónde se haga, hay que ser imaginativos para seguir mirando adelante.

En primer lugar, el sindicalismo es un elemento de presión clave de las clases trabajadoras para crear y consolidar ámbitos de regulación de la economía. Como bien indica Polavieja (2003), hoy en día se ha generalizado una incertidumbre con respecto a los posibles beneficios de la acción colectiva, especialmente en las ramas de actividad empleadoras de personas jóvenes. Igualmente, los costes disciplinarios con que se enfrentan las personas que trabajan en precario durante los conflictos laborales son cada vez mayores. Esto requiere, en primera instancia, una renovación de las prácticas sindicales en los sectores de servicios, poniendo la mirada en aquellas experiencias en las que los segmentos precarizados de las fuerza laboral han conseguido organizarse para obtener mejoras (Béroud y Bouffartigue, 2009 ; Zubiri-Rey, 2011). En cualquier caso, y en relación al tenso clima social que se vive en España y en el conjunto de la *periferia europea*, cabe decir que las luchas contra los ajustes, las mareas en defensa de los servicios públicos, la presión social contra los desahucios o las huelgas generales en la empresa y el territorio son cruciales en los tiempos presentes. Pero no son, en si mismos, pasos suficientes para reconducir la situación a mejor o, mejor todavía, subvertirla hacia *una vida que merezca la alegría de ser vivida* (Desazkundea, 2013)

En esta línea, desde los centros de investigación WZB de Berlin y MATISSE de Paris, algunos autores interpretan estos procesos en terminos de *mercados transicionales de trabajo (*Schmid y Gazier, 2002). Partiendo *“del presupuesto de que el pleno empleo, en el sentido de empleo remunerado para todos, en las relaciones salariales, a tiempo completo y, preferentemente, en la misma empresa es cada vez menos posible, pero también cada vez menos deseable”* (Schmid y Schöman, 2006), proponen toda una serie de *derechos transicionales*. Es decir, una gama de múltiples mecanismos de protección de las personas que se encuentran en un periodo de transición entre un estatus y otro, del paro al empleo, o del empleo a la formación o a la inactividad parcial o completa, o viceversa. A pesar de los riesgos que tiene abrir esta gama de reformas en la línea marcada por la *flexicurity*, dado el actual panorama liberal, competitivo y mercantilizado es importante ser capaces de innovar en el plano propositivo. Sólo de esta forma seremos capaces de imponer, mediante la movilización, nuevos derechos sociales y laborales *insertables* en la composición actual del capitalismo.

Más allá, o mejor más acá (Orozco, 2014), del mercado y de este *capitalismo incrustado*, Coraggio (1993 : 6) considera que *« se requiere ir planteando normas alternativas específicas, desde el interior mismo de las prácticas populares, fundamentalmente en lo que hace a la reproducción material de la vida, pero también en lo que hace a las normas de justicia y a la interacción democrática »*. En la misma línea, André Gorz (1997) propone una cooperación productiva a todos los niveles que genere autonomía en el trabajo y en nuevas esferas de autonomía cultural, moral y política. Para esto es necesario regenerar comportamientos colectivos como la actividad militante, la cultura de la insumisión, la rebelión y la fraternidad, el libre debate y el cuestionamiento radical de las estructuras. Así mismo, enfangados en el trabajo concreto y las disputas del día a día, no se debe olvidar que *“las luchas de clases pueden*

también atacar la naturaleza misma de la relación salarial, con pretensiones de transformaciones de la formación social y política del poder, contra la forma de Estado, o su existencia misma, por el control de la producción, o la transformación, no sólo de la organización del trabajo, o de las condiciones de las relaciones de empleo (tipologías de contratos, entrada y salida del empleo, estabilidad en el empleo, política económica del Estado, regulación sistema concurrencial, etc...) sino la misma concepción del orden social y sus bases de legitimación, coerción y producción de relaciones sociales." (Albarracín, 2003: 137). Con la vista puesta en este horizonte, estamos *condenadxs a la esperanza*[13], a caminar cada día, tratando de respirar, mediante el apoyo mutuo y la solidaridad, para poder conspirar contra el desbarajuste actual que, tengamoslo claro, no caerá nunca por sí sólo. Ea ba*, arraun eta iraun*[14].

Referencias bibliográficas utilizadas para este artículo = Lecturas recomendadas para seguir profundizando

ALBARRACIN SÁNCHEZ Daniel (2011), Tendencias sociolaborales y Relación Salarial (3): Polarización de las clases sociales y nuevos modos de vida, http://www.daniloalba.blogspot.com.es

.- (2009), « La crisis económica española en la larga agonía del capitalismo tardío », *Viento Sur*, nº105/Octubre, pp.97-109

.- (2003), *DE LA UTOPÍA POSTINDUSTRIAL A LA CRISIS DE LAS SOCIEDADES SALARIALES DE SERVICIOS : En torno al ciclo del capital y la identidad de clase de los trabajadores españoles en el capitalismo tardío.* Tesis Doctoral dirigida por Luis Enrique Alonso Benito, UCM, Madrid, 638 pp.

ARRIZABALO MONTORO, Xabier (2014), *Capitalismo y Economía Mundial*, Editado por el *Instituto Marxista de Economía* (U.C.Madrid) y la Universidad de Concepción, 600 p.

.- (2009), « Prólogo », en ÁLVAREZ, Nacho, BUENDÍA, LUIS, MATEO, Juan Pablo, MEDIALDEA, Bibiana, MOLERO, Ricardo, MONTANYÁ, Miguel, SANABRIA, Antonio y PAZ, María José (2009), Ajuste y Salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos. Fondo de Cultura Económica, México.

ARRIOLA Joaquín y VASAPOLLO Luciano (2003), *Flexibles y Precarios: La opresión del trabajo en el nuevo capitalismo europeo*, Barcelona, El Viejo Topo.

ASKENAZY Philippe, DIALLO Rokhaya, BONNAND Gaby, CASTEL Robert, ETIENNE Marcel, PALIER Bruno et RIVIÈRE Françoise (2013), "Face à la

13 Como canta Gari, integrante del mítico grupo Hertzainak: "Garaipenik ez da, Galtzekorik gabe, Esperantzara kondenatuak" [No hay victoria, Sin arriesgarse a perder, Condenadxs a la esperanza]

14 A ver pues, arraun eta iraun, remar y perdurar.

précarisation de l'emploi, construire des droits pour tous", *Terra Nova*, Avril 2013, 36 p.

AZKARRAGA ETXAGIBEL, Joseba (2011), Euskal harriak. Trantsizio sozio-ekologikorako gogoetak, Alberdania.

BALESTRINI, Nanni y MORONI Primo (1988-2006), La horda de oro [1968-1977]. La gran ola revolucionaria y creativa, política y existencial, Traficantes de Sueños, Historia nº5, Madrid.

BEL Josep, VALENZUELA Pep y TAFALLA Joan (2006), *Miradas sobre la precariedad. Debate y propuesta para una "encuesta sobre el trabajo" y la reconstrucción del sindicalismo de clase*, Editorial El viejo topo, Madrid, 206 pp.

BÉROUD Sophie et BOUFFARTIGUE Paul (2009), *Quand le travail se précarise, quelles résistances collectives ?*, Editions La Dispute, Paris.

BIFO, Franco Berardi (2003), La fábrica de la infelicidad. Nuevas formas de trabajo y movimiento global, *Madrid, Traficante*s de Sueños, 191 p.

BOLTANSKI Luc et CHIAPELLO Eve (1999). *Le nouvelle ésprit du capitalisme*, France : Gallimard. **Existe edición en castellano**.

BOURDIEU, Pierre (1984), « La "jeunesse" n'est qu'un mot », *Questions de sociologie*, Éditions de Minuit, Paris, pp.143-154. Ficha de lectura.

CARRASCO Cristina, BORDERÍAS Cristina et TORNS Teresa (2011), El trabajo de cuidados: historia, teoría y políticas, Collection "Economía Crítica & Ecologismo Social", CIP-Ecosocial y La Catarata, Madrid, 411 p.

CHAUVEL Louis (2010a), *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France du XXe siècle aux années 2010*, Paris, PUF

CGT, COMISIÓN CONFEDERAL CONTRA LA PRECARIEDAD (2004), "Reflexiones colectivas contra la precariedad. Crónica de las jornadas "Porque la precariedad nos une..."", *Cuaderno nº2 de sindicalismo*, 41 p.

CORAGGIO, José Luis (1993), **"**El futuro de la economía urbana en América Latina (Notas desde una perspectiva popular)**"**, *Medio Ambiente y Urbanización: La ciudad latinoamericana del futuro*, Año 10, 43-44, IIED-AL, Buenos Aires

Cumbre de Lisboa (2000), "La estrategia europea de empleo", *Fundación Luís Vives*, 25 p.

DESAZKUNDEA (2013), Construyendo vidas que merezcan la alegría de ser vividas [vídeo], 16 octubre de 2013.

DJELLAL Faridah et GALLOUJ Camal (2007), *Introduction à l'économie des services*, Presses universitaires de Grenoble, 108 p.

FERNÁNDEZ-DURAN Ramón (2011), *La Quiebra del Capitalismo Global: 2000-2030. Crisis multidimensional, caos sistémico, ruina ecológica y guerras por los recursos. Preparándose para el inicio del colapso de la Civilización Industrial:* I. EL INICIO DEL FIN DE LA ENERGÍA FÓSIL, Ecologistas en Acción, 51 p.

FUMAGALLI, Andrea (2010), Bioeconomía y capitalismo cognitivo: Hacia un nuevo paradigma de acumulación, Traficantes de sueños, Madrid, 342 p.

GADREY, Jean (2008), « La crise écologique exige une révolution de l'économie des services », *Développement durable et territoires*, Points de vue.

GARRIDO MEDINA, Luis (2012), « Para un diagnóstico sobre la formación y el empleo de los jóvenes », Cuaderno nº2 del *Círculo cívico de opinión : El empleo juvenil*, Madrid, pp.11-36.

GENTILE, Alessadro (2006), "Una precaria transición a la edad adulta: inestabilidad laboral y límites del régimen familista de Estado del Bienestar. El caso de España", Documento de trabajo de la Unidad de Políticas Comparadas nº 06 – 02, Marzo.

GORZ, André (2003), *L'immatériel : Connaissance, valeur et capital*, Paris : Galilée

.- (1997), *Misséres du present, Richesses du possible*, Ed. Galilée, Paris. **Existe edición en castellano**.

.- (1988), *Métamorphoses du travail. Critique de la raison économique*, Paris, Gallimard. **Existe edición en castellano**.

INE (2014), « Análisis de la evolución reciente de la población activa en España. Primer trimestre de 2011 a primer trimestre de 2014 », *Análisis y Estudios sobre la Encuesta de Población Activa, Madrid*, 38 p.

LAPARRA Miguel (coord.)(2004), *Managing labour market related risks in Europe: Policy implications*, Comisión Europea, ESOPE Project.

LEFRESNE, Florence (2006), "Précarité pour tous, la norme du futur", *Le Monde Diplomatique*, mars 2006.

.- (2002), « Vers le renouvellement de l'analyse segmentationniste », *Economie et Societés*, serie « Economie du travail » AB nº22, 8/2002, p.1241-1267

LEMISTRE Philippe (2006) , « Quelles réalités pour le risque de déclassement en début de carrière ? », *Communication aux 13èmes Journées d'Étude sur les Données longitudinales dans l'analyse du marché du travail « Transitions professionnelles et risques »*, LEST, Aix en Provence, 12 p.

LÓPEZ LACALLE, Pablo (2007), *La desmovilización general: Jóvenes, sindicatos y reorganización productiva.* Madrid, Los Libros de La Catarata.

LÓPEZ LACALLE, Pablo y CASTILLO ALONSO, Juan José (2007): *"Una generación esquilmada: los efectos de las reformas laborales en la vida y trabajo de los jóvenes madrileños"*, *Revista Sociedad y Utopía*, nº 29, abril de 2007, pp. 273-311.

LÓPEZ PÉREZ, Irune y ZUBIRI REY, Jon Bernat (2012).- "Precariedad laboral de los jóvenes y segmentación por la edad en Rhône-Alpes : análisis global de las condiciones de empleo yestudio específico los principales sectores terciarios". *XIII Jornadas de Economía crítica:* "*Los costes de la crisis, alternativas en construcción*", Sevilla, 53 p.

MIRANDA, Olatz y MERA, Igor (2010), "Un acercamiento a la participación social de las personas jóvenes en el contexto español", en IBARRA, Pedro y GRAU, Elena (2010), Jóvenes en la red: Anuario de movimientos sociales, Fundación Betiko e Icaria editorial, pp. 47-65

MOULIER-BOUTANG Yann, CORSANI Antonella, LAZZARATO Maurizio, BLONDEAU Olivier, et VERCELLONE Carlo (2004), Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creacióNc colectiva, Ed. Traficantes de Sueños, Madrid, 155 p.

NAGELS Carla et REA Andrea (2007), Jeunes à perpète. Génération à problème ou problèmes de génération *?*, Academia Bruylant*,* Louvain-la-Neuve.

OROZCO, Amaia Pérez (2014), Subversión feminista de la economía: Aportes para una debate sobre el conflicto capital-vida , Madrid, Traficantes de Sueños.

.- (2010), « Feminismo anticapitalista, esa Escandalosa Cosa y otros palabros », *Ponencia en las Jornadas Feministas estatales de Granada*, Diciembre 2009, 8 p.

.- (2007), « Cadenas globales de cuidado », *Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación de las Naciones Unidas para la Promoción de la Mujer* (INSTRAW), Documento de trabajo nº2, 8 p.

P.É.C.R.E.S. (2011) – Pour l'Étude des Conditions de travail dans la Recherche et l'Enseignement Supérieur–, « Recherche précarisée, recherche atomisée : Production et transmission des savoirs à l'heure de la précarisation. », *Raisons d'Agir*, Paris, 157 p.

POLAVIEJA, Javier G. (2003), *Estables y precarios. Desregulación laboral y estratificación social en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas

TAIFA Seminari (2011), "La estrategia del Capital", *Informes d'economia*, nº8, 62 p.

RAOULT Nicole et QUINTREAU Bernard (2005), *La diversité des âges*, Paris, Ed. Liasons

RECIO ANDREU, Albert (2011), “La persistencia del paro masivo: lo que el señor gobernador quiere ignorar”, Cuaderno de crisis nº29, Mientras Tanto nº 92, Junio 2011

.- (2010), “Capitalismo español: La inevitable crisis de un modelo insostenible”, Revista de Economía Crítica, nº9, pp.198-222

RIGAUDIAT, Jacques (2005), “A propos d’un fait social majeur : la montée des précarités et des insécurités sociales et économiques”, *Droit social* n° 3, mars.

ROSE José (1998), *Les jeunes face à l'emploi*, Ed. Desclée de Brouwer, « Sociologie économique », Paris.

SCHMID Günther et GAZIER Bernard (2002), *The Dynamics of Full Employment: Social Integration Through Transitional Labour Markets*, Cheltenham, Edward Elgar, 443 p.

SCHMID, Günter et SCHÖMANN, Klaus (2006), “La gestión de los riesgos sociales por medio de los mercados de trabajo transicionales. Hacia un modelo social europeo”, en TOHARIA, Luis (2006), *Los mercados de trabajo transicionales: Nuevos enfoques y políticas sobre los mercado de trabajo europeos*, MTAS, Madrid

SEVILLA, Carlos (2010), *La fábrica del conocimiento : La universidad-empresa en la producción flexible*, Barcelona, El Viejo Topo.

TAIFA Seminari (2011), “La estrategia del Capital”, *Informes d'economia,* nº8, 62 p.

TOHARIA Luis et CEBRIAN Inmaculada (2007), *La tempralidad en el empleo: Atrapamiento y Trayectorias*, Madrid, Ed. MTAS

ZIBECHI, Raul (2000) La mirada horizontal: Movimientos sociales y emancipación , Abya-Yala , Quito, 156 p.

ZUBIRI REY, Jon Bernat (2012).- "Precariedad en la Universidad y la Investigación pública en Francia : síntesis de una investigación sindical". 2º encuentro del Comité de sociología del trabajo de la FES "*Investigando los recortes de la crisis, investigando las respuestas sociales a la crisis*", Asociación Vasca de Sociología y Ciencia Política, Bilbao, 28-29 juin 2012, 23 p.

.- (2011).- "Precariedad, movimientos de huelga y sindicalismo en Francia". Encrucijadas. Revista crítica de ciencias sociales, n° 1, pp. 70-90.

.- (2008), « Trayectorias Sociolaborales: Introducción metodológica a las técnicas longitudinales en economía del trabajo », Communication aux XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, 27-29 mars 2008

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La actual crisis del sindicalismo y una explicación desde el modelo de alta inestabilidad sindical.

David Moral Martín

(Universidad Rovira i Virgili

LA ACTUAL CRISIS DEL SINDICALISMO Y UNA EXPLICACIÓN DESDE EL MODELO DE ALTA INESTABILIDAD SINDICAL

David Moral Martín (Universidad Rovira i Virgili, Tarragona.
josedavid.moral@urv.cat)

Resumen

La situación de profundas transformaciones que está provocando la actual crisis social, a la vez que financiera y económica, está suponiendo el examen crítico de todos los agentes sociales que nos han conducido a la actual situación. Una situación de la cual no han escapado, por méritos propios, las centrales sindicales españolas.

Es necesario explicar *cómo* y *por qué* el sindicalismo está siendo tan criticado. Una situación que no puede ser explicada acudiendo a las clásicas definiciones de las *identidades sindicales* (Offe, 1992), ni a los planteamientos de relación entre afiliados y sindicatos (Vidal y Jódar, 2006) ni a las *dimensiones* (Antón,2007). Por supuesto tampoco en la defensa del mismo, basada en la presentación de una "campaña sistemática de deslegitimación" (Beneyto,2010), aunque encuentre apoyo en ciertos periodísticas como el propio Gabilondo, "muerte a los sindicatos".

Unas explicaciones que plantean la defensa del sindicalismo sin, quizás, profundizar en las propias actuaciones internas de éste durante los últimos años. Un elemento, el de responsabilidad interna, cuya introducción resulta más que necesaria ante los casos de supuesta participación en el abordaje al erario público (ERE's y cursos de formación).

Es por ello por lo que planteamos una posible explicación desde el modelo de alta inestabilidad que define al sistema sindical español. Un modelo basado en el equilibrio de tres características sindicales relevantes: afiliación, representación y cobertura en la negociación colectiva.

Palabras clave: crisis, transformaciones, sindicatos, afiliación y negociación colectiva

Introducción. Una reflexión sobre la necesidad de la recuperación del movimiento sindical

El presente texto se ha de enmarcar dentro de la reciente línea de investigación propuesta por Baylos (2014). Esta se encuentra relacionada con la necesidad, por parte de las centrales sindicales españolas[1], de "revisar el proyecto político-sindical de transformación social. O por utilizar una palabra difícil, hay que poner en práctica un más preciso perspectivismo sindical". Un planteamiento acorde con la necesidad que, según los estudios de los que disponemos, es acuciante. El ETUI (Instituto Europeo sindical), ha evidenciado cómo la afiliación sindical "have experienced a membership decline[2]".

Una constatación ampliamente debatida y analizada. La pérdida de poder sindical se ha convertido en una especie de *lugar común* para casi toda la actual literatura sindical que, al abordar dicho fenómeno, comienza a acostumbrarse a presentarlo bajo cierto halo de derrotismo, analizándolo como una institución social que, de seguir así, se encuentra condenada a un "futuro residual o inexistente" (Baylos,2012:13). Augurios cuyos planteamientos de regeneración, como los recogidos en el libro "Un sindicalismo para el futuro[3]" (Benito,2013), no dejan de ser intentos bienintencionados, pero insuficientes, para afrontar y explicar la realidad de la anorexia sindical que, en general, está sufriendo el sindicalismo europeo; evidenciada por su falta de afiliación.

Buenos propósitos que arrancan constatando una realidad que se volatiliza aún cuando mantiene cierta presencia, por lo que *aún* no podemos recurrir al conocido "concepto zombi" (Bauman,2003). La Encuesta de Calidad de Vida en Trabajo (ECVT-2009), describe que "la tasa de afiliación sindical en España es del 19,9% (…), hasta superar ampliamente los tres millones de adscritos. Sin duda se trata de la organización cotizante más numerosa de las existentes, por encima de partido políticos y de ONG". Una afiliación poco cambiante, pues la ECVT-2010 reflejó que, en España, "habían 2,9 millones de trabajadores afiliados a algún sindicato. Esto supone una tasa de afiliación del 18,9%" (Alós,2014:2).

Realidad de la que se desprenden dos cuestiones. La primera, la aparición de probables dudas acerca de la necesaria *corresponsabilidad* en la gestión de lo que ha ocurrido. Dudas acentuadas ante el reconocimiento de que éstos han "participado de forma decisiva en la construcción y desarrollo de su modelo social" (Beneyto, 2012); confirmando tanto sus luces como sus sombras. La segunda, cierta *negatividad* percibida, de forma estructural, sobre

[1] Al tratarse de una amplia reflexión sobre el sindicalismo, nos referimos genéricamente a las dos grandes centrales sindicales españolas. No obstante, entendemos que estas reflexiones pudieran ser aprovechadas para el conjunto del sindicalismo en España

[2] http://www.etui.org/Topics/Trade-union-renewal-and-mobilisation

[3] A veces la ironía de la historia es casi más cruel que cualquier realidad pensable. El coordinador del libro "Un sindicalismo para el futuro", Rodolfo Benito, ha tenido que dimitir de sus cargos en una conocida fundación, ligada a uno de los sindicatos mayoritarios, por el asunto de las "blackcards" de Bankia. Resulta más "curioso", aún si cabe, el hecho de que este señor fuese el encargado de vislumbrar el futuro de un sindicalismo que, a la vez, lo estaba hundiendo. Antológicas son las siguiente palabras extraídas de la presentación que hace de dicha obra: "Abordamos la globalización de los mercados (financieros, de bienes y de servicios)", ya hemos visto cuáles eran sus propuestas ante, al menos, el financiero...

el sindicalismo. La opinión de la ciudadanía, como casi siempre, se ajusta más a la realidad que algunos sesudos análisis.

El barómetro de enero del 2013[4], constató que "los sindicatos obtuvieron una desaprobación ciudadana del 69% (que no es una porcentaje pequeño) frente a una aprobación del 29". De manera algo ingenua, siempre nos queda algún lugar para soñar, "felizmente podemos vanagloriarnos de que la patronal, frente a ello, tiene una aprobación de sólo el 27%, (...), y más aún respecto de los políticos y de los partidos políticos y también de los bancos (con un porcentaje de desaprobación del 88, 89 y 88 % respectivamente) pero en último término es un tema inquietante" (Baylos,2014). Suerte que tan sólo nos haya de *inquietar* el hecho de que la patronal y los sindicatos estén equiparados en cuanto a la desaprobación general.

Una simple *turbación* doméstica que impide pensar sobre el cóctel resultante: escasa afiliación en un ambiente de pérdida generalizada de la misma y desaprobación general hacia las centrales sindicales. Consecuencias que deben ser interpretadas dentro del contexto mundial; aunque para ello debamos acudir a lugares tan alejados como Asia, verdadero laboratorio para el sindicalismo mundial[5]. En la actualidad, en Asia se está produciendo un combate entre dos formas de implantación sindical. Sin embargo, dichas realidades laborales, al ser tan diferentes a las de nuestros países, no están teniendo el suficiente seguimiento ni, por supuesto, estamos extrayendo todo el conocimiento que deberíamos sobre la lucha por la sindicalización que se está llevando allí. Combate que posiblemente marque la "hoja de ruta" del sindicalismo a nivel mundial.

La primera, es el modelo de sindicalización "desde abajo". El ejemplo es China, donde los trabajadores son los que fuerzan los cambios en los sindicatos oficiales, "however, workers are still hampered by the lack of an effective trade union that can maintain solidarity, bargain directly with managements and protect labour leaders from reprisals. As a result, workers are turning to labour rights groups that can advise and support their collective actions while, at the same time, demanding more of the official trade union and putting pressure on it to change"[6]. La historia de Huang, un ex cajero que fue elegido presidente del sindicato de la tienda de Changde, supone el ejemplo perfecto de cuanto decimos. Este dirigente sindical "tomó la medida sin precedentes de desafiar el plan de cierre de Walmart y exigió negociaciones con la dirección sobre la indemnización por despido [ello supuso que] los dirigentes sindicales de otras empresas en China (...) están comenzando a darse cuenta de que es posible representar efectivamente a sus miembros y no

[4] Alarma incrementada tras el empeoramiento de los resultados arrojados por el Barómetro de julio del 2014, donde se refleja el paso desde una baja aprobación (29%) hasta una muy baja aprobación (17%); equiparándose curiosamente con la afiliación sindical

[5] No en vano desde la Fundación 1º de mayo, ya se han convocado "Talleres de formación sindical dirigidos a sindicalistas de Vietnam". Disponible en: http://www.1mayo.ccoo.es

[6] Disponible en: http://www.clb.org.hk/en/content/searching-union-workers

simplemente asentir a lo que quieren los gestores de las empresas, como la gran mayoría de ellos han hecho en el pasado[7]"

Para la segunda, el ejemplo son países cómo Bangladesh[8] y su modelo de sindicalización "desde arriba". Así parece confirmarlo la CEO de H&M, Helena Helmmerson. En una entrevista sobre las estrategias a seguir en las fábricas de dichos países explicó: "intentamos desarrollar el diálogo social. Allí hay tasas muy bajas de sindicación, lo que significa que tenemos que esforzarnos para contrarrestarlo en las fábricas. Trabajamos en formar tanto a trabajadores como a mandos en cómo celebrar elecciones democráticas en las compañías[9]". Una preocupación que nos ha de preocupar. Isidor Boix (2014) concluye su artículo, *¿qué significa Bangladesh para el sindicalismo organizado?*, con una inquietante reflexión: "hay que ser conscientes de que en Bangladesh no sólo se dirimen las condiciones de vida y de trabajo en el país, sino que éste constituye un frente muy importante en la defensa del trabajo decente, del trabajo digno, en el mundo[10]". Una doble realidad que nos ha de servir como *espejo*, desde donde analizar tanto la motivación como los resultados de las reformas laborales que se han planteado en Europa. Reformas que parecen *mundializarnos*, al acercarnos a un modelo cercano al sindicalismo "desde arriba".

Planteado el debate la pregunta que nos surge es sencilla de formular, ¿cómo podemos evitar la deconstrucción del sindicalismo hacia una institución amable con el poder y sumiso a los poderes económicos, aceptando reformas y cambios legislativos que supongan la pérdida de derechos y de poder adquisitivo de la ciudadanía, pero sin abandonar su presencia y su relativa centralidad, tal y cómo se pudo adivinar con la famosa "foto de la Moncloa[11]"?. Es la pregunta crucial a partir de la cual se articula el contenido del presente texto, y desde donde se ensayan posibles respuestas, todas ellas basadas en la constatación, ya señalada, que hizo la ETUI al señalar que la principal debilidad que el sindicalismo ha vivido, es su tendencia al "membership decline".

Situación ya conocida y ante la que ensayamos dos actuaciones. Por un lado, presentar un intento de explicación del *porqué* de dicha *declinación*, basándonos en los modelos de estabilidad/inestabilidad sindical, como luego veremos; por otro, sugerir *cómo* se podría superar dicha situación. Sugerencias que sólo intentan matizar los esfuerzos ya planteados, como los llevados a cabo tanto desde la ETUC (European Trade Unions Confederation), exigiendo

[7] CROTTHALL, Geoffrey (2014). China: el despertar del sindicalismo. Disponible en: http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=6900

[8] Bangadesh como ejemplo paradigmático de tantos y tantos países asistíos sometidos a penosas condiciones de trabajo. Una situación reconocida hasta por el actual Papa Francisco, el cual dijo "me impresionó un titular del día de la tragedia de Bangladesh: 'Vivir con 38 euros al mes'. Esto es lo que pagaban a los que murieron... ¡Eso se llama trabajo esclavo!". http://internacional.elpais.com/internacional/2013/05/03/actualidad/1367605262_019387.html

[9] http://elpais.com/elpais

[10] Disponible en: http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=6916

[11] El pasado 18 de marzo del presente año se produjo "una reunión inesperada al más alto nivel en Moncloa. Ese fue el formato escogido por el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, para reunir a los máximos líderes patronales y sindicales, en presencia también de la ministra de Empleo, Fátima Báñez". Disponible en: http://cincodias.com/cincodias/2014/03/18/economia.

"to fight for a new direction" o, el más reciente, de Alós (2014), el cual identificó los *nichos* existentes, en el interior del propio entorno sindical, para incrementar la afiliación sindical. Esfuerzos, ambos, en los que seguimos identificando propuestas *desde el interior* de un sistema que recibe la desaprobación general. Quizás haya llegado el momento de plantear una *apertura* de dicho sistema.

Ante una sencilla pregunta, ¿qué hacer?, planteamos una fácil reflexión basada en la necesidad de incrementar la base afiliativa del sindicalismo en general y, concretamente, en España. Un incremento que, entendemos, superaría el mayor de los problemas actuales del mismo, cual es la *inestabilidad* del modelo que ofrece. Reflexiones que desarrollamos en diversos apartados. En el primero de ellos analizamos las más recientes corrientes de opinión, donde advertimos cierto cambio en el análisis sobre el actual declive sindical. En el segundo, presentamos un nuevo modelo sindical, el modelo de estabilidad/inestabilidad, basado en la terna: afiliación, audiencia sindical y cobertura sindical. Un modelo que intenta completar los tipos más tradicionales basados en "áreas y modelos de las relaciones laborales" (Beneyto,2008) y en el modelo "de representación de los trabajadores/as en las empresas" (Beneyto,2014). Nueva formulación que trata de explicar la importancia, en España, del incremento de afiliación sindical para hacer frente a los cambios en el mercado de trabajo, y que ponga en evidencia la actual inestabilidad del sistema donde se *duplican* las tasas de audiencia y se *triplican* las de cobertura frente a la afiliación. Estructura geométrica resultante muy expuesta a los aires, o huracanes, políticos que se levanten.

Por último, en el tercer apartado, planteamos una serie de reflexiones acerca de las nuevas posibilidades del incremento de la base sindical, especialmente asociada a la negociación colectiva y, concretamente, presentamos dos tipos de esta. Por un lado la que, desde los poderes públicos o para-públicos, se están planteando e implementando como consecuencia de las reformas laborales en España. Negociación que la hemos denominado como *directa* y en la cual se "obliga" a participar los sindicatos. Frente a ella, planteamos un nuevo tipo de negociación colectiva, la denominada *diferida* en la que participa los trabajadores, en tanto que consumidores, y en la que el hueco dejado por el sindicalismo en la defensa del *modus vivendi* de la clase trabajadora (Antón,2014) ha sido rellenado mediante organizaciones de consumidores y usuarios. Finalmente, presentamos una serie de conclusiones a modo de epílogo.

En definitiva, desde el presente texto se plantea si no ha llegado el momento de comenzar a pensar en nuevas formas organizaciones sindicales, adecuadas a los nuevos tiempos, pero con una fuerte conciencia socio-histórica de su papel en cada una de las épocas pasadas por dichos sindicatos

1.- La pérdida de influencia sindical en los análisis actuales

El ETUI ofreció una tremenda descripción acerca del comportamiento sindical entre finales del siglo XX y principios del XXI. Evidenció cómo "over the last twenty-five years almost all trade unions in Europe have experienced a

membership decline[12]". Se trata, sin duda de una constatación ampliamente debatida y analizada, pues la pérdida de poder sindical es certificado en casi toda la literatura sindical. Nos estamos acostumbrando a verlo como una institución de la cual "se resalta muchas veces su pasado épico para comentar su presente mediocre y augurar un futuro residual o inexistente" (Baylos,2012:13).

Desde el año 2010 podemos contemplar dos líneas de investigación sobre la realidad sindical, pero bajo diferentes ópticas. Dos formas diferentes de afrontar una misma realidad, asociadas a las dos principales organizaciones sindicales españolas. Vayamos por partes. La primera línea tuvo lugar tras varios años de crisis. En el 2010, un grupo de estudiosos del sindicalismo intentaron contrarrestar argumentos y construir un dique de contención frente al tsunami neoliberal anti-sindicalista, publicando un artículo titulado "En defensa del sindicalismo" (Beneyto, 2010) firmado por numerosos académicos españoles[13]. Una reflexión que, al igual que en 1848, apuntaba exclusivamente a la existencia de una feroz, "insidiosa e insistente campaña de deslegitimación del sindicalismo". Una idea reforzada por plumas tan solventes como las de Gabilondo, que firmó un artículo denominando “muerte a los sindicatos[14]”, donde se pudo leer un muy irónico “qué bien estaríamos sin sindicatos”, reforzando el discurso de la persecución sindical. Discurso que descansando sobre la absoluta necesidad de la existencia de éste, no plantea la verdadera cuestión de fondo, *¿qué* tipo de sindicalismo necesita actualmente el poder, ante la constancia de la no-desaparición del sindicalismo?.

Una campaña que se encargó de recordar el peso *relativo* que tiene el sindicalismo, pero no así la "peligrosa" dieta de adelgazamiento que se viene imponiendo desde hace décadas. Evocaron que "a nivel europeo, sus casi 60 millones de afiliados, hacen del sindical el mayor movimiento organizado de la UE-27, cuyo protagonismo en la construcción y defensa del modelo social ha sido y sigue siendo decisivo, como reconocen todas las instancias comunitarias". Representación que fue actualizada por uno de aquellos académicos cuando, al analizar la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo del Ministerio de Empleo (ECVT-2010), señaló que "en el año 2010 en España había 2,9 millones de trabajadores asalariados afiliados a algún sindicato. Esto supone una tasa de afiliación del 18,9%, o en otras palabras, que casi 1 de cada 5 trabajadores está afiliado. Las diversas encuestas anuales muestran como la afiliación en España ha ido aumentando continuadamente, con una ligera caída en 2010 como consecuencia de la fuerte caída del empleo" (Alós,2014).

Lectura de la que parece desprenderse cierto proceso de recuperación del sindicalismo español, al obtener un incremento continuado. Una certeza muy tenue que llevó, a dicho autor, a plantear la posibilidad de continuar incrementando dicha afiliación básicamente en dos campos. Por un lado

[12] http://www.etui.org/Topics/Trade-union-renewal-and-mobilisation

[13] Pere J. Beneyto, y Juan José Castillo, profesores de las Universidades de Valencia y Madrid, Ramón Alós (UAB), Carlos Prieto (UCM), Enric Sanchis (UV), Pere Jódar (UPF) y Antonio Martín, Fausto Miguélez, Albert Recio y Teresa Torns (UAB)

[14] Disponible en: http://blogs.elpais.com/la-voz-de-inaki/2012/11/muerte-a-los-sindicatos.html

mediante colectivos alejados, por y, del sindicato: mujeres, inmigrantes, jóvenes, personas con estudios inferiores y con contratos temporales. Por otro, un incremento *artificial* basado en la creencia de que cierta reforma, necesaria, de las elecciones sindicales supondría incorporar automáticamente un gran colectivo de trabajadores que no participan de dichas elecciones, confundiendo participación con afiliación, "3,5 millones de trabajadores [que] no vota en elecciones sindicales porque no es convocado (...). Aproximadamente son el 29% de los trabajadores"; curiosamente representan a un mayor número que los propios afiliados. *Nihil novum sub solem*, como reza el latinismo, pues además de no responder sobre el *porqué* de la existencia de un colectivo de trabajadores que no se quiere integrar, fácilmente localizable en un sector secundario que permanece fuera del alcance sindical, tampoco explica el motivo por el cual *hasta ahora* casi 4 millones de trabajadores no han podido convocar elecciones sindicales en sus empresas.

Frente a dicha visión, se articuló otra que admitió cierta culpabilidad en su análisis. Zufiaur mencionó que la falta de productividad de nuestro modelo productivo, también tiene que ver con "un mercado excesivamente precario, con un altísimo porcentaje de trabajadores con bajos niveles salariales y con un notable déficit de formación" (2010:5). Una acusación que parece ir directamente contra la táctica sindical de los últimos años de moderación salarial. Moderación *forzada* por las centrales sindicales: "el caso español han apostado en los últimos años, incluso al margen del ciclo económico, por una política de moderación salarial que se ha apoyado en el diálogo social intenso mantenido entre los interlocutores sociales en lo que va de siglo, con la excepción del año 2009" (Ruesga y Da Silva, 2010:95, nota 19).

Una falta de formación en la que podemos apreciar, incluso, ciertos comportamiento delictivos, como fue el caso del Forcem (2002), "el más famoso de la época y el que más recuerdan los investigadores. La Policía Judicial confirmó un fraude a la Unión Europea de unos 100 millones de euros en miles de cursos. La Audiencia Nacional llamó como imputados a empresarios de academias y sindicalistas de UGT. El caso acabó prescribiendo[15]". Una presunta ilegalidad ya adelantada desde el medio periodístico. Francesc de Carreras (2012) señaló que los culpables de actual crisis son, "políticos, banqueros, empresarios, particulares y toda la corte de cada uno de estos grupos (partidos, patronales, sindicatos, ejecutivos, medios de comunicación, universidades)".

Un análisis con un principio de autoinculpación que pareció no obtener ninguna respuesta desde las propias centrales sindicales. Centrales que siguieron optando por el discurso clásico, aquel basado en el hecho de que el actual sindicalismo tiene como razón de ser "la misma que en sus orígenes: ser el espacio de auto-organización de trabajadores y trabajadoras para la conquista y defensa de su derecho" (Benito;2013:68). Derechos que, frente a sus supuestos orígenes, vienen definidos en normas legales de tan elevado rango como las Constituciones. Unos derechos que, además, fueron utilizados por los sindicatos para no plantear grandes cambios. Así parece desprenderse de la encendida defensa que realizó Cándido Méndez, durante el discurso de

[15] www.elpais.com

clausura en el 41º Congreso de la UGT, sobre la necesidad de las subvenciones estatales al considerarlas como "el reconocimiento al papel de interés general de los sindicatos, que no puede ser financiado, exclusivamente, a través de nuestros afiliados que pagan la cuota" (ugt,2013). Palabras, por cierto, que parecen confirmar la existencia de análisis *amables* a dichas centrales sindicales como el llevado a cabo por Baylos, cuando afirmó que las centrales sindicales "se financian con sus cuotas" (2012:33).

Los más de siete años de crisis que llevamos han comportado cambios en los análisis sobre la pérdida de influencia y de prestigio del sindicalismo. Análisis que han empezado por admitir, por absolutamente innegables, que ciertas prácticas sindicales no han contribuido a la mejora de la imagen proyectada hacia una sociedad hastiada del despilfarro y de comportamientos irresponsable sobre el control y el gasto del dinero público. Han hecho falta cambios en las tácticas de las empresas durante la crisis, para que se produzcan variaciones en los análisis sindicales. Tácticas que comenzaron, cómo planteó Joaquín Estefanía (2012), exigiendo "la devaluación interna vía reducción de salarios[16]", para *soportar* beneficios empresariales y que, desde mediados del 2012, tomó nuevo rumbo al reducirse "la remuneración de asalariados, la inversión y los dividendos para amortizar la deuda empresarial contraída en el pasado". (Fuentes, 2014).

Tanto para el incremento de la productividad/beneficios -vía rebaja de salarios- como para el saneamiento de la empresa -desapalancamiento por reducción de salarios-, han sido los trabajadores los que han visto mermadas sus ingresos, y puestos de trabajo. Situación ante la cual los sindicatos no sólo no han planteado alternativas, sino que han sido vistos como copartícipes, lo que explica que la desaprobación ciudadana alcance casi el 70. Preocupación incrementada con el hecho de que la pérdida de afiliación supone "a weakening of their economic, political and societal position and role[17]".

Alteraciones ante el planteamiento de la *extorsión* salarial, que han supuesto un *cambio de rumbo* en los últimos análisis sindicales. Cambios que, si bien, entendemos que tibios, han sorprendido al introducir el factor de autocrítica. Baylos, en un informe que lleva por título "cambios en el mundo del trabajo", ha matizado sus posturas anteriores, incorporando nuevos elementos a su propio análisis sindical. Así, junto a la explicación, ya *clásica*, de la "campaña de deslegitimación general", ha añadido un nuevo elemento: la irregularidad de ciertas actuaciones sindicales. Irregularidad que ha favorecido el "empeño de deslegitimación general del sindicato", ante "la presencia y el conocimiento público de episodios de institucionalización sindical regresiva, burocratizada, como el caso de los ERES, los casos de las corruptelas sindicales, etcétera, que han tenido una fuerte incidencia en la opinión pública" (2014,8-9).

Principio de autocrítica al que también se han añadido novedosos elementos al análisis. En un intento, ¿desesperado?, por romper con la pesada

[16] Artículo publicado en el suplemento dominical de EL PAÍS DOMINGO 01.01.12
[17] http://www.etui.org/Topics/Trade-union-renewal-and-mobilisation

carga *colonizadora* del sindicalismo[18], se ha añadido un "segundo elemento de novedad". Elemento consistente en "la inserción de esa movilización obrera, de esa movilización de los trabajadores en los movimientos sociales" (2014,8-9). Una cuestión quizás no tan novedosa, ante el hecho conocido de la presencia del sindicato en *otras* organizaciones sociales. Sin embargo su actualidad estriba en el modo bajo el que se plantea dicha relación. Baylos sugiere que no se repita el pasado y que se huya de una simple "agregación de organizaciones coyuntural sino que aparece ya con una cierta permanencia, dotada de una cierta estabilidad. Naturalmente eso lleva consigo el deshielo de la relación entre el sindicato y los movimientos derivados del 15M". ¿Sugiere el autor una relación de igual a igual entre organizaciones?. Eso mismo parece indicar su propias palabras, *"*hay que revisar el proyecto político-sindical de transformación social" (2014:10-11).

Idea que parece aproximarse a las que expresan antiguos dirigentes sindicales. Miguel Salas, en un artículo titulado "Reino de España: retos del sindicalismo de clase[19]", opinó que fueron el "sectarismo y/o la desconfianza entre el sindicalismo de clase y determinados movimientos sociales*"* los que han imposibilitado una adecuada respuesta a las políticas neoliberales tan en boga hoy en día. Autor que apoya un proceso recíproco donde *"*si los movimientos sociales y las mareas tienen que reconocer el papel de los sindicatos de clase, éstos deben también reconocer y aceptar las especificidades y particularidades de los demás*".* Una reflexión que parece conectar con la de "inserción*"*, formulada por Baylos (2014). Faltaría, no obstante, por concretar cuál es el modo de operar.

¿Hacia dónde parecen apuntar dichos autores con sus insinuaciones?. Es razonable pensar que hacia una realidad que aparece como lógica: el trabajador también es consumidor. Así debemos entenderlo de afirmaciones como las de Baylos cuando observó que las "huelgas generales no han podido romper la norma social de consumo", planteó que "quizá sea el momento de elaborar un replanteamiento de los medios de acción sindical, ante todo la negociación colectiva*"* (2014:10-13). ¿No pudiera ser que no nos hayamos hecho las preguntas adecuadas?. ¿Qué significa hoy en día negociar colectivamente para un trabajador?. ¿Acaso no es el índice del Euribor, o el precio de los servicios públicos (Bus, metro, agua) un elemento a tener en cuenta en unos sueldos que hemos visto cómo han servido para, en primer lugar, recomponer las tasas de beneficios empresariales, y, en segundo lugar, para desapalancar a éstas de sus deudas?. ¿No habrían de tener la misma necesidad de diálogo el salario y el tiempo de trabajo como el precio de la cesta básica de la compra o el acceso a recursos públicos?. Interrogantes sobre los que volveremos más adelante.

2.- Modelo de estabilidad/inestabilidad sindical

A continuación presentamos nuestro modelo sindical, denominado de estabilidad/inestabilidad, asociándolo al caso español. Las cifras de España,

[18] Nos referimos a la carga "colonizadora" sindical como aquella necesidad por mejorar e instruir a las organizaciones sociales no sindicales

[19] Disponible en: http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=6925

extraídas de Alós (2014), muestran el siguiente sistema sindical. A un 18,9% de afiliación le corresponde un 65%, de audiencia sindical y, aproximadamente, un 90% de cobertura sindical. Cifras que configuran una estructura geométrica muy *inestable*; al costarle mantener el equilibrio sobre tan escasa base afiliativa[20]. De ahí que hayamos denominado a nuestro Modelo como de estabilidad/inestabilidad (en adelante, *ME/I*), al basarse en los equilibrios/desequilibrios entre su afiliación y su presencia socio-institucional. Arquetipo desde el que proponemos dos aportaciones. La primera, contribuir a una nueva explicación sobre el *porqué* hemos de evitar la pérdida de afiliación sindical. Las segunda, plantear una serie de posibles líneas de actuación que pudiesen corregir dicha estructura.

El *ME/I* trata de complementar tanto a la clásica definición de las "áreas y modelos de las relaciones laborales" (Beneyto,2008) como al modelo "de representación de los trabajadores/as en las empresas" (Beneyto,2014). Aportación que se sugiere al entender que ninguno de estos logran explicar ni el *porqué* de la actual situación sindical, ni tampoco su papel en las relaciones laborales de distintos países de la UE-28. Para la demostración de la utilidad de nuestro Modelo proponemos su aplicación en el estudio comparado entre España y Portugal, al objeto explicar el *porqué* de las intervenciones que han sufrido en sus respectivos mercados laborales.

Ambos países pertenecen al "modelo mediterráneo de corporativismo débil" y al de "doble canal-prevalencia de la vía electoral". Los dos han sufrido *diferentes* transformaciones en sus respectivos modelos de relaciones laborales, basados en la flexisecuridad como “the best instrument to modernise labour markets” (Clauwaert y Schömann, 2012:6). Sin embargo, se han obtenido resultados diferentes. El simple hecho de pertenecer al modelo mediterráneo, o al doble-canal, no pueden explicar ni el *porqué* de las diferentes reformas implementadas en su interior, ni el hecho de los diferentes resultados obtenidos.

Comportamientos que sí pueden ser explicadas del *ME/I*. Portugal, acudiendo a los datos de Beneyto (2008), presenta el siguiente comportamiento sindical. Al 16% de afiliación, le corresponde un 32% de audiencia sindical y un 92%, de cobertura sindical. Una figura algo más estable que la española, es por eso por lo que el modelo portugués ha sido tipificado como de *alta inestabilidad* portugués[21]. País que precisamente por su relativa estabilidad ha necesitado, para su deconstrucción, de la intervención política internacional para "obligarle" a realizar intervenciones en su mercado laboral. Concretamente "the IMF programme explicitly sought not only to decentralise collective bargaining from the sector to the enterprise level, but also to weaken the role of trade unions" (ITUC:2013).

El caso español presenta una tipología que la consideramos de *muy alta inestabilidad*, pues sobre una baja tasa de afiliación sindical se le superponen

[20] Entendemos que la figura geométrica se soporta sobre una base (afiliación) a la que se le coloca encima la audiencia sindical y, sobre ésta, se sitúa a la cobertura sindical. Todo ello termina dando una imagen de mayor o menor estabilidad de la figura resultante

[21] Más abajo, en el cuadro, vemos como el modelo español es tipificado como de Modelo de muy alta inestabilidad

altas tasas tanto de audiencia sindical como de cobertura. Una figura que explica la corrección que dicho modelo está teniendo, al "ajustarse" las funciones del mismo a su escasa realidad afiliativa. Hecho que ha "condicionado" a los sindicatos mayoritarios a aceptar las sucesivas reformas que se les han ido planteando. Una estrategia *de jibarización,* que comenzó por la negociación colectiva, el espacio donde mejor se evidencia la capacidad de intervención sindical (Górriz,2011:9). Unos cambios que fueron aceptados por las centrales sindicales mediante la firma del "II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva" (AENC), firmado el 25 de enero del 2012.

Decisión posteriormente ratificada con la firma de un pacto sobre las pensiones apenas unas semanas antes de la Reforma laboral del 2012. Un acuerdo que fue muy criticado por el profesor Torres (2011), en un artículo titulado "Un gran error de UGT y CCOO", planteando una inquietante cuestión, ¿pudo no participar de dichos pactos el sindicalismo?. La respuesta parece clara, y se refleja en la inestabilidad de su estructura. Hecho que provoca la necesidad de "participar" en las propuestas que los poderes públicos, y no tan públicos, les exigen; tan sólo basta mirar la foto "secreta" de la reunión en la Moncloa.

Además, el *ME/I* también nos ayuda a entender cómo han sido realizadas transformaciones laborales en figuras mucho más estables. Así, las transformaciones operadas en el mercado de trabajo alemán no pueden ser explicadas acudiendo a los clásicos modelos utilizados: área germano-renana y corporativismo medio y canal único (Beneyto,2008 y 2010). El modelo alemán presenta los siguientes datos, Beneyto (2014), al 33,5% de afiliación, le corresponde el 59% de audiencia sindical y el 82,8%, de cobertura sindical. Una figura que nos ha hecho situarla bajo el tipo calificado como de *inestabilidad media*. Cuenta con una elevada tasa de afiliación que logra soportar algo menos del doble de audiencia sindical. Sin embargo cuenta con una alta cobertura sindical que la dota de cierta inestabilidad; de ahí su calificación como de *media*.

País para el que resulta razonable pensar que las transformaciones sobre su mercado de trabajo han de tender a evitar el choque con los sindicatos; por su fortaleza afiliativa. Objetivo que se cumplió mediante la *construcción* de un segundo mercado laboral. Mercado basado en dos características: su alta precarización y la existencia de figuras atípicas de empleo. Una estrategia que, paralela al "Modell Deutschland", permitió flexibilizar al 20%, aproximadamente, de la población activa. Reforma, que culmina la emprendida en el año 2002, bajo un gobierno socialdemócrata, cuando se introdujo la famosa "Agenda 2010", conocida como reformas Hartz, que puso la primera piedra en el desarrollo de un segundo mercado laboral alemán paralelo al anterior.

Maniobra posible gracias a cierta *connivencia* sindical. Complicidad, posiblemente pasiva, basada en el hecho de que “los sindicatos en Alemania están inactivos. Alemania tiene los mayores sindicatos de Europa y, por extensión, del mundo. La tasa de afiliación sindical está en declive desde hace años por culpa del incremento de los trabajos temporales y la percepción negativa de los sindicatos, generalmente vistos como una gigantesca e ineficaz

máquina burocrática[22]". Pérdida de poder que, por la vía de los hechos, ha dejado abandonados a una multitud de trabajadores, pues "Ese 'segundo mercado', con sus figuras ("minijobs") e instituciones (agencias privadas de empleo, etc.) implica a unos ocho millones de empleados en sus diversas formas y variedades, y apunta hacia una sociedad imprevisible sin la menor relación con el admirable "Modell Deutschland[23]".

En definitiva presentamos un modelo[24] basado en los datos de Beneyto (2008;2010;2014) y en los indicadores que presenta, se ha construido en forma de una matriz de doble entrada donde los sistemas clásicos de representación sindical son cruzados entre su estabilidad/inestabilidad y el nivel de cada una de éstas: Muy alta, alta, media y muy baja

MODELO RR.LL.	AFILIACIÓN	REPRESENTACION	COBERTURA NC
Escandinavo (DK-FI-SE)	74,7	85	86,8
Centroeuropeo (AT-BE-DE-LU-NL-SI)	33,5	70	82,8
Latino (EL-ES-FR-IT-PT)	20,2	55	75,4
Anglosajón (CY-IE-MT-UK)	33,9	40	35,3
Oriental (BG-CZ-EE-LV-LI HU-PL-RO-SK)	18,8	25	34,5
TOTAL UE-27	23,4	60	62,5

(Fuente.- Beneyto (2014)

[22] www.sinpermiso,2013

[23] www.lavanguardia, 2012

24 Este modelo ha sido presentado con anterioridad en el IX Congreso vasco de Sociología y Ciencias Políticas, celebrado en Bilbao los días 16 17 y 18 de Julio de 2012, mediante una comunicación titulada "Los servicios de interés general y social en el Real Decreto-ley 3/12 y la revisión del concepto de trabajo" por el mismo autor

Unos datos que nos aportan el cuadro siguiente:

	MUY ALTA	**ALTA**	**MEDIA**	**MUY BAJA**
ESTABILIDAD	AREA ESCANDINAVA	---	AREA ANGLOSAJONA	AREA ORIENTAL
	MUY ALTA	**ALTA**	**MEDIA**	**MUY BAJA**
INESTABILIDAD	ESPAÑA	AREA MEDITERRÁNEA	ÁREA GERMANO-RENANA	---

Si cotejamos nuestra tabla con las clasificaciones presentadas por Beneyto (2008;2014), obtendríamos el siguiente resultado:

- ✓ ÁREAS DE MODELOS DE ESTABILIDAD
  - o *Área Escandinava*: Estabilidad muy alta y corporativismo fuerte
  - o *Área anglosajona*: Estabilidad media y pluralista
  - o *Área oriental*: Estabilidad muy baja y transición
- ✓ ÁREAS DE MODELOS DE INESTABILIDAD
  - o *Área Mediterránea*: Inestabilidad alta y corporativismo débil
  - o *España* formaría un caso especial de muy alta inestabilidad, dentro del Área Mediterránea
  - o *Área germano-renana* (continental): Inestabilidad media y corporativismo medio

Nuevo intento desde el cual intentar explicar las reformas que se están llevando a cabo en los diferentes sistemas sindicales europeos, haciendo especial hincapié en el comportamiento de la base de las organizaciones sindicales, la de su afiliación. Un modelo que lanza una llamada de auxilio sobre la necesidad de incrementar dicha base, pues, de los contrario, la reducción de su poder a su afiliación será -es- llevada a cabo por los poderes públicos, tanto en nuestros entornos laborales como en otros ya no tan lejanos, como en el caso de Bangladesh y la apuesta de la multinacional H&M.

3.- Reflexiones acerca del incremento de la base sindical

En nuestro intento por intentar aportar ideas al debate sobre *cómo* lograr incrementar la base sindical, nos centramos en la cuestión de la negociación colectiva. Cuestión que la entendemos clave en las decisiones que hoy en día afectan a los ciudadanos, en cuanto a su doble condición de trabajadores/consumidores. Abrimos así la necesidad de entender a dicha negociación parcelada en el binomio trabajador/consumidor.

La necesidad de conseguir centrales sindicales fuertes y con criterios propios de actuación obedece a una sencilla razón, la de la compensación de las desigualdades salariales. Así, Beneyto (2012) planteó que, "un aumento del 10% de la tasa de afiliación sindical reduce las desigualdades salariales en dos puntos porcentuales, mientras que un incremento similar en la tasa de cobertura de la negociación colectiva implica la reducción del 0,5% de la pobreza en el trabajo". Una formulación que dio lugar a una especie de fórmula matemática: a un 10% más de afiliación, le corresponde un 2% más de redistribución. Fórmula que traducida en otros términos, resulta decepcionante: la distribución de las rentas provenientes del trabajo se reparten de una forma "menos injusta" ante la práctica sindical; pero injusta a todas luces.

Distribución menos desigual que justifica la apuesta, desde el poder, por "ajustar" la negociación colectiva al tamaño afiliativo de las centrales sindicales. Cuestión que "cae" por su propio peso. En el caso español, el proceso actual de transformación de la negociación colectiva se inició con el Decreto-Ley 7/2011, de "medidas urgentes para la reforma de la negociación colectiva". Una norma que planteó "políticas conservadoras y ultraliberales cuyo objetivo [fue] debilitar la negociación colectiva" (Górriz, 2011:2). Intencionalidad que ocultó un proyecto internacional a nivel europeo, al menos, que apostó por la descentralización de la misma, "in June 2011, collective bargaining was further reformed toward greater firm-level flexibility through: (1) establishing the prevalence of firm-level agreements, especially over provincial ones; (2) reducing the possibility of indefinite extension of previous agreements when social partners cannot agree on a new agreement; (3) further easing opt-outs of collective agreements[25]". Descentralización necesaria para desproteger a trabajadores de los beneficios de la misma.

Transformaciones llevadas a cabo en las negociaciones; en plural. Presentamos los diferentes tipos de negociaciones que vemos producirse en la actualidad. La primera, que denominamos *directa*, contempla la negociación del

[25] IMF, 2011. Disponible en: http://www.ituc-csi.org

salario directo y determina las circunstancias asociados a éstos, tales como: aumentos de sueldos, tiempo de trabajo, etc. Un estudio de la UGT ha fijado "*la subida salarial media de los convenios registrados este mes* [abril del 2014] *ha sido un 0,71%*[26]". Sin embargo, la renuncia de las empresas a asumir costes como comidas, kilometrajes y otros gastos por el estilo, abre la puerta a *otra* negociación, la segunda, que, por contraposición con la anterior, la hemos denominado como *diferida.* Negociación que contempla el *salario indirecto*, y que determina pagos asociados al consumo, tanto privado -comidas, residencias, etc.-, como semi-público (IVA y cesta de la compra) o, directamente, públicos (transporte público). Gastos que resultan necesarios para poder desarrollar su trabajo.

Todo esto es visibilizado por la aparición de un nuevo tipo de trabajador en cuya trayectoria laboral se cruzan momentos de empleo con momentos de desempleo, lo que lo sitúa frente a nuevas necesidades y formas de protesta; algo relatado, aunque muy novelado, por Sennet (2010). La actual figura del trabajador ha posibilitado la aparición de la negociación *diferida*, pues esta viene de la mano de la protesta no laboral. Negociación necesaria (recordemos la factura de la luz y su forma de determinarla) para dichos trabajadores[27], ante la que nos encontramos con un sindicalismo en fuera de juego. Sindicalismo que posee las clásicas herramientas para la defensa del *salario directo*, asociadas a la base del sindicalismo más industrial[28]. Sindicalismo que, por el contrario, no posee instrumentos adecuados para la defensa del *salario indirecto*, ni, por ende, para poder participar de una negociación *diferida*. Negociación que han venido ganado en entidad, pues la importancia del *estatus* relacionado con el consumo resulta cada vez más importante en la vida cotidiana (Giddens,2010).

¿Debe decir algo el sindicalismo ante el incremento del precio de la compra, vía elevación de los impuestos indirectos, la subida de los valores de referenciar de las hipotecas[29], el encarecimiento de los servicios: agua, luz, o el aumento de los pagos en los servicios públicos: centros de día, residencias de ancianos, guarderías?. Entendemos que debería hacerlo, pues dichos ciudadanos/usuarios/trabajadores están sometidos a una negociación constante basada en las siguientes características, a) negociaciones que transcurren en un periodo largo de tiempo, frente a las anteriores negociaciones colectivas ritualidades y temporalizadas, b) les enfrenta a un amplio colectivo de *negociadores*, frente a los empleadores de la negociación *directa*. Negociaciones en las que participan tanto gobernantes como empresarios (encargados de administrar servicios y/o productos) y, finalmente, el resto de la población que sufre un recorte de su salario indirecto, especialmente grave en aquellos que también han perdido su salario directo.

[26] UGT, 2014. Disponible en: http://www.ugt.es/actualidad/2014

[27] Muchos de ellos pequeños dueños de establecimientos, autónomos o desempleados y jubilados que ven como las subidas de costes de ciertos suministros les perjudican en su nivel de vida y profesional de forma diaria

[28] Relacionar este sindicalismo con las apuestas "desde abajo" del proceso de sindicalización en China: la fábrica del mundo del siglo XX y lo que llevamos del XXI

[29] Cuando no el libre juego para el cálculo "artificial" de los valores de referencia de las hipotecas

Población que se ha organizado para la defensa de sus derechos y que participa de esta negociación, oponiéndose de varias formas. La primera individualmente ejerciendo su poder de compra; la segunda colectivamente manifestándose; la tercera acudiendo a asociaciones y/o entidades que les puedan dar el carácter de colectividad, como las asociaciones de consumidores y usuarios, o los damnificados por la hipotecas o tantas otras. El vodevil del precio de la luz, telegrafiado por los medios de comunicación diariamente, o la incógnita del incremento de impuestos una vez pasadas las elecciones de turno nos informan de cómo funcionan estas negociaciones y del poder, al menos temporal, que poseen. Una negociación en la que participan trabajadores, en su condición de usuarios y consumidores, en la que también intervienen el empresariado y el Estado. ¿Y el sindicato?. Ni está ni se le espera.

Parafraseando a Bruino Trentin (2013), sin duda es un error, hoy en día, limitar la negociación a sindicatos y empresarios, y obviar al resto de la ciudadanía, representada en multitud de organizaciones que negocian el *fuera* del centro de trabajo, una exterioridad fundamental para el *dentro* de los mismos. Creemos que los sindicatos deberían incrementar su afiliación entre los colectivos que negocian "diferidamente", y cada día, cuestiones que, con anterioridad, fueron negociadas dentro de los centros de trabajo, y que hoy son negociadas fuera de los mismos, a través de las pantallas del ordenador, desde los teléfonos móviles, incluso a las puertas de las casas y bancos. Una oportunidad para que los sindicatos contemplen un frente, dentro y fuera, de los centros de trabajo

Para concluir. Un diario económico tituló de la siguiente manera el encuentro entre Gobierno, sindicatos y patronal: "Rajoy logra un pacto para la recuperación con patronal y sindicatos". En el mismo artículo se pudo leer lo siguiente*, "*Controlar precios y salarios. Son precisamente los compromisos que adopten en materia de negociación colectiva los empresarios y los sindicatos los que más preocupan al Gobierno" (cincodias,2014). La unidad entre precios y salarios, parece haber establecido un binomio que entendemos han de estar forzosamente unidos. De la defensa de los mismos es desde donde creemos que se debe buscar un nuevo aporte que incrementen la base sindical, lo que nos hará pasar a modelos más estables donde la legitimidad sindical no venga dada por arriba -poderes- y sí por abajo -afiliados-.

4.- A modo de conclusiones

De forma breve y concisa, planteamos una serie de conclusiones finales:

1ª.- Estamos observando unos procesos de construcción del sindicalismo, a nivel mundial, que se articulan de dos maneras, "desde abajo" o "desde arriba"

2ª. En el primero de dichos procesos, denominado "desde abajo", son los propios trabajadores los que fuerzan al sindicato a intervenir; en ocasiones mediante su propia afiliación, como es el caso de China. La segunda forma de construcción sindical, denominada "desde arriba", es la construida desde los poderes públicos y/o privados y apuestan por un tipo de relación sindical

amable con dichos poderes, como hemos visto para el caso de H&M en Bangladesh

3ª.- En Europa estamos viviendo un proceso de construcción del sindicalismo "desde arriba", con el apoyo consciente e inevitable en ciertos países de los mismos

4ª.- Dicha construcción se observa mediante la continua presión para reformar y transformar los mercados laborales teniendo en cuenta la fortaleza y el modelo de estabilidad/inestabilidad de las centrales sindicales propias del país objeto de transformación. Es este sentido se ha hablado de Portugal, Alemania, España y pudiéramos haber hablado de Francia[30]

5ª.- Tras más de siete años de crisis parecen surgir análisis *hacia dentro* del sindicalismo, para explicar también la pérdida de influencia y de prestigio del sindicalismo. Análisis que han empezado por admitir cierta autocrítica y a asumir ciertas responsabilidades

6ª.- Críticas que las entendemos encajan en un nuevo modelo de asociación sindical, el *ME/I,* basado en un sistema de doble matriz donde, por un lado, se contempla la estabilidad/inestabilidad y por otro su grado de ésta. Todo ello conforma una figura geométrica compuesta por: afiliación, audiencia y cobertura

7ª.- Un sistema para cuya debilidad damos por bueno el análisis de Jódar (2006), cuando describió cómo "el edificio institucional de las relaciones laborales en España se fundamentó en el principio de representatividad de los sindicatos, no de representación (número de afiliados); ello lleva a desajustes entre la fuerza afiliativa de los sindicatos españoles (15% de los asalariados) respecto de su capacidad de cobertura por medio de la extensión de los convenios colectivos (90% en términos ajustados)"

8ª.- Ante la crucial importancia del incremento afiliativo, la pregunta que surge es la siguiente, ¿cómo incrementar dicha afiliación?. Hasta ahora las explicaciones han sido "desde dentro" del sindicalismo (Alós,2014), quizás haya llegado el momento de mirar "hacia afuera" y "hacia dentro" del mismo

9ª.- ¿Hacia dónde han de dirigir sus pasos dichas centrales sindicales?. La importancia del estatus relacionado con el consumo resulta cada vez más importante en la vida cotidiana (Giddens,2010), lo cual nos permite aportar la idea de la presencia de una doble negociación colectiva, a) *directa* -e histórica- la una y, b) *diferida* y relacionada con el consumo, la otra. Ambas afectan a la clase trabajadora en su conjunto

[30] La cuestión del comportamiento de ciertos países europeos en relación con las reformas planteadas, e incluso realizadas, ha sido objeto de la presentación de una comunicación al V Congreso Nacional sobre Mercado de trabajo y Relaciones laborales, celebrado en la Universidad de Valladolid, Campus de Palencia, los días 3 y 4 de abril de 2014, bajo el título "Por un nuevo sindicalismo: breves reflexiones para un debate" del mismo autor

10ª.- Negociación *diferida* en la que participan los poderes públicos y los ciudadanos/trabajadores que se asocian para defender sus derechos. Derechos que no son defendidos por los sindicatos

11ª.- Creemos que es un buen momento para reflexionar sobre la posibilidad de nuevas organizaciones sindicales, adecuadas a los nuevos tiempos, sin olvidar sus históricas aportaciones, realizadas en cada una de las épocas pasadas por los mismos. Nos tememos que, de lo contrario, el sindicalismo sea un títere en manos de unos poderes que los manejarán según las necesidades coyunturales, manteniéndolos, artificialmente si llega el caso, con vida para legitimar ciertas propuestas y planteamientos, vía acuerdos[31]

Bibliografía utilizada

ALÓS, Ramon (2014). *Afiliación y representación del sindicalismo en España y en la Unión Europea*. Fundación 1º de mayo, nº 96. Madrid, Junio 2014

BAYLOS, Antonio (2014). *Cambios en el mundo del trabajo*. Fundación 1º de Mayo. Madrid, Abril 2014

BAYLOS, Antonio (2012). *¿Para qué sirve un sindicato?*. Catarata, Madrid

BAUMAN, Zygmunt (2003). *Modernidad líquida*. Fondo de Cultura Económica, México

BENEYTO, Pere J. (2012). *Sobre la legitimidad del sindicalismo. Derechos y fuentes de financiación en España y la Unión Europea*. Fundación 1º de Mayo. Centro Sindical de Estudios, disponible en http://www.1mayo.ccoo.es

BENEYTO, Pere J. (2010). *Afiliación y representación sindical en Europa*. Últimos datos y estudios comparados, nº 37. Fundación 1º de mayo

BENEYTO, Pere J. (2008). *El sindicalismo español en perspectiva europea: de la anomalía a la convergencia*. Cuadernos de Relaciones Laborales, nº 26, 2008, pp 57-88

BOIX, Isidor (2014). *¿Qué significa Bangladesh para el sindicalismo organizado?. Disponible en:* http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=6916. Visitado el 11de mayo del 2014

CARRERAS, Francesc, (2012) disponible en http://www.lavanguardia.com

[31] Por aquellas ironías de las que hemos hablado con anterioridad. La presente comunicación ha coincidido con el planteamiento de SOMOS, una propuesta sindical asociada a PODEMOS. Una discusión que plantea la necesidad de reflexionar sobre el actual papel de las centrales sindicales y de sus funciones. Ante todo vale decir que el autor no ha tenido, ni tiene, nada que ver con este nuevo embrión sindical.

ESTEFANÍA, Joaquín (2012). *El paro y los despidos*. Disponible en. http://economia.elpais. Visitado el 1 de julio de 2012

GÓRRIZ, Ramón (2011). *Con esta reforma de la negociación colectiva se incrementa el poder empresarial*. Fundación 1º de Mayo, Revista de estudio, nº 6, pp. 2-5

GÓRRIZ, Ramón (2009). "Estructura de la negociación colectiva y acción sindical". *En superar las diferencias salariales a través de la negociación colectiva*. Fundación 1º de Mayo, Revista de estudio, nº 6, pp. 1-26

GIDDENS, Anthony (2010). *Sociología*, 6ª Edición. Alianza, Madrid

JÓDAR, Pere (2006). *Conflictividad y huelgas generales en España (1993-2004)*. Disponible en: http://www.upf.edu/iuslabor

FUENTES CASTRO, Daniel (2014). ¿De verdad crecen los beneficios a costa de los salarios?. Disponible en: http://www.economiacritica

RUESGA BENITO, M. Santos y DA SILVA BICARA, Julimar (2010). "Fortalezas y debilidades de nuestro patrón de crecimiento. La necesidad de una nueva política industrial". En, *Hacia un cambio de modelo productivo*. Fundación Francisco Largo Caballero

SENNET, Richard (2000). *La corrosión del carácter*. Anagrama, Barcelona

TORRES LÓPEZ, Juán (2011), *Un gran error de UGT y CCOO*. Disponible en: http://losojosdehipatia.com

TRENTIN, Bruno (2013), La Ciudad del trabajo, Madrid, Fundación 1º de Mayo

FUENTES WEB CONSULTADAS:

UGT (2014). Situación de la Negociación Colectiva en abril de 2014. Disponible en: http://www.ugt.es/actualidad/2014/junio

UGT (2013). Disponible en: http://www.ugt.es/41_Congreso_Confederal

ETUI: http://www.etui.org

IMF (INTERNATIONAL MONETARY FUND) (2013), Portugal, Article IV Consultation and Sixth Review Under the Extended Arrangement, Report No. 13/18, January 2013, p. 4-40. Disponible en http://www.imf.org

IMF (INTERNATIONAL MONETARY FUND (2012). Portugal, Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding, October 14, 2012, p.43. Disponible en: http://www.imf.org/external/np/loi/2012/prt/101412.pdf

IMF (INTERNATIONAL MONETARY FUND) (2011), Spain, Staff Report for the 2011 Article IV Consultation, Report No. 11/215, July 2011, pp. 25-27. Disponible en http://www.ituc-csi.org

EL PAÍS: http://politica.elpais.com/politica/2014/06/15/actualidad

LA VANGUARDIA: http://www.lavanguardia.com/economia/20120226/54260357974/alemania-comparacion-laboral.html

Revista sinpermiso: http://www.sinpermiso.info/

Área:

Economía Mundial

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Caracterización teórica de la economía mundial actual: imperialismo, destrucción de fuerzas productivas y límites históricos del capitalismo.

Xabier Arrizabalo Montoro

Instituto Marxista de Economía y Universidad Complutense de Madrid.

CARACTERIZACIÓN TEÓRICA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL: IMPERIALISMO, DESTRUCCIÓN DE FUERZAS PRODUCTIVAS Y LÍMITES HISTÓRICOS DEL CAPITALISMO[1]

Xabier Arrizabalo Montoro[2]

Índice

1. Fuerzas productivas y relaciones de producción: dos categorías teóricas sociales e indesligables
2. Imperialismo y límites históricos del capitalismo frente a las teorías de los "ciclos largos".
3. Posibilidad teórica y necesidad histórica de la destrucción de fuerzas productivas
4. La secuencia destructiva crisis→ajuste→crisis, constatación de la inevitable huída hacia delante del capitalismo
5. Conclusiones

Bibliografía

Resumen

La mundialización de las políticas de ajuste fondomonetarista desde los primeros años ochenta, constituye la respuesta del capital financiero, principalmente estadounidense, a la crisis de los setenta (crisis que no es sino la vuelta a la convulsa normalidad del imperialismo). Esta mundialización ha contribuido a hacer desembocar a la economía mundial en una nueva crisis aún más grave, la actual. De manera que los últimos cuarenta años pueden sintetizarse en la secuencia crisis→ajuste→crisis. La constatación de la destrucción económica y regresión social que supone esta secuencia exige una caracterización teórica rigurosa y solvente de la economía capitalista mundial actual. Con el objetivo de aportar elementos para lograrla, en esta ponencia, que se apoya en el método marxista (identificado como la culminación histórica de la mejor tradición del pensamiento económico), se propone como referencia central la categoría teórica de fuerzas productivas.

Para ello se parte de la presentación del contenido social e histórico de dicha categoría, de una forma dialéctica vinculada a la categoría asimismo social y por tanto histórica de relaciones de producción. A continuación y sobre esta base se rebate la pretensión de una trayectoria del capitalismo estructurada en torno a ciclos largos, formulación incompatible con el método marxista y con los propios hechos históricos. Frente a ella, la conclusión del planteamiento teórico de Marx lleva a plantear la cuestión de los límites históricos del capitalismo. A su vez, sobre la base de todo lo anterior, se abordan las particularidades del análisis empírico de las fuerzas productivas, lo que en todo caso no impide constatar el proceso de destrucción a que están sometidas como resultado directo de las exigencias de la acumulación capitalista hoy, plasmado en un escenario de huída hacia delante incompatible con toda pretensión de nuevos redespliegues capitalistas de carácter progresivo, fundamento de supuestos posibles "capitalismos buenos".

Palabras clave: Fuerzas productivas, imperialismo, economía mundial, capitalismo

Clasificación JEL: P10, O10, F50 y B14-B51

[1] La presente ponencia procede de dos apartados del libro Arrizabalo, X. (2014); *Capitalismo y economía mundial*, IME-ARCIS-UdeC, Madrid. Toda su fundamentación empírica se encuentra en dicho texto y en particular en su apéndice estadístico (675-708).

[2] Instituto Marxista de Economía y Universidad Complutense de Madrid.

La mundialización de las políticas de ajuste fondomonetarista, desde los primeros años ochenta, constituye la respuesta del capital financiero, principalmente estadounidense, a la crisis de los setenta (que no es sino la vuelta a la convulsa normalidad del imperialismo). Esta mundialización ha contribuido a hacer desembocar a la economía mundial en una nueva crisis aún más grave, la actual. De manera que los últimos cuarenta años pueden sintetizarse en la secuencia crisis→ajuste→crisis. La constatación de la destrucción económica y regresión social que supone esta secuencia exige una caracterización teórica rigurosa y solvente de la economía capitalista mundial actual.

El análisis de la crisis actual, desde una mirada que vaya más allá de sus aspectos meramente coyunturales, lleva directamente a esta cuestión: ¿cuáles son las perspectivas futuras para la humanidad? ¿Se pueden fundar expectativas en que un nuevo redespliegue de la acumulación capitalista permita superar la tendencia actual a un empobrecimiento de la mayoría de la población, que no es sólo un empobrecimiento relativo, sino que en no pocos casos, como en Europa, se convierte incluso en un empobrecimiento absoluto?

Como salta a la vista, no se trata de una cuestión cualquiera, ya que se ocupa de si el nivel de progreso científico y técnico que la humanidad ha alcanzado gracias a la mayor productividad del trabajo, puede ser, en el marco del modo de producción capitalista, la base de una efectiva mejora de sus condiciones de vida. O si es inevitable que ese progreso, en dicho marco, no se materialice en una mejora de ellas sino que, al contrario, tienda a provocar su deterioro cada vez mayor. Es decir, una situación de barbarie que más que una amenaza de futuro, es una realidad de la que existen muestras de tanta gravedad como, por citar un solo ejemplo, la explosión del fenómeno de la malnutrición en Europa[3].

Con el objetivo de aportar elementos para la caracterización de la situación actual, esta ponencia se apoya en el método marxista, culminación histórica de la mejor tradición del pensamiento económico. Desde él se propone como referencia central la categoría teórica de fuerzas productivas, de cara a abordar la propia discusión final acerca de las perspectivas del capitalismo. La comprensión social de dicha categoría se conforma así como la palanca necesaria para la discusión rigurosa acerca de las limitaciones históricas del capitalismo y todas sus implicaciones.

Porque en efecto, sostener la posibilidad de un redespliegue capitalista que permita resolver los graves problemas existentes hoy, exige sostener asimismo la posibilidad teórica de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas bajo el capitalismo. Por ejemplo, bajo la fórmula de que éste se comporta de una forma cíclica en el largo plazo, de manera que seguiría abierta la posibilidad de

[3] "*El año pasado, se calcula que el 10% de los alumnos griegos de educación primaria y media padecían lo que los profesionales de la salud pública denominan 'inseguridad alimentaria', es decir, que pasaban hambre o corrían peligro de pasarla, dice la doctora (…) Grecia ha caído al nivel de algunos países africanos*" (*El País*, 13 de abril de 2013, citando a Athena Linos, profesora en la Facultad de Medicina de la Universidad de Atenas y directora de un programa de ayuda alimentaria en Prolepsis, una ONG de salud pública). "*Un informe elaborado por UNICEF en 2012 mostraba que, entre las familias con niños más pobres de Grecia, más del 26% tenían una 'dieta pobre por motivos económicos*'". (El País, 18 de abril de 2013). En el caso español, la tasa de riesgo de pobreza se eleva en 2011 al 33,8% en Canarias, al 31,9% en Extremadura y al 31,7% en Andalucía y Castilla-La Mancha. Para el conjunto español, la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social afecta al 29,9% de la población menor de 16 años (INE, *Encuesta de condiciones de vida*; disponible en www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t25/p453/provi/l0/&file=01002.px&type=pcaxis&L=0).

esos supuestos nuevos desarrollos. Por el contrario, nuestra interpretación, resultante de la aplicación del método marxista al análisis de los hechos, concluye que no sólo es que las fuerzas productivas cada vez se encuentren más bloqueadas, sino que, *de facto*, se están produciendo procesos destructivos de ellas que cada vez son más amplios y sistemáticos.

Para argumentar todo esto en la ponencia se parte de la presentación del contenido social e histórico de dicha categoría de fuerzas productivas, de una forma dialéctica vinculada a la categoría asimismo social y por tanto histórica de relaciones de producción. A continuación y sobre esta base se rebate la pretensión de una trayectoria del capitalismo estructurada en torno a ciclos largos, formulación incompatible con el método marxista y con los propios hechos históricos. Frente a ella, la conclusión del planteamiento teórico de Marx lleva a plantear la cuestión de los límites históricos del capitalismo. A su vez, sobre la base de todo lo anterior, se abordan las particularidades del análisis empírico de las fuerzas productivas, lo que en todo caso no impide constatar el proceso de destrucción a que están sometidas como resultado directo de las exigencias de la acumulación capitalista hoy, plasmado en un escenario de huída hacia delante incompatible con toda pretensión de nuevos redespliegues capitalistas de carácter progresivo, fundamento de supuestos posibles “capitalismos buenos”.

1. Fuerzas productivas y relaciones de producción: dos categorías teóricas sociales e indesligables

Cada sociedad presenta un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Este desarrollo es el resultado del despliegue efectivo de las posibilidades que a cada sociedad le aporta la disponibilidad de los elementos que participan en el proceso de producción. Por tanto, el desarrollo de las fuerzas productivas depende del trabajo y los medios de producción disponibles. O para decirlo con más precisión: depende de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo disponible (de acuerdo a su cantidad y su cualificación) y los medios de producción (en función de su cantidad y del progreso técnico que contengan). Esas combinaciones se basan por tanto en la productividad del trabajo, variable de la que, en definitiva, dependen las fuerzas productivas. Pero las fuerzas productivas no son la productividad.

Hemos dicho que la disponibilidad de los elementos que participan en el proceso de producción “aportan posibilidades” y que las fuerzas productivas “dependen” de dicha disponibilidad, de sus posibles combinaciones, de la productividad del trabajo en que se concretan. Es decir, esta disponibilidad no es una condición suficiente, sólo es necesaria. Cierta disponibilidad de trabajo vivo y medios de producción es un requisito indispensable para el desarrollo de las fuerzas productivas, pero no es suficiente, no lo asegura porque las fuerzas productivas no son la productividad del trabajo.

Algunos autores, como Marta Harnecker[4], han identificado mecánicamente el aumento de la productividad del trabajo con el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero esta identificación es contraria al método marxista, precisamente por su mecanicismo, que niega *de facto* el carácter social, dialéctico e histórico de categorías precisamente sociales como la de fuerzas productivas.

> Las fuerzas productivas de la humanidad, expresión material e intelectual del grado de dominación sobre la naturaleza alcanzada por ésta, de su capacidad adquirida para obligar a la naturaleza a satisfacer sus necesidades. No son, otra vez, simples conjuntos técnicos; son a la vez el producto e instrumento de la actividad práctico-teórica del hombre en sus relaciones con la naturaleza, actividad que es la sustancia, el fundamento de todo progreso de la civilización humana. Para el materialismo histórico, la categoría económico-socio-histórica de fuerzas productivas ocupa un lugar central en la historia de la humanidad (Boisgontier, 1971b: 254).

En efecto, en primer lugar el carácter social de las fuerzas productivas impone la necesidad de contextualizar la discusión acerca de su desarrollo más allá de la influencia del desarrollo técnico, dado que la hipotética traslación de éste al plano social debe ser compatible con el dictamen de las reglas del juego (en la economía capitalista, con la rentabilidad). En segundo lugar, el carácter dialéctico de los procesos económicos supone que las cuestiones técnicas no puedan alcanzar una dimensión superior a la de ser condición necesaria, porque no puede establecerse automatismo alguno entre ellas y su reflejo social. Ningún desarrollo técnico equivale o garantiza *per se* ningún desarrollo social. Y en tercer lugar, el carácter histórico implica que no sólo no hay nada preestablecido en cuanto a un inexorable desarrollo de las fuerzas productivas, sino que la base que supone su potencial desarrollo para el establecimiento de unas nuevas relaciones de producción que verifiquen dicho potencial, a partir de cierto momento se puede tornar, y de hecho lo hace, en un obstáculo para ulteriores desarrollos. Precisamente a esta cuestión, central en la actualidad, se dedica específicamente este documento.

En resumen, en torno a la noción de fuerzas productivas hay un riesgo importante de confusión, interesada o no. Porque una cosa es la formulación de la fuerza productiva del trabajo, asociada estrictamente a su capacidad técnica de producción, de forma asocial y, por tanto, relacionada exclusivamente con la productividad. Y otra cosa, bien distinta, es la categoría económica y por tanto social de fuerzas productivas, categoría que va mucho más allá de una consideración puramente técnica. Desde luego que las fuerzas productivas se basan en la capacidad productiva, que depende a su vez de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo vivo y los medios de producción disponibles.

Pero en ningún caso esas combinaciones son ajenas a las “reglas de juego” sociales (las relaciones de producción que abordamos a continuación), que determinan finalmente cuáles de esas posibles combinaciones se llevan efectivamente a cabo. Hasta tal punto que la lógica propia de unas determinadas relaciones de producción puede llevar a la inutilización de esa capacidad (baste mencionar como ejemplo el fenómeno del desempleo en la actualidad,

[4] *“Mediremos el grado de desarrollo de las fuerzas productivas por el grado de PRODUCTIVIDAD del trabajo”*; Harnecker, Marta (1969); *Los conceptos elementales del materialismo histórico*, Siglo XXI, México, pág. 42 (mayúsculas en el original).

incomprensible desde el “sentido común” de los valores de uso, pero fácil de entender desde la lógica de las relaciones de producción dominantes, las capitalistas, puesto que existe simplemente por la ausencia de rentabilidad suficiente para que se verifique efectivamente la contratación de ese trabajo ofertado). Es decir, las fuerzas productivas, en su interrelación con las relaciones de producción (gracias a la cual adquieren su carácter social, histórico), no consisten en la productividad, sino en el aprovechamiento social de las potencialidades que, hipotéticamente, puede aportar dicha productividad. De hecho,

> no todo trabajo humano equivale a poner en acción las fuerzas productivas. Así, un trabajo que no responda a la finalidad de satisfacer las necesidades humanas y que, lejos de favorecer el desarrollo de las fuerzas productivas, desencadene las fuerzas destructivas, puede ser considerado como inútil, o incluso como un desperdicio de tiempo y fuerzas (Gluckstein, 1999: 88)[5].

Es, desde luego, el caso del desarrollo gigantesco de la industria de armamento en el estadio imperialista del capitalismo:

> Por una parte, porque la naturaleza de las guerras ha cambiado por completo: las guerras del siglo XX han sido guerras de destrucción con las que los diferentes imperialismos decidían sus relaciones mediante la destrucción de poblaciones enteras y de las bases económicas de continentes enteros; destructivas son también las ‘guerras humanitarias’, que sirven de cobertura a las operaciones de despedazamiento y saqueo de países enteros a cargo de las tropas ‘civilizadoras’ de las grandes potencias imperialistas. Por otra parte, porque la industria de armamento misma, utilizada como volante de arrastre de la economía, desvía en beneficio propio gran parte de los presupuestos de las naciones, alimentando el endeudamiento, que a su vez desemboca en la destrucción masiva de los servicios públicos y de las economías nacionales (Gluckstein, 1999: 89).

Parte de la confusión procede de trazar un paralelismo con la noción de trabajo productivo. En la economía capitalista, éste es definido estrictamente por su capacidad productora de plusvalía y, por tanto, está totalmente desprovisto de consideración alguna hacia su utilidad social o, en definitiva, hacia su aportación en el terreno de los valores de uso. Cuando abordamos así la noción de trabajo productivo, lo hacemos indagando acerca de su función desde el punto de vista del proceso de acumulación capitalista (es decir, el conducido por los capitalistas con el objetivo de valorizar su capital), para conocer las leyes de su desarrollo histórico. Por el contrario, cuando abordamos la cuestión de las fuerzas productivas lo hacemos desde una perspectiva que va más allá de la acumulación específicamente capitalista, poniéndola en relación con las perspectivas generales de la humanidad:

> Podría objetarse que la producción de armas, independientemente de su función destructiva, ofrece a los capitalistas una salida privilegiada de la producción. Representa incluso importantes mercados. Pero eso lo único que indica es que no se puede identificar el desarrollo de la producción capitalista con el desarrollo de las fuerzas productivas de la humanidad (Gluckstein, 1999: 89).

Una primera definición del proceso de producción, visto de una forma técnica, lo aborda simplemente como la combinación de trabajo vivo y medios de producción para dar lugar a productos nuevos, productos que son el resultado de un proceso de transformación. Pero esa definición no nos aporta nada para el análisis económico si no incorporamos en ella las pautas sociales que nos

[5] Véase, en general, Boisgontier (1971b), Gluckstein (1999: 83-96) y Gill (1979: 384-391).

permitan entender cómo y en qué magnitud se produce dicha combinación. De hecho, el objeto de la economía no remite a otra cosa que la forma social a través de la cual la sociedad se organiza para producir la base material de su existencia, de su reproducción en el tiempo. Transitoriamente y de un modo intuitivo nos hemos referido a ello, en términos coloquiales, como “reglas del juego”; es decir, la clave social que rige el proceso de acumulación en el marco de cuyo desarrollo efectivamente se produce un impulso a las fuerzas productivas; o, por el contrario, se coarta éste.

En efecto, cualquier sociedad organiza la producción estableciendo unas determinadas relaciones entre sus miembros; relaciones que no son sólo ni en primer lugar técnicas, una división técnica del trabajo, sino que derivan de la particular conformación de la estructura de clases de cada tipo de sociedad; es decir, una división social. De modo que, obviamente, esa organización de la producción no será igual en todo tipo de sociedad. En las sociedades que se estructuran en clases, esas relaciones no se dan entre sus miembros considerados individualmente, sino entre las clases que los integran (configuradas como tales precisamente en torno al papel que ocupan en el proceso de producción social, ligado a su vez a la apropiación de los medios de producción). En resumen, las relaciones de producción son las relaciones que se establecen entre las distintas clases sociales en el proceso social de producción.

Formulado en estos términos podría parecer que esas relaciones “caen del cielo”, lo que desde luego no es así. Las relaciones de producción derivan de los vínculos particulares que cada una de esas clases tiene con los medios de producción. Por eso las relaciones de producción pueden ser de diferentes tipos. Por ejemplo, las capitalistas son unas relaciones de producción que se basan en la apropiación privada de los medios de producción solamente por una clase social, la burguesía, de manera que la clase trabajadora queda desposeída de ellos. En consecuencia, entre ambas clases se establece la relación social en la que se basa el proceso de producción capitalista: la mercantilización de la fuerza de trabajo, por la que la clase trabajadora vende su capacidad de trabajar como medio para obtener el ingreso que le permite a su vez comprar los bienes necesarios para su reproducción, para su vida. Y por la que la clase capitalista compra dicha fuerza de trabajo para combinarla con sus medios de producción en un proceso productivo de su propiedad, cuyo resultado, gracias a la explotación o trabajo no pagado, es un excedente que toma la forma de una masa acrecentada de valores (la plusvalía) que es asimismo apropiado por ella (la ganancia). En efecto, es la ganancia que permite el consumo de los miembros de esta clase (consumo improductivo), así como que encaren las necesidades de acumulación que impone la competencia. Precisamente porque el excedente capitalista o plusvalía procede del trabajo no pagado es por lo que caracterizamos estas relaciones de producción como unas relaciones de explotación. Además, el proceso de acumulación guiado por el criterio de rentabilidad y no por el de las necesidades sociales, se lleva a cabo a través del mecanismo de reparto indirecto de recursos y productos que es el intercambio (los bienes adoptan la forma social de mercancía, de modo que para su consumo se exige su compra).

Ni que decir tiene que, sobre la base de un cierto grado de desarrollo técnico, existen posibilidades alternativas de organización social; esto es, posibilidades alternativas de relaciones de producción y todos sus corolarios. En la actualidad, por ejemplo, gracias a la enorme cualificación de la mano de obra y el desarrollo científico y técnico que hace posible, hay condiciones materiales para unas relaciones de producción basadas en la colaboración no jerárquica entre el conjunto de los miembros de la sociedad, a partir de la propiedad colectiva de los medios de producción, lo que permitiría una acumulación planificada en la que el criterio de producción y distribución fuera el de las necesidades sociales expresadas directamente de forma democrática, no a través del mercado.

La existencia de esas dos clases principales en la economía capitalista es el resultado de un proceso histórico, a través del cual las clases se conforman como tales por su lugar en las relaciones de producción. Es porque una parte de la sociedad mercantiliza su fuerza de trabajo (debido a su condición de desposeídos de medios de producción), por lo que se constituye como clase, en torno justamente a ese hecho. Y de forma paralela, es porque una parte de la sociedad compra esa fuerza de trabajo para su consumo productivo (en combinación con sus medios de producción y de cara a la valorización de su capital, a través de la producción de un excedente que se apropia como ganancia), por lo que se constituye en clase. Estableciéndose entre ellas la mencionada relación de explotación que, por tanto, constituye la esencia misma del capitalismo (mostrando así, por cierto, la falaz inconsistencia, y cada vez más, de pretendidas modalidades de “capitalismo civilizado” o “capitalismo con rostro humano”)[6].

Por ello, las categorías teóricas de fuerzas productivas y relaciones de producción no se pueden considerar de forma aislada, porque no son independientes entre sí: el desarrollo de las fuerzas productivas condiciona las relaciones de producción y éstas, que por tanto dependen de aquellas, a su vez también influyen en ellas. Por tanto, el vínculo entre ambas es dialéctico, dinámico, está en evolución permanente, con tensiones y contradicciones.

De la primera parte de su conexión, la necesidad de un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas como base para la puesta en marcha de unas nuevas relaciones de producción, puede dar cuenta, a modo de ejemplo, la imposibilidad de que el capitalismo (que surge históricamente en un dilatado período que se extiende, *grosso modo*, entre 1500 y 1750) pudiera haberse consolidado en otro período anterior, debido a la ausencia de las condiciones materiales para ello; es decir, por el insuficiente desarrollo de las fuerzas productivas.

Y de la segunda parte del vínculo entre ellas, el condicionamiento que ejercen las relaciones de producción sobre las fuerzas productivas, una muestra clara es el corsé que suponen las relaciones feudales de producción, en la Europa occidental del período citado, para la materialización de ciertos cambios potenciales (demográficos, tecnológicos, de disponibilidad de materias primas y recursos naturales, etc.) en un desarrollo efectivo de las fuerzas productivas.

[6] Un resumen de los fundamentos y las contradicciones crecientes de la acumulación capitalista a la luz del análisis marxista se encuentra en Arrizabalo (2014a: 95-146).

Corsé del que sólo se libera la sociedad por la propia superación de las relaciones feudales de producción, resultado de la exitosa lucha de clases de la burguesía ascendente y que va a permitir efectivamente el desarrollo de las fuerzas productivas[7].

De hecho, el enorme desarrollo de éstas es lo que caracteriza en particular el primer estadio del capitalismo que designamos con el nombre de capitalismo ascendente. El desarrollo de las fuerzas productivas no es sólo la espectacular expansión de la producción fabril, sino también el del proletariado como clase y las grandes aglomeraciones urbanas, que dan lugar al desarrollo de la construcción, los transportes y las comunicaciones. Así como las relaciones económicas internacionales que van adquiriendo una importancia creciente fruto de la propia extensión del capitalismo, predominando en ellas la exportación de mercancías, pues la de capitales todavía tiene un peso muy limitado, pero que apuntan ya hacia la ulterior configuración de una economía mundial como tal, que integrará, aunque sea de forma subordinada en muchos casos, a la inmensa mayor parte del territorio mundial ya en el inicio del siglo XX. En todo caso, el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco de estas relaciones de producción no tiene nada de idílico, sino que se basa en la explotación consustancial a todo proceso capitalista de acumulación.

La visión mecánica de las fuerzas productivas guarda relación directa con el dominio de la concepción estalinista en el seno del movimiento obrero y su necesidad de "decretar" el socialismo (esta concepción se autoproclama marxista, a pesar de su incompatibilidad, tanto teórica como política, con los planteamientos más elementales del marxismo):

> Para Stalin, el socialismo, que él identifica con la realidad existente en la URSS, es un concepto 'cuantitativo', la culminación de un proceso de estatalización de los medios de producción, y no un concepto 'dialéctico' ('cualitativo') vinculado al desarrollo de las fuerzas productivas (De Blas, 1994: 285).

En realidad, no es sólo que entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción haya un vínculo inextricable, sino que es precisamente el conjunto integrado por las fuerzas productivas y las relaciones de producción lo que constituye la estructura económica de una sociedad, su base económica. Y, por tanto, el objeto de estudio de la economía como disciplina[8].

La noción de estructura económica permite a Marx referirse a la economía desde una perspectiva histórica y dialéctica. Resalta así su condición de totalidad integrada por distintos componentes, que mantienen entre sí relaciones dialécticas de interdependencia. Y que, abordados históricamente, hacen posible la comprensión de su condición de permanencia en cuanto a los elementos que van más allá de lo coyuntural y, simultáneamente, de movimiento, de cambio que abre la posibilidad de que los propios elementos de fondo puedan ser sustituidos por otros que den lugar a una nueva estructura. Por tanto, esta utilización de la noción de estructura no tiene nada que ver con

[7] Otro ejemplo es el que constituye el objeto de esta ponencia: el obstáculo que, actualmente, suponen las relaciones capitalistas de producción para la materialización del hipotético desarrollo de las fuerzas productivas que podrían permitir los desarrollos científicos y técnicos pero que, en el marco capitalista, provocan su frustración, su destrucción.
[8] Véase Arrizabalo (2014a: 24-31).

el “estructuralismo” que, en figuras como la de Althusser, resulta incompatible con una concepción materialista del mundo (Arrizabalo, 2014: 29).

La siguiente cita de Marx, acerca del vínculo dialéctico entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, ilustra perfectamente la conclusión de lo que acaba de ser explicado. Especialmente en relación con el tema que constituye el contenido central de esta ponencia, los límites históricos del capitalismo:

> El modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal; y esta barrera peculiar atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza (Marx, 1894, 6: 310).

De hecho, así se muestra con las fuertes tensiones a las que están sometidas las fuerzas productivas en los últimos cien años, hasta el punto de que la destrucción de valores propia de las crisis resulte ya insuficiente para, de una forma relativamente cíclica, acabar restaurando las condiciones para que se reanude la acumulación (lo que provoca la necesidad de su destrucción a una escala cada vez mayor).

2. Imperialismo y límites históricos del capitalismo frente a las teorías de los “ciclos largos”

En el plano del debate tanto económico como político, ciertos teóricos así como organizaciones y dirigentes de ellas responden afirmativamente a la pregunta de si la trayectoria del capitalismo en el largo plazo obedece a un patrón de comportamiento cíclico, es decir, de acuerdo a ondas ascendentes y descendentes. Son las teorías de los “ciclos largos” (también denominados “ondas largas”). Este planteamiento ha alcanzado cierto eco, sin duda influido por la visión “optimista” que aporta la noción de “ciclo de largo plazo”, para defender que efectivamente la acumulación capitalista tiene posibilidad de redesplegarse nuevamente de forma expansiva.

Sin embargo, a la luz de los acontecimientos de los últimos ya más de cuarenta años, toda pretensión de seguir defendiendo esa supuesta trayectoria cíclica, queda zanjada por la vía empírica, dada su incompatibilidad con la evolución efectiva en este largo período reciente. En efecto, el período que se inicia en torno a 1970, que por tanto se encamina ya al medio siglo, en absoluto ha contenido fase alguna merecedora de ser calificada de expansión, incluso si simplemente se exige el requisito de que haya un crecimiento generalizado, al menos en las economías más avanzadas, y sostenido en el tiempo más allá del corto plazo.

La puesta de largo de estas teorías de los “ciclos largos” se produce con la formulación de Nikolái Kondrátiev, que en 1926 publica en alemán su obra *Die langen Wellen der Konjunktur* (“Las ondas largas de la coyuntura”)[9]:

[9] Kondratieff, Nicolái D. (1926); “Die langen Wellen der Konjunktur”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 56, nº 3, págs. 573-609. Posteriormente fue publicada en inglés, en noviembre de 1935, bajo el título de “The Long Waves in Economic Life” en *The Review of Economic Statistics*, vol. XVII, nº 6. Y nueve años después en castellano

> La dinámica de la vida económica en el orden social capitalista no es de carácter simple y lineal, sino complejo y cíclico (…) [Junto a los ciclos medios de siete a once años y de otros más cortos, de tres a cinco años], existe, además, bastante fundamento para suponer que, en la economía capitalista, hay también ciclos largos, cuya duración media es de cincuenta años (…) Al afirmar la existencia de ciclos largos y negar que éstos sean de origen accidental, creemos, al mismo tiempo, que nacen de causas radicantes en la esencia de la economía capitalista (Kondrátiev, 1926 en VVAA, 1979: 33 y 66).

La trascendencia de esta cuestión de los "ciclos largos" se debe a que está conectada directamente con la posibilidad permanente de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas en el marco del modo de producción capitalista. Por tanto está conectada con los límites históricos del capitalismo y supone implicaciones políticas muy profundas. Ahora bien, entrando en su contenido, hay que recalcar que la noción misma de ciclos de largo plazo, choca, inevitablemente, con el fundamento mismo de la reproducción económica que tiene un carácter social y por tanto histórico. En efecto, para que un proceso pueda ser definido como cíclico han de concurrir dos elementos: regularidad en sus oscilaciones (al menos relativamente) y cierto automatismo en su materialización. A la luz del análisis tanto teórico como empírico del capitalismo, salta a la vista la incompatibilidad entre tal formulación de "ciclos de largo plazo" y el planteamiento marxista. Choca en particular con la ley con la que culmina *El Capital*, del descenso tendencial de la tasa de ganancia. Y choca asimismo con la caracterización del imperialismo como fase suprema del capitalismo formulada por Lenin en 1916[10].

No se trata de determinismo económico, sino justo al contrario, de la necesaria consideración conjunta, pero no caótica o casual, de los factores que determinan el desarrollo social, en los que el "factor económico" sí desempeña un papel decisivo, pero sólo en última instancia. Así lo explicaba Trotsky en 1926, en relación con esta misma cuestión:

> La recurrencia periódica de ciclos menores está condicionada por la dinámica interna de las fuerzas capitalistas, y se manifiesta por sí misma siempre y en todas partes una vez que el mercado ha surgido a la existencia. Por lo que se refiere a las fases largas (de cincuenta años) de la tendencia de la evolución capitalista, para las cuales el profesor Kondratiev sugiere, infundadamente, el uso del término "ciclos", debemos destacar que el carácter y duración están determinados, no por la dinámica interna de la economía capitalista, sino por las condiciones externas que constituyen la estructura de la evolución capitalista. La adquisición para el

como "Los grandes ciclos de la vida económica", en Urquidi, Víctor L., dir. (1944); *Ensayos sobre el ciclo económico*, FCE, México. En 1979 se publica con el título de "Los ciclos económicos largos" en una obra muy clarificadora del debate porque recopila asimismo otros textos que nutren la controversia al respecto. Son los siguientes: "La curva del desarrollo capitalista" de Trotsky (1923); "La teoría de los ciclos largos de Kondratieff", de George Garvy (1943); "Las 'ondas largas' en la historia del capitalismo" de Ernest Mandel (1972, en "El capitalismo tardío", que en 1964 este mismo autor había llamado "Neocapitalismo") y "La teoría de los grandes ciclos: Kondratieff, Trotsky y Mandel" de Richard B. Day (1977). Day explica que Kondrátiev ya había apuntado el tema cuatro años antes en: Kondratieff, Nicolái D. (1922); *Mirovoe khozyaistvo i evo konyunktury vo vremya i posle voyni*, Vologda ("La economía mundial y sus coyunturas durante y después de la guerra"). Schumepeter es otro autor relevante en esta materia. Véase Schumpeter, J.A. (1939); *Business Cycles*, *A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, Nueva York. Volviendo a Kondrátiev, en su texto de 1926 señala que llegó a la conclusión de la existencia de ciclos largos en los años 1919-1921; conclusión que efectivamente formuló en algunos textos previos, en 1922 y 1925, en particular en publicaciones del moscovita Instituto para la Investigación de la Coyuntura, fundado por él mismo en 1920. Kondrátiev había sido eserista (del partido campesino socialista revolucionario) y como tal había participado como ministro en el gobierno provisional de Kerenski. Durante los años veinte y bajo el gobierno bolchevique, responsables políticos y teóricos opuestos al bolchevismo, como Kondrátiev, siguieron trabajando en organismos estatales en lugares muy relevantes, hasta que Stalin y su camarilla tomaron el control omnímodo del partido y del Estado. En el marco de las detenciones y purgas de los sectores partidarios de las tesis de Bujarin, entre los que se encontraba el propio Kondrátiev, éste fue detenido en 1930 y posteriormente ejecutado en 1938, en la gran ola de represión que sucedió al asesinato de Kírov.

[10] Véase Arrizabalo (2014a: 167-183).

> capitalismo de nuevos países y continentes, el descubrimiento de nuevos recursos naturales y, en el despertar de éstos, hechos mayores de orden "superestructural" tales como guerras y revoluciones, determinan el carácter y el reemplazo de las épocas ascendentes, estancadas o declinantes del desarrollo capitalista (Trotsky, 1926 en VVAA, 1979: 91).

Por otra parte, desde el punto de vista empírico, la crítica de Georges Garvy en 1943 es suficientemente clara y, desde la perspectiva actual, queda aún más plenamente refrendada:

> El examen del trabajo estadístico de Kondratieff nos lleva a la conclusión de que no logra demostrar la existencia de "ciclos largos en la vida económica" (…) Nuestro análisis muestra que no está probada la existencia de las oscilaciones largas en las series de producción estudiadas por Kondratieff; que los datos de los cuatro mayores países capitalistas y las dos series de amplitud mundial cubren solamente un ciclo; que, consiguientemente, ni el carácter internacional del fenómeno ni su repetición a intervalos de ritmo regulares pueden afirmarse a base del material presentado. La teoría ofrecida por Kondratieff para explicar la repetición cíclica de las oscilaciones largas no tiene fundamentación empírica (…) (Garvy, 1943, en VVAA, 1979: 138-139).

Esto no significa en absoluto, obviamente, que el análisis del capitalismo desde una perspectiva de largo plazo carezca de interés, todo lo contrario:

> Aunque la hipótesis de las oscilaciones cíclicas de larga duración, sobre las que se superponen movimientos cíclicos más cortos, debe ser descartada, la idea de que la economía capitalista ha pasado por varias etapas sucesivas de desenvolvimiento, caracterizadas por diferentes ritmos de crecimiento y expansión geográfica, merece atención. El análisis actual ganaría, probablemente, en precisión y significado si se basara sobre una distinción mejor articulada entre las diferentes fases de la economía capitalista. La "curva de la evolución capitalista" sería un cuadro más complicado que una simple curva y, ciertamente, más irregular que los ciclos largos de Kondratieff. Sustituiríamos la hipótesis de las oscilaciones periódicas largas por el estudio de las sucesivas etapas de nuestro actual sistema económico, de su creciente alcance geográfico y de sus cambiantes relaciones con las esferas no capitalistas. Esto nos alejaría de la construcción de modelos abstractos de secuencias temporales, llevándonos al estudio de la dinámica efectiva de nuestro sistema económico (Garvy, 1943, en VVAA, 1979: 140-141).

Aunque se ha formulado el debate en términos de "ciclos", su contenido esencial no se modifica por denominarlo con otra expresión y, en particular, con la de "ondas", que es el término que utiliza por ejemplo Ernest Mandel (y el que había utilizado originalmente el propio Kondrátiev):

> La historia internacional del capitalismo aparece así no sólo como una sucesión de ciclos industriales distribuidos cada siete o diez años, sino también como una sucesión de períodos más largos, de alrededor de cincuenta años. Hemos conocido cuatro, hasta el presente (…) Es evidente que estas "ondas largas" no se producen de forma mecánica, sino que funcionan a través de la articulación del ciclo industrial "clásico" (…) Una sucesión tal, de al menos cinco "ondas largas", no puede ser atribuida ni al azar ni al solo juego de los factores exógenos (Mandel 1972, en VVAA, 1979: 158, 161 y 183).

Mandel adopta una perspectiva "ecléctica", como la define Gill (1996: 558) respecto a su explicación de las crisis, pero que se extiende a otros planos como el desarrollo de las fuerzas productivas, el declive estadounidense o el conflicto de bloques. Como tal planteamiento ecléctico y "*con el pretexto de delimitar la realidad en sus dimensiones concretas*" (ibídem: 558), pretende conciliar el análisis marxista con explicaciones *ad hoc* en cada caso. En esta cuestión de los ciclos u ondas de largo plazo, dicha conciliación, imposible, puede resumirse así:

> Las tesis de Kondratieff plantean dos tipos de problemas diferentes. Por un lado se trata de saber si el movimiento histórico de la acumulación capitalista conoce períodos de tiempo más o menos

largos que se puedan diferenciar entre sí por el aumento o disminución del ritmo de ese movimiento. Por otro lado, se trata de saber si ese movimiento es cíclico o no. Mientras Kondratieff responde afirmativamente a ambas cuestiones, Trotsky contesta sí a la primera y no a la segunda. Mandel pretende estar de acuerdo con ambos, y Day subraya la imposibilidad de la posición de Mandel (Izquierdo en VVAA, 1979: 28-29).

Este subrayado de Day es totalmente clarificador…

La descripción de Mandel de la "dinámica interna" de las revoluciones tecnológicas sugiere la presencia de algún tipo de ritmo [de los grandes ciclos]; sin embargo, también está de acuerdo con Trotsky en que los factores sociales y políticos impiden que los grandes ciclos exhiban una "necesidad natural". Para superar esta última dificultad, evita la referencia a los grandes ciclos –que implican movimiento rítmico- y, en su lugar, habla de "ondas largas con una tónica de expansión" y "ondas largas con tónica de estancamiento". Pero el problema de esta terminología es que lleva directamente a la esencia del debate Trotsky-Kondratieff. En el empleo por Kondratieff del término "onda", dos de ellas constituyen un ciclo. Además, el término "onda" sigue implicando una norma teórica en relación con las oscilaciones que pueden diferenciarse (Day, 1977 en VVAA, 1979: 222).

…poniendo de relieve la incompatibilidad de la formulación de Mandel con el método marxista:

Así, en el análisis final, Mandel se enfrenta con la cuestión del equilibrio del capitalismo, sin darse cuenta de que lo ha hecho (…) En resumen, está de acuerdo con Kondratieff y con Trotsky, algo que lógicamente es imposible. O el capitalismo se desarrolla según una pauta evolutiva continua, en cuyo caso puede hablarse de ciclos, o esa teoría oculta el desarrollo irregular del capitalismo, tal como Trotsky sostenía. Toda la sutileza del mundo será incapaz de superar el hecho básico de que, en la opinión de Trotsky, las ondas largas –o los grandes ciclos- son incompatibles con una periodización marxista de la historia del capitalismo (ibídem: 222).

En resumen:

El error de comprensión de Trotsky, por parte de Mandel, puede ilustrarse, además, por su referencia a George Garvy, que muy adecuadamente concluyó que Trotsky negaba el carácter cíclico de las fluctuaciones a largo plazo. En *Late Capitalism* [publicado en castellano como "El capitalismo tardío"], Mandel sugiere que las conclusiones de Garvy eran "no muy precisas"; es decir, Garvy descubrió una simple dificultad semántica que, si se sigue, reduciría la cuestión a una "disputa sin objetivo, al igual que las diferencias semánticas entre ciclos, 'ondas largas', 'períodos largos' y 'grandes segmentos de la curva del desarrollo capitalista'. Lo que a Mandel le parece una simple diferencia semántica, constituye en realidad el verdadero meollo del debate Trotsky-Kondratieff (Day, 1977 en VVAA, 1979: 219).

La incompatibilidad entre el método marxista y la teoría de los ciclos u ondas largas, que plantean Kondrátiev y Mandel entre otros, se ilustra bien con el debate que había tenido lugar en los primeros decenios del siglo XX, por parte de algunos de los principales teóricos del movimiento obrero. Ya en 1899 Eduard Bernstein había presentado su posición revisionista del planteamiento marxista, rechazando la inevitabilidad de una sucesión de crisis profundas y de gravedad creciente:

Como no se han visto señales de un crack económico mundial de inaudita violencia, así tampoco podemos decir que los períodos de recuperación ocurridos (…) hayan sido particularmente efímeros (…) si de la expansión geográficamente intensa del comercio mundial, unida a la extraordinaria reducción del tiempo requerido para las informaciones y los transportes, no han aumentado hasta tal punto las posibilidades de *compensación* de los desequilibrios, y si el enorme aumento de la riqueza de los estados industriales europeos, unido a la elasticidad del sistema crediticio moderno y al nacimiento de los cárteles industriales, no han restringido de tal modo la *capacidad de reacción* de los desequilibrios locales o particulares sobre la situación general de los negocios, como para que sea necesario considerar altamente improbable, al

> menos durante un período bastante largo, la posibilidad de crisis económicas del tipo de las precedentes[11].

Para Bernstein, contrariamente al análisis marxista, las crisis generales pueden evitarse:

> El esquema de las crisis, en o para Marx, no era una imagen del futuro, sino un cuadro del presente, del cual se esperaba únicamente que en el futuro se presentara bajo formas siempre más agudas y macroscópicas (…) Excepto que se produzcan sucesos *externos* e imprevistos que provoquen una crisis general –y, como vimos, esto es siempre posible, no hay razón suficiente para deducir, en base a motivos puramente económicos, que tal crisis sea inminente. Los fenómenos de depresión de carácter local y parcial, son inevitables; en cambio, no lo es una paralización general, dada la organización y extensión actual del mercado internacional y dada especialmente la expansión *de la producción de medios de subsistencia*. Este último fenómeno tiene importancia particular para nuestro problema. Quizás nada haya contribuido tanto a atenuar las crisis económicas o a impedir su agravamiento como el derrumbe de los réditos y de los precios de los medios de subsistencia[12].

En 1902, Kautsky se había opuesto a esta posición de Bernstein, sosteniendo que las crisis tendían a ser cada vez más graves y el capitalismo se dirigía a un estado de depresión crónica. Sin embargo, veinticinco años más tarde, en 1927, cambia totalmente su posición en *La concepción materialista de la historia*, defendiendo que no hay base alguna para plantear que el capitalismo tienda a constituirse en una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas (Gill, 1976: 367-368). Paradójicamente, lo sostiene partiendo de la frase de Marx del *Prefacio a la Contribución a la crítica de la economía política* de 1859, en el que afirma:

> una formación social jamás perece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad (Marx, 1859: 5).

Pero Kautsky defiende que esa afirmación no se aplica al capitalismo, que sí es capaz de seguir expandiendo siempre las fuerzas productivas, a diferencia de sociedades anteriores, las cuales:

> en el momento de su declive no eran ya capaces de soportar ningún desarrollo de las fuerzas productivas, poniendo trabas a cualquier nuevo desarrollo… el capitalismo industrial conduce a una expansión siempre más tempestuosa de las fuerzas productivas (tomado de Boisgontier, 1971: 287).

Esto significa que Kautsky había derivado a una posición idealista: para él, la superación del capitalismo no sería ya una necesidad, resultado de su agotamiento histórico, sino el producto de una decisión política. Así, en referencia a la Primera Guerra Mundial alega:

> Pero el capitalismo no se ha hundido. Resultó que su elasticidad, su capacidad de adaptación a una nueva situación eran mucho más fuertes que sus puntos sensibles. Ha sufrido la prueba de fuego de la guerra y hoy es, desde el punto de vista puramente económico, más sólido que nunca… Hace treinta años yo consideraba las crisis crónicas. Después, el capitalismo ha sufrido tantas crisis… y ha salido de ellas tan bien, que parece económicamente hablando más viable que hace medio siglo (ibídem: 287).

[11] Bernstein, Eduard (1899); *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, Siglo XXI, México, 1982, pág. 172.
[12] Ibídem: 176 y 182.

El texto de Kautsky no es premonitorio: data de 1927, justo dos años antes del estallido de la llamada crisis del 29. En el mismo período, la Internacional Comunista dirigida por Lenin mantenía la posición de rechazo a la hipótesis de un desarrollo ilimitado de las fuerzas productivas bajo el orden burgués:

> La economía capitalista se encuentra en un punto muerto. Las fuerzas productivas no pueden desarrollarse más en el marco del régimen capitalista (…) La nueva clase ascendente, la clase de los verdaderos productores, debe, de acuerdo a las leyes del desarrollo económico, tomar en sus manos el aparato de producción y crear las nuevas formas económicas. Solamente así se podrá dar su desarrollo máximo a las fuerzas productivas a las que la anarquía de la producción capitalista impide dar todo el rendimiento del que son capaces[13].

Por su parte, Trotsky, en el *Programa de transición* aprobado en la constitución de la Cuarta Internacional en septiembre de 1938, plantea expresamente que "*las fuerzas productivas de la humanidad han cesado de crecer*". Afirmar que han dejado de crecer no equivale a sostener que vaya a producirse una deriva gradual de declive de la acumulación capitalista, lo que chocaría con el análisis dialéctico y la propia culminación teórica de *El Capital*, la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia. El supuesto determinismo económico del que a menudo se acusa al marxismo no se corresponde con el contenido real de este método de análisis, que no establece de forma indiscutible lo que va a suceder (una caída regular y sostenida de la rentabilidad que haga implosionar el capitalismo), pero sí lo que en modo alguno puede suceder (que el capitalismo pueda impulsar ilimitadamente nuevos procesos de desarrollo de las fuerzas productivas).

De hecho, el propio Trotsky habla de flujos y reflujos para describir el comportamiento de la acumulación capitalista encuadrada históricamente en su período imperialista. Como explica Gill (1979: 372-373),

> la tendencia general del capitalismo en la época de su declive, la del bloqueo de las fuerzas productivas, que caracteriza el régimen "*a escala de una época entera*", no elimina con todo los rasgos específicos de tal situación, las variaciones coyunturales, las condiciones particulares de tal o cual sector o de tal país, en suma las condiciones reales en el interior de las cuales se desarrolla el combate de clase. Por el contrario, estos rasgos particulares, locales, temporales, estos flujos y reflujos, no cambian el sentido de la tendencia general, ni por consiguiente las perspectivas estratégicas que de ella se desprenden.

Es el mismo fenómeno que también describía Lenin:

> Sería un error creer que esta tendencia a la descomposición descarta el rápido crecimiento del capitalismo. No; ciertas ramas industriales, ciertos sectores de la burguesía, ciertos países manifiestan en la época del imperialismo, con mayor o menor intensidad, ya una ya otra de estas tendencias (…). En cuanto a Estados Unidos, el desarrollo económico ha sido durante estos últimos decenios más rápido aún que en Alemania, y, precisamente *gracias* a esta circunstancia, los rasgos parasitarios del capitalismo norteamericano contemporáneo resaltan con particular relieve (…) De todo lo que llevamos dicho sobre la esencia económica del imperialismo se desprende que hay que calificarlo de capitalismo de transición o, más propiamente, de capitalismo agonizante (Lenin, 1916: 496-498).

En efecto, es perfectamente compatible formular la existencia de límites estrictos para el desarrollo de las fuerzas productivas del modo de producción capitalista y, a la vez, defender la posibilidad de los mencionados flujos y

[13] IC (1921); "Tesis para la propaganda entre las mujeres", *Quatre premiers congrés mondiaux de l'Internationale Communiste*, pág. 143.

reflujos que, por tanto, incluyen fases de crecimiento de la producción en la trayectoria real de la acumulación capitalista. La clave radica en la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia (que *de facto* es la conclusión de *El capital*), que aporta la base para comprender dos claves decisivas: por una parte, que la presión creciente contra la rentabilidad supone finalmente límites infranqueables para el desarrollo de las fuerzas productivas; y por otra parte que, simultáneamente, su carácter tendencial es el marco en el que existen vaivenes e irregularidades. Es decir, el bloqueo al desarrollo de las fuerzas productivas y la existencia de fases de crecimiento y fases de crisis no sólo son dos "fenómenos" compatibles, sino que resultan complementarios, porque el bloqueo mencionado, que establece el marco general de la acumulación capitalista en el estadio imperialista, provoca una huida hacia delante que se expresa en vaivenes en el ritmo de acumulación. Vaivenes que, desde luego, junto a las crisis (reflujos) se expresan también en episodios de crecimiento (flujos). Pero no de una forma necesariamente cíclica.

Si desde el punto de vista teórico el planteamiento de Marx en *El Capital* niega toda posibilidad de que el proceso de acumulación capitalista se reproduzca ampliadamente de una forma ilimitada, al estar constreñido por el descenso tendencial de la tasa de ganancia (tasa que constituye su único estímulo), en términos empíricos la perspectiva actual refrenda inequívocamente tal imposibilidad. En efecto, tras más de cuarenta años transcurridos desde 1971, por señalar una fecha especialmente simbólica (derogación del patrón dólar-oro), no se ha materializado siquiera un atisbo real de despliegue de la acumulación capitalista, que realmente tuviera visos reales de mantenimiento en el tiempo y extensión en el espacio.

No es sólo eso. La crisis actual, la devastación económica que provoca de forma directa y la propia respuesta del capital ante ella, espoleando de una manera exponencial la destrucción de fuerzas productivas en todos los planos, muestran de una manera palpable la ausencia de fundamento para avalar la tesis de un posible redespliegue capitalista que relance el desarrollo de las fuerzas productivas. La experiencia reciente en los países de Europa occidental, región mundial donde más lejos se había ido históricamente en el desarrollo de las fuerzas productivas, es tajante[14]: previamente al estallido de la crisis ya estaba en marcha un proceso destructivo, que suponía el desmantelamiento de sectores productivos completos y, sobre todo, una desvalorización creciente de la fuerza de trabajo.

> Así como el capital tiene una tendencia a *aumentar desmesuradamente las fuerzas productivas*, limita, hace unilateral, etc., a *la principal fuerza productiva, el hombre* mismo; en suma tiene la tendencia a limitar las fuerzas productivas (Marx, 1857-58, I: 376).

Esta destrucción del principal componente de las fuerzas productivas, la fuerza de trabajo, es una exigencia de la acumulación capitalista llegada al punto actual de su trayectoria histórica. La constatación de este hecho es lo que justifica esta ponencia: la desvalorización de la fuerza de trabajo ha presidido la política económica durante las últimas tres décadas y media (las políticas de ajuste permanente fondomonetarista), cuyo contenido esencial es

[14] Véase Arrizabalo (2014a: 625-650).

precisamente éste: el abaratamiento de la mercancía fuerza de trabajo. De la venta de esta mercancía vive la inmensa mayor parte de la población mundial (y cada vez más porque la tasa de proletarización o asalarización no deja de aumentar[15]) y, por tanto, de su precio (vinculado directamente a su valor), dependen sus condiciones de vida. Su empobrecimiento relativo es una exigencia del proceso de acumulación, que se expresa a través del aumento de la tasa de plusvalía, de la explotación. Pero lo que está planteado ahora mismo no es ya ese empobrecimiento relativo, sino un empobrecimiento absoluto, expresión final de la destrucción de fuerzas productivas a la que cada vez con más fuerza desembocan las políticas y actuaciones del capital y sus instituciones.

En efecto, en el plano de la política económica, el ajuste que se impone sistemáticamente desde los primeros ochenta, tratando de responder a la crisis de los setenta, es el marco en el que se desenvuelve una acumulación capitalista que acaba desembocando en una nueva crisis y de un calado mucho mayor: la actual. Y ante la cual la única respuesta por parte del capital es intensificar esa misma orientación, que se trata de extender especialmente en aquellos países en los que históricamente la clase trabajadora ha desplegado sus bastiones más potentes, en particular en Europa. Y las instituciones del capital desplegadas en esta región, que es referente a escala mundial, ya no es sólo que no puedan negarlo, sino que lo explicitan cada vez más abiertamente:

> [En Grecia], los salarios en el sector empresarial se han reducido en los últimos trimestres recientes, pero a un ritmo insuficiente para ayudar a recuperar competitividad, también debido a la continuación de la moderación salarial en los principales socios comerciales de Grecia (…) Sin embargo, se espera que las recientes medidas en el mercado de trabajo contribuyan a mayores reducciones en los costes laborales durante los dos próximos años (…) [En España], la reciente reforma del mercado de trabajo permite a las empresas mayor flexibilidad para ajustar salario y empleo a su situación económica específica (…) Se espera que el aumento salarial sea moderado y que, en combinación con la continuidad del fuerte crecimiento de la productividad del trabajo previsto, reduzca aún más los CLU [costes laborales unitarios]. Se espera que el diferencial de inflación con la zona euro sea negativo, dando lugar a una cierta mejora en la competitividad de precios[16].

Son nuevas pruebas de la necesidad acrecentada de una desvalorización de la fuerza de trabajo que impugna las condiciones de vida de la clase obrera y constituye, asimismo, la expresión máxima de la destrucción de fuerzas productivas. Su extensión en el tiempo, mucho más allá del corto y del medio plazo, abunda en invalidar las pretensiones de que el recorrido de la acumulación capitalista en el largo plazo obedece a un comportamiento cíclico.

3. Posibilidad teórica y necesidad histórica de la destrucción de fuerzas productivas

La categoría teórica fuerzas productivas ocupa el lugar central en el análisis del devenir histórico de las sociedades. Cuando se habla de “desarrollo” (o de “desarrollo económico” o “desarrollo económico y social”), asociado a un

[15] Guerrero, Diego (1999); *La explotación: Trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo, Barcelona, 2006, págs. 62-65.
[16] Comisión Europea (2012); “European Economic Forecast. Spring 2012”, *Commission Staff Working* Document, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Bruselas, págs. 71 y 74.

cambio estructural global que se traduce en una mejora sostenida de las condiciones de vida del conjunto de la población, entonces se está hablando de desarrollo de las fuerzas productivas. Por eso el contenido de las fuerzas productivas no consiste simplemente en el potencial productivo de una sociedad, expresado en la productividad que se puede obtener de la fuerza de trabajo, de acuerdo a su cualificación y a la disponibilidad de medios de producción con determinado grado de progreso técnico. Va mucho más allá, porque incluye su utilización efectiva en términos precisamente de las condiciones de vida de la población.

Por eso, tal y como se ha explicado previamente, las fuerzas productivas no son reducibles a un concepto más o un indicador más, definible con "criterios objetivos precisos", que simplemente remita a la dimensión material de los medios de producción y la fuerza de trabajo. Esta concepción puramente "tecnologista" de las fuerzas productivas, como si simplemente fueran la suma de meros objetos o cosas cuantificables de una forma directa, es contraria al planteamiento marxista[17]:

> El análisis marxista no puede ignorar que ninguna categoría económica o social puede reducirse a sus aspectos cuantitativos; que sus aspectos cualitativos son por el contrario determinantes, porque es solamente en ellos donde aparece su carácter contradictorio, la contradicción que funda esta categoría particular y la pone en movimiento. El análisis marxista no parte por tanto de los resultados de ningún análisis estadístico como lo que constituye la realidad empírica de la sociedad, los "**datos de hecho**" (Boisgontier, 1971: 247).

La realidad social sólo es comprensible a la luz de un análisis dialéctico, porque su contenido es contradictorio y cambiante, porque no hay relaciones lineales y unívocas entre los hechos que la componen:

> El [análisis marxista] procede de las relaciones sociales de producción para analizar la categoría social particular de la que se trata, de la contradicción fundamental del capitalismo para conducir a una de sus determinaciones específicas por la abstracción; solamente reconstruyendo la totalidad concreta que quiere estudiar, ahora comprendida, esclarecida por el análisis dialéctico, él utilizará los datos cuantitativos de los estadísticos para ilustrar los resultados a los que él ya ha llegado. Porque, de nuevo, el método estadístico no es neutro –procede de la transformación de las relaciones sociales en cosas, en magnitudes medibles vaciadas de su carácter contradictorio (Boisgontier, 1971: 247)[18].

Y esto, que es así con carácter general, para los distintos fenómenos sociales, lo es aún más claramente para las fuerzas productivas, por el mencionado lugar central que ocupan para la explicación de la reproducción de las sociedades en el tiempo:

> Estas consideraciones generales se imponen particularmente cuando se trata de la categoría a la vez social, económica e histórica de las fuerzas productivas, en la que se encuentran implicadas de forma esencial las relaciones más profundas entre el hombre y la naturaleza, y de los hombres entre ellos, en su actividad productiva (Boisgontier, 1971: 247).

[17] Boisgontier (1971: 245-248).

[18] Tanto Marx como Engels se desmarcaban de toda pretensión de conceptos o definiciones cerrados. Por ejemplo Marx en el libro II de *El Capital* (1885: 274): "*No se trata aquí de definiciones bajo las cuales se subsumen las cosas. Se trata de funciones determinadas que se expresan en categorías determinadas*". Y Engels en el prólogo al libro III de *El Capital* (Engels en Marx, 1894: 16): "*(…) observaciones [que] (…) se basan en el equívoco de que Marx pretende definir cuando desarrolla, y de que, en general, deberían buscarse en Marx definiciones acabadas, válidas de una vez y para siempre. Se sobrentiende que cuando no se conciben las cosas y sus relaciones recíprocas como fijas, sino como variables, también sus reflejos en la mente –los conceptos- se hallan igualmente sometidos a modificación y renovación, que no se los enclaustra en definiciones rígidas, sino que se los desarrolla dentro de su proceso de formación histórico o lógico, respectivamente*".

Esta caracterización de las fuerzas productivas explica porque no pueden limitarse a un indicador meramente técnico:

> Las fuerzas productivas no se reducen, no se dejan reducir, aplanar en magnitudes medibles, conjunto de máquinas, de materias primas o auxiliares y de fuerzas de trabajo simples o cualificadas. No constituyen un conjunto tecnológico (aunque presenten, como los valores de uso, un lado, un aspecto medible por los métodos de la ciencia de la naturaleza o de la tecnología) (…) las fuerzas productivas incluyen (…) elementos medibles por la tecnología o las ciencias aplicadas (el rendimiento de un motor, la cantidad de energía de la que dispone cada trabajador, etc.), pero no se aplanan en absoluto, no se dejan reducir a estos elementos cuantitativos, que proporcionan indicaciones en cuanto a su crecimiento, pero no pueden ser suficientes en ningún caso para apreciarlo (Boisgontier, 1971: 253-254 y 256).

Precisamente por esto se ha planteado que la cuestión de las fuerzas productivas, como cuestión social que es, no se puede abordar desligadamente de las relaciones de producción, ya que ambas están indisolublemente relacionadas:

> El método marxista (…) considera las fuerzas productivas en la sociedad burguesa no como simples objetos materiales medibles con la ayuda de técnicas estadísticas, sino como una categoría económica y social, expresión de una *relación social* que implica a clases opuestas, en la que se manifiesta la contradicción entre el carácter cada vez más social de la producción y el carácter privado de la propiedad de los medios de producción (Gill, 1979: 375).

No ocurre así con las “concepciones tecnologistas” de las fuerzas productivas. Con ellas sucede como con cualquier otra formulación teórica: no puede descontextualizarse del marco general político en el que se encuadra. En mayor medida tratándose de las fuerzas productivas, al referirse éstas a una cuestión que está en el centro de todo debate acerca de las perspectivas del capitalismo. Y por tanto, en el centro de todo debate acerca de la viabilidad y el alcance de otras formas posibles de conducción de la política económica más allá del corto plazo, dado que las fuerzas productivas remiten en última instancia no a las posibilidades materiales *per se*, sino a su materialización efectiva en una mejora sostenida de las condiciones de vida de la población.

Estas “concepciones tecnologistas” no son compatibles con el marco teórico y político del marxismo, en el que no puede incrustarse la idealista expectativa de que siempre hay posibilidades de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas en el capitalismo. En efecto, el planteamiento marxista es inequívoco respecto a los límites históricos de la acumulación capitalista por su carácter inevitablemente contradictorio…

> A partir de cierto momento el desenvolvimiento de las fuerzas productivas se vuelve un obstáculo para el capital; por tanto la relación del capital se torna en una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. El capital, es decir el trabajo asalariado, llegado a este punto entra en la misma relación con el desarrollo de la riqueza social y de las fuerzas productivas que el sistema corporativo, la servidumbre de la gleba y la esclavitud, y, en su calidad de traba, se le elimina necesariamente (…) En agudas contradicciones, crisis, convulsiones, se expresa la creciente inadecuación del desarrollo productivo de la sociedad a sus relaciones de producción hasta hoy vigentes. La violenta aniquilación del capital, no por circunstancias ajenas al mismo, sino como condición de su autoconservación, es la forma más contundente en que se le da el consejo de que se vaya y deje lugar a un estadio superior de producción social (Marx, 1857-58, II: 282)

El carácter limitado de la acumulación capitalista se muestra con más claridad en las crisis:

> En las crisis estalla violentamente la contradicción entre la producción social y la apropiación capitalista. Queda momentáneamente parada la circulación de mercancías; el dinero se convierte de medio de circulación en un obstáculo para ella; se vuelven del revés todas las leyes de la producción y la circulación de mercancías. La colisión económica ha llegado a su punto culminante: *el modo de producción se rebela contra el modo de cambio, las fuerzas productivas se levantan contra el modo de producción del que han nacido* (Engels, 1877-1878: 243-244).

Se trata por tanto de la contradicción consustancial al modo de producción capitalista que, causante él mismo de sus propios problemas, se revela incapaz de canalizar las posibilidades incubadas por su actividad:

> Todo el mecanismo del modo capitalista de producción falla bajo la presión de las fuerzas productivas que él mismo ha engendrado. Ya no puede convertir en capital toda esta masa de medios de producción; se quedan ociosos, razón por la cual se queda ocioso también el ejército industrial de reserva. Existen de sobra medios de producción, medios de vida, obreros disponibles, todos los elementos de la producción y la riqueza en general. Pero “la plétora se convierte en fuente de miseria y riqueza” (Fourier), pues es precisamente la plétora la que impide que los medios de producción y de vida se conviertan en capital (ibídem: 244).

El conflicto se plantea por tanto en el corazón mismo del capitalismo, al convertirse sus relaciones de producción en el obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas, que ya sólo será posible mediante la superación de dichas relaciones de producción:

> En efecto, los medios de producción, en la sociedad capitalista, no pueden entrar en acción a menos que previamente se hayan convertido en capital, en medio para explotar la fuerza humana de trabajo. La necesidad de que los medios de producción y de vida adquieran la cualidad de capital se interpone como un espectro entre ellos y los trabajadores. Es ella y solamente ella la que impide que se ensamblen la palanca material y la palanca personal de la producción, únicamente ella la que prohíbe a los medios de producción funcionar y a los trabajadores trabajar y vivir (…) estas mismas fuerzas productivas apremian con fuerza cada vez mayor a que se suprima la contradicción, a que se les libere de su condición de capital, *a que se reconozca efectivamente su carácter de fuerzas productivas sociales* (ibídem: 244).

En definitiva, las fuerzas productivas escapan del control de la clase dominante, provocando que la sociedad en su conjunto se encamine hacia una suerte de huida hacia delante:

> Una clase que posee el monopolio de todos los instrumentos de producción y medios de vida, pero demostrando en cada período de crisis y en cada desastre consiguiente que es incapaz de seguir dominando las fuerzas de producción que han escapado ya a su poder; una clase bajo cuya dirección la sociedad marcha hacia la ruina como una locomotora cuya válvula de seguridad bloqueada es el maquinista demasiado débil para abrirla. Dicho en otras palabras: proviene del hecho de que tanto las fuerzas productivas engendradas por el moderno sistema capitalista de producción como el sistema de distribución creado por él se hallan en flagrante contradicción con el mismo sistema de producción hasta tal punto que es indispensable transformar el modo de producción y de distribución para que se eliminen todas las diferencias de clases, si no queremos que se estrelle toda la moderna sociedad (ibídem: 138).

Sobre la categoría teórica de las fuerzas productivas se ha sembrado una gran confusión. Interesadamente, porque es la piedra angular sobre la que se pueden analizar seriamente las perspectivas del capitalismo y, por tanto, las implicaciones políticas son directas y cabe decir que implacables. Conviene recalcar por ello que el crecimiento económico, tal como se define convencionalmente, es decir, en términos de aumento de la producción, no es

sinónimo de desarrollo de las fuerzas productivas. Tampoco lo es, como se ha explicado ya, el aumento de la productividad:

> El método marxista, contrariamente al método cuantitativista o positivista (…) considera las fuerzas productivas en la sociedad burguesa no como simples objetos materiales medibles con la ayuda de técnicas estadísticas, sino como una categoría económica y social, expresión de una *relación social* que implica a clases opuestas, en la que se manifiesta la contradicción entre el carácter cada vez más social de la producción y el carácter privado de la propiedad de los medios de producción (Gill, 1979: 375).

Precisamente porque no se puede obviar este carácter social y contradictorio de la cuestión de las fuerzas productivas, es necesario un análisis "cualitativo" que permita efectivamente evaluar el contenido de cualquier proceso de crecimiento económico, más allá de la constatación de su dimensión meramente cuantitativa en términos de aumento del valor de la producción. Si no,

> haciendo abstracción de las relaciones entre el hombre y la naturaleza y de las relaciones de los hombres entre ellos, el método cuantitativista que mide de una manera aparentemente científica las fuerzas productivas en función de "criterios objetivos precisos", conduce a poner en pie de igualdad gastos de naturaleza completamente diferente, como los gastos de armamento y los gastos sociales, es decir gastos cuya orientación, dirección, se oponen desde el punto de vista de la aportación que proporcionan al progreso de la humanidad o por el contrario a su regresión (Gill, 1979: 377-378).

En realidad, no es sólo que no haya ninguna garantía de que el aumento de las posibilidades materiales de la sociedad (gracias a los avances científicos y técnicos, basados a su vez en la mejor cualificación de la mano de obra), redunden en una mejora de las condiciones de vida del conjunto de la población (en concreto de su fracción muy ampliamente mayoritaria que vive de su trabajo, la clase trabajadora), sino que más bien es al revés: las exigencias del proceso de acumulación lo impiden cada vez más, provocando que las posibilidades genéricas de desarrollo de fuerzas productivas se transmuten, *de facto* y de una forma cada vez más aguda, en fuerzas destructivas. Ya a mediados del siglo XIX, concretamente en 1845-46, Marx y Engels hablaban de "fuerzas de destrucción" por oposición a "fuerzas productivas":

> En el desarrollo de las fuerzas productivas, se llega a una fase en la que surgen fuerzas productivas y medios de intercambio que, bajo las relaciones existentes, sólo pueden ser fuente de males, que no son ya tales fuerzas de producción, sino más bien fuerzas de destrucción (…) y, lo que se halla íntimamente relacionado con ello, surge una clase condenada a soportar todos los inconvenientes de la sociedad sin gozar de sus ventajas, que se ve expulsada de la sociedad y obligada a colocarse en la más resuelta contraposición a todas las demás clases; una clase que forma la mayoría de todos los miembros de la sociedad (…)[19].

La desvirtuación de la categoría teórica de fuerzas productivas hunde sus raíces en la no consideración de la relación entre valores de cambio y valores de uso, que es una relación dialéctica. Resulta indudable que, desde el punto de vista de la acumulación del capital, lo que importa son los valores de cambio. Por eso, el terreno de análisis de la crítica de la economía política, de la sociedad regida por las leyes de la acumulación capitalista, es el de los valores de cambio. Pero la cuestión de las fuerzas productivas no puede constreñirse al terreno de la sociedad históricamente acotada que es la

[19] Marx, Karl y Engels, Friedrich (1845-46); *La ideología alemana*, Ediciones Pueblos Unidos y Cartago, Buenos Aires, 1985, pág. 81.

capitalista, sino que remite a un nivel más amplio: el de la historia de las sociedades, el de la trayectoria de la sociedad humana y, por tanto, ha de considerarse el plano de los valores de uso. Porque los valores de uso siempre están "debajo" de los valores de cambio ("*el trigo no alimenta por ser capital, sino porque es trigo*[20]).

Un ejemplo de este imperativo de considerar el trasfondo de los valores de uso se halla en los esquemas de reproducción del libro II de *El Capital*. El fundamento de dichos esquemas radica en la necesidad de que la producción final de un período, de determinada magnitud en valor, contenga en cierta proporción los valores de uso que permitan efectivamente llevar a cabo la reproducción de los elementos consumidos y su eventual ampliación. O dicho más gráficamente, para reproducir la fuerza de trabajo hacen falta las mercancías tras las que subyacen los valores de uso que son bienes de consumo (alimentos, ropa, vivienda). Para renovar los medios de producción, se requieren las mercancías cuyos valores de uso que "están detrás" son los bienes de producción (maquinaria, herramientas).

> Por tanto, la acumulación no es solamente una cuestión de sustitución y aumento del *valor*. Es igualmente una cuestión de sustitución y aumento de la base material de este valor, es decir del valor de uso (…) El rechazo a tener en cuenta el valor de uso y las relaciones sociales al evaluar las fuerzas productivas, rompiendo la unidad dialéctica de la mercancía (valor de uso – valor de cambio) y del modo de producción (fuerzas productivas – relaciones sociales), conduce a una *reducción de la economía al rango de la econometría y de la estadística* (Gill, 1979: 381-382).

Otro ejemplo de la siempre necesaria presencia subyacente de los valores de uso tras los valores, es la forma como Marx (1867, III: 760) explica la composición orgánica del capital:

> (…) todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo, composición que se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, por una parte, y la cantidad de trabajo requerida para su empleo, por el otro. Denomino a la primera, *composición de valor*; a la segunda, *composición técnica del capital*. Entre ambas existe una estrecha correlación. Para expresarla, denomino a la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta, *composición orgánica* del capital.

Dejar de lado el trasfondo de los valores de uso supone renunciar al significado de la dualidad valor-de-cambio/valor-de-uso, como base de toda la formulación teórica que permite la comprensión de la acumulación capitalista:

> El método de Marx, para quien el "punto decisivo" de la economía política es el desdoblamiento del trabajo humano en trabajo abstracto, productor de valores de cambio, y trabajo concreto, productor de valores de uso (…) El valor de uso –como las fuerzas productivas- presenta tales efectos medibles. El error objetivista, o incluso positivista, "tecnologista", de Weber y Mandel es ver solamente en las fuerzas productivas (y también, por tanto, en el valor de uso, a este respecto comparable) este lado, olvidar completamente que son relaciones sociales, entre hombres, porque son los órganos artificiales de los que se dota la humanidad en y por su relación fundamental con la naturaleza, el trabajo, la actividad productiva destinada a satisfacer sus necesidades y que esta actividad colectiva implica una relación social, una relación entre los hombres en una sociedad dada, en la que se inserta necesariamente, como una relación social específica, en la forma de sociedad en la que se manifiesta (Boisgontier, 1971: 250).

De manera que aislar ambas dimensiones, desconectarlas, lleva inevitablemente a hacer del análisis económico una caricatura:

[20] Marx (1905-1910: 235).

> romper esta unidad suprimiendo uno de sus términos, es, si sólo se conserva el valor de cambio, degradar la economía a econometría, que cree traducir en estadísticas toda la realidad social, y en consecuencia degradar el valor de cambio, relación social, a una simple medida técnica de productividad; es, si sólo se conserva el valor de uso, reducir la economía a la tecnología, a las ciencias aplicadas, y el valor de uso mismo, relación social, a un conjunto de propiedades empíricamente constatables y medibles (ibídem: 250).

Porque en ambos planos se expresa la relación social y las contradicciones que supone en el capitalismo. Tanto en el plano de los valores de uso…

> Oponiendo la satisfacción de las necesidades de la sociedad humana a la indiferencia del capital sobre la naturaleza particular de la mercancía producida por él y a sus efectos útiles o perjudiciales, siempre que se venda, de donde viene su indiferencia respecto a la producción de medios de destrucción, al deterioro del medio natural, al agotamiento anárquico de los recursos de materias primas, etc. (…) (ibídem: 250).

…como en el plano de los valores de cambio:

> como vemos, la tendencia del capital a incorporar siempre más valor, por tanto a apropiarse de una masa siempre mayor de plustrabajo gratuito, tiende a negarse a ella misma (ibídem: 250).

Marx critica a Ricardo en las *Teorías sobre la plusvalía*, recalcando la importancia económica de los valores de uso:

> cuando se considera la plusvalía en cuanto tal, es indiferente la forma natural de producto, y, por tanto, del plusproducto. En cambio, es importante al considerar el proceso real de reproducción, en parte para poder comprender las formas que adopta y, en parte, la influencia que la producción de artículos de lujo, etc. ejerce sobre la reproducción. Un ejemplo más de cómo el *valor de uso* en cuanto tal cobra importancia económica (Marx, 1905-1910: 224).

En definitiva, conviene recalcar lo ya explicado en el primer apartado en cuanto a que la cuestión de las fuerzas productivas no es desligable de la cuestión de las relaciones de producción, contra todo esquematismo artificial como la formulación de Stalin de una supuesta "*correspondencia necesaria de las relaciones sociales y las fuerzas productivas*" ya que:

> Transformadas así en cosas opuestas, en una relación congelada de "correspondencia necesaria", las fuerzas productivas serán estudiadas por las ciencias aplicadas, las relaciones sociales por las "ciencias" humanas. Relaciones sociales y fuerzas productivas se convierten así en "estructuras" irreducibles una a otra en el estructuralista Godelier, discípulo de Althusser (Boisgontier, 1971: 252).

La referencia a las relaciones capitalistas de producción constituye una "llamada al orden" de la realidad, por cuanto no se pueden considerar las fuerzas productivas desconectadamente de ellas, es decir, ahistóricamente. La plasmación histórica de las exigencias de estas relaciones de producción, las capitalistas, es que se configuran *de facto* como una suerte de corsé que impide las hipotéticas posibilidades de desarrollo de las fuerzas productivas. En efecto, estas posibilidades hipotéticas chocan cada vez más frontalmente con la realidad de la "rentabilidad a cualquier precio" exigida por la acumulación capitalista. Hasta el punto de que precisamente ese precio comienza a ser, cada vez en mayor medida, la destrucción de fuerzas productivas, consagrando así un acelerado aumento de la distancia existente entre posibilidades y realidad:

> Las fuerzas productivas están atenazadas en el antagonismo entre su naturaleza de instrumento del trabajo concreto al servicio de las necesidades de la humanidad y su forma de capital productivo sediento de plusvalía. Ellas tienden a amputarse su propio excedente, inutilizable para su valorización en tanto que capital productivo. Están contaminadas por el parasitismo y la putrefacción del modo de producción en el marco del cual funcionan: tienden a negarse a ellas mismas, a transformarse en fuerzas destructivas; "órganos de ejecución de la voluntad del hombre en la naturaleza", "órganos del cerebro humano creados por la mano del hombre", se dirigen contra su creador y le amenazan de extinción. Desde el ángulo particular bajo el que están incluidas en la tecnología y son medibles, ya no se miden solamente en megavatios, sino en megatones, y finalmente en megamuertos (Boisgontier, 1971: 257).

Es decir, se trata de que en el marco de las tensiones entre las fuerzas productivas y las relaciones capitalistas de producción, el agotamiento histórico del carácter progresivo del régimen basado en éstas, implica consecuencias negativas directas sobre aquellas, tal y como ya habían planteado Marx y Engels…

> [La gran industria cuyo] desarrollo engendró una masa de fuerzas productivas que encontraban en la propiedad privada una traba entorpecedora, como los gremios lo habían sido para la manufactura y la pequeña explotación agrícola para los avances del artesanado. Estas fuerzas productivas, bajo el régimen de la propiedad privada, sólo experimentan un desarrollo unilateral, se convierten para la mayoría en fuerzas destructivas y gran cantidad de ellas ni siquiera pueden llegar a aplicarse, con la propiedad privada (Marx y Engels, 1845-46: 69).

…y como hoy se aprecia de forma cada vez más aguda. En efecto, la expresión de este agotamiento histórico se muestra a lo largo de todo el siglo XX, con las crisis, las guerras, etc. y, también con la entronización de sectores como el armamentista cuya producción no puede ser considerada como valores de uso que expresan trabajo útil y, por tanto, no puede ser considerada como un "indicador" de desarrollo de las fuerzas productivas:

> Para Marx, en todo caso, está claro que la producción de formidables medios de destrucción no habría podido ser considerada como una manifestación entre otras del trabajo útil, "condición indispensable de la existencia del hombre" (Boisgontier, 1971: 255).

4. La secuencia destructiva crisis→ajuste→crisis, constatación de la inevitable huída hacia delante del capitalismo

Enlazando directamente con el cierre del apartado anterior, en el período reciente que hemos sintetizado en la secuencia crisis→ajuste→crisis, no solo no hay desarrollo de las fuerzas productivas sino que cada vez más se destruye el valor de su principal componente, la fuerza de trabajo, así como el medio sobre el que ésta actúa, los recursos naturales:

> El capitalismo, empujado por el motivo de la ganancia, deteriora en lugar de mejorar las condiciones de vida y trabajo de las masas, ataca conquistas sociales y derechos democráticos, impulsa cada vez más la congestión de las ciudades, la destrucción del medio ambiente y el entorno natural por la contaminación, amenaza de destrucción permanente determinados ciclos ecológicos (Gill, 1979: 386-387).

La clave radica precisamente en que en torno a la fuerza de trabajo, que es el fundamento principal de las fuerzas productivas, no hay dudas: se desvaloriza de forma sistemática a través de la reducción del salario directo pero también del indirecto (enseñanza, sanidad, etc.) y diferido (pensiones), así como de su desocupación (no sólo por desempleo, también por trabajos a tiempo parcial, precarios, etc.). A este respecto es muy significativa la situación en Estados

Unidos, que muestra con claridad que las apelaciones a las posibilidades de la tecnología y toda la retórica correspondiente, no tienen asidero alguno en la realidad. En efecto, la destrucción directa de empleo se dispara, incluso antes de la gran crisis que estalla en 2007-2008:

> Desde enero de 2001 hasta enero de 2006 (…) la industria estadounidense perdió 2,9 millones de trabajos, casi un 17% de la fuerza de trabajo industrial (…) Equipos de comunicaciones perdió el 43% de la fuerza de trabajo. Semiconductores y componentes electrónicos perdió el 37% (…) en ordenadores y productos electrónicos, declinó el 30%. Equipos eléctricos y electrodomésticos perdió el 25% de sus empleados (…) en vehículos a motor y piezas declinó el 12%. Muebles y productos relacionados perdió el 17% de sus empleos. Las fábricas de ropa perdieron casi la mitad (…) El empleo en textil declinó un 43%. Papel y productos de papelería perdió una quinta parte (…) plásticos y productos de caucho declinó un 15%. Incluso las fábricas de bebida y tabaco experimentaron una contracción del 7% de los empleos[21].

Por tanto, no se trata de la crisis sino de algo mucho más profundo: la imposibilidad siquiera de mantener el grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en el marco de las exigencias de la acumulación del capital, que conducen inexorablemente a una auténtica "huída hacia delante". De modo que incluso los episodios de relativa recuperación muestran la tendencia de fondo a la destrucción de fuerzas productivas. Es el caso, por ejemplo, de la "creación de empleo" en EE.UU desde 2010 que esconde la propia disminución de la población activa:

> Estados Unidos está creando empleo desde hace 34 meses (…) Pero algunos datos tienen truco (…) el paro está aún en el 7,4% y gran parte de la caída experimentada en la tasa de desempleo se atribuye a que se contrajo el mercado. Hay 2,2 millones de empleados menos que en 2007 y 13 millones más de personas en edad de trabajar[22].

Pero no es sólo eso, sino también otros aspectos como el trabajo a tiempo parcial no deseado:

> Hay más cifras engañosas. Si la tasa de actividad, actualmente en el 63,4%, estuviera al nivel previo a la crisis, el paro rondaría el 10%. Si lo que se tiene en cuenta al calcular el desempleo son los 8,2 millones de empleados forzados trabajar a tiempo parcial —donde la hora se paga a unos 15,75 dólares de media (11,8 euros)— y los 2,4 millones apartados del mercado, el subempleo llega al 14%. Por no hablar de los 4,2 millones de parados de larga duración. Hay 5,2 millones de empleos menos a tiempo completo que en 2007, cuando empezó la crisis financiera. Esencialmente, la mitad del empleo creado desde mediados de 2009 es trabajo a tiempo parcial. Lo peor, según los analistas, es que hay 22 millones de trabajadores que quieren un empleo a tiempo pleno y no lo encuentran (ibídem).

Y presidiendo todo, la desvalorización de la fuerza de trabajo. Literalmente: una reducción de su valor.

> A esto se le añade el hecho de que las nuevas ocupaciones están por lo general peor remuneradas que antes de la crisis (…) son las ocupaciones peor pagadas las que están detrás el reciente incremento del empleo (…) Esas categorías en julio representaron el 52% de los nuevos contratos. Las protestas por los bajos salarios coinciden con el debate para elevar la paga mínima por hora trabajada en EE UU y que esta se vincule a la evolución del coste de la vida. El presidente Barack Obama propuso a comienzos de año, en el discurso sobre el Estado de la Unión, que subiera a, al menos, 9 dólares (6,75 euros), como una solución para intentar frenar la creciente desigualdad y ayudar a crear una clase media más amplia. Ahora esa paga

[21] Roberts, Paul Craig (2006); "Nuking the Economy", *Baltimore Chronicle*, 13 de febrero. Roberts fue Subsecretario del Tesoro durante la presidencia de Reagan y editorialista del Wall Street Journal. De hecho, en este artículo utiliza estos datos para cargar contra la inmigración tortíceramente. Pero tanto estos datos *per se*, como que los presente alguien como él, muestran la imposibilidad de ocultar el grave deterioro económico estadounidense, concretado entre otros ámbitos, en la destrucción de empleo industrial desde mucho antes del estallido de la crisis.
[22] Pozzi, Sandro (2013); "EE.UU. se recupera a tiempo parcial", *El País*, 17 de agosto.

> mínima se sitúa en 7,25 dólares (5,40). Con ese sueldo el ingreso anual ronda los 14.500 dólares, muy por debajo a la renta media. "Eso podría marcar la diferencia entre ir al supermercado o a un banco de alimentos", según Obama (ibídem).

Todo lo cual se expresa socialmente en una polarización cada vez mayor, resultado del desmantelamiento de los elementos de protección:

> El mercado laboral ha estado creando mucha más desigualdad en la últimos treinta años, capturando los que más ganan una gran parte del aumento de la productividad macroeconómica. Varios factores pueden ayudar a explicar este aumento de la desigualdad, no sólo los cambios tecnológicos subyacentes sino también la retirada de las instituciones desarrolladas durante el New Deal y la Segunda Guerra Mundial – tales como las políticas fiscales progresivas, los sindicatos poderosos, la prestación social de la salud y las prestaciones de jubilación, y el cambio de las normas sociales relacionadas con la desigualdad de retribuciones[23].

Sin embargo, en el terreno de la propaganda se pretende presentar esta destrucción como una sola cara de la moneda, compensada con la otra cara, la de la "nueva economía" basada en el conocimiento, las nuevas tecnologías, etc. Pero, como en el caso de las mal llamadas "reconversiones industriales" en el caso español, en las que no había otra cara al desmantelamiento industrial, tampoco aquí hay mecanismo compensatorio:

> Los trabajos basados en el conocimiento que se suponía que en la "nueva economía" globalizada ocuparían el lugar de los trabajos perdidos en el sector manufacturero, nunca aparecieron. El sector de la información perdió el 17% de sus trabajos, con la fuerza de trabajo de las telecomunicaciones declinando el 25%. Incluso los trabajos perdidos en el comercio mayorista y minorista. A pesar de las nuevas obligaciones contables impuestas por [la Ley] Sarbanes-Oxley, el empleo en contabilidad cayó un 4%. El diseño de sistemas computacionales y actividades relacionadas perdió el 9% de sus empleos. Hoy hay 209.000 menos empleos de gestión y supervisión que hace 5 años (ibídem).

A pesar de estas constataciones, que vienen de muy lejos, en la segunda mitad del siglo XX se desplegaron nuevas formulaciones que, pese a reclamarse formalmente del marxismo, revisaban planteamientos centrales del materialismo histórico en que éste se basa, de acuerdo a lo que acaba de ser explicado acerca del carácter social de las fuerzas productivas. Es el caso del "capitalismo monopolista de Estado" de Paul Boccara y el Partido Comunista Francés, así como del "neocapitalismo" o el "capitalismo tardío" de Ernest Mandel. En ambos casos, la premisa se sitúa en un supuesto nuevo desarrollo de las fuerzas productivas, asociado esencialmente a una "revolución científico-técnica" en Boccara y a una "tercera revolución industrial" en Mandel. Estas "revoluciones" serían la base de la nueva fase del capitalismo que da nombre a sus teorizaciones. En el planteamiento de Mandel, esta nueva fase se encuadra en su teoría de las ondas largas, de la que ya ha sido argumentada su incompatibilidad con el marxismo[24].

Las conclusiones de todo lo abordado son tajantes: la más clara expresión de las contradicciones del capitalismo en la actualidad, la constituye el hecho de que, pese al aumento de la tasa de plusvalía durante los lustros previos a 2007, la masa de plusvalía obtenida es insuficiente para nutrir una tasa de ganancia que estimule la acumulación. La explicación teórica es la ley del capitalismo

[23] Saez, Emmanuel (2013); "Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2012 preliminary estimates)", UC Berkeley, 3 de septiembre (disponible en http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2012.pdf).
[24] Véase el apartado "Las tesis revisionistas contemporáneas" en Gill (1979: 391-405).

consistente en el descenso tendencial de dicha tasa (es decir, de la rentabilidad, que es la única posible fuerza motriz para la acumulación en este régimen social):

> Es ésta, en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política y la esencial para comprender las relaciones más dificultosas. Es, desde el punto de vista histórico, la ley más importante (Marx, 1857-58, II: 281).

En términos históricos, desde hace cien años el desarrollo capitalista provoca una nueva configuración del capital (el capital financiero oligopólico) que se despliega en un nuevo terreno de juego (la economía mundial), cuyo resultado es una tensión cada vez mayor sobre las fuerzas productivas. Es el imperialismo, en el marco del cual las crisis tienen un estatus distinto, más grave, que identificamos con la expresión de “huida hacia delante” de cara a señalar las necesidades crecientes de destrucción para la prosecución de la acumulación capitalista (destrucción que, desde luego, incluye las guerras o la sobreexplotación de los recursos naturales, pero que se concentra especialmente en la desvalorización de la fuerza de trabajo).

El recorrido de la economía mundial desde 1970 se sintetiza en la secuencia crisis→ajuste→crisis. Esta secuencia liga la crisis de los setenta (expresión del agotamiento del período excepcional de la posguerra iniciado en 1945), con la mundialización de la política de ajuste fondomonetarista (como respuesta del capital ante dicha crisis, centrada en el abaratamiento de la fuerza de trabajo). Esta política de ajuste se conecta a su vez con la crisis actual, porque aplicándose con la intención de lograr una suficiente rentabilidad a cualquier precio, de hecho acaba contribuyendo a restringirla y, por tanto a que estalle una nueva crisis y de tanta profundidad como la actual. Esta crisis que, como todas, se presenta en primera instancia como un fenómeno de mercado (en este caso con la forma de burbujas inmobiliarias, financieras, etc.), tiene unas raíces hondas que revelan su carácter histórico vinculado a las dificultades crecientes de valorización del capital.

Ante ella, ante la grave crisis actual, las políticas que se tratan de imponer desde las instituciones del capital pueden ser fácilmente resumidas bajo la fórmula coloquial de “más de lo mismo”. En efecto, su contenido esencial es un mayor cuestionamiento del medio de vida de la inmensa mayor parte de la población mundial, es decir, la clase trabajadora: son los ataques al valor de su fuerza de trabajo. Sus resultados se presentan con formas verdaderamente brutales de destrucción de fuerzas productivas, como indican los ya citados episodios de malnutrición infantil incluso en economías de entre las más avanzadas del mundo como las europeas. Y a la vez son políticas que, por lo antedicho, no podrán resolver los problemas, de modo que también pueden calificarse de “políticas de tierra quemada”.

Un ámbito particular en el que se plasma esta destrucción es la impugnación frontal de la soberanía nacional, único marco en el que toman cuerpo los derechos y garantías democráticos. Los ataques a la soberanía se llevan a cabo a través de distintas vías, especialmente la guerra, pero también la institucionalización de organismos intergubernamentales carentes de toda legitimidad democrática.

Respecto a las guerras que emprende el imperialismo, particularmente el estadounidense, hasta tal punto buscan la destrucción de las naciones, así como el negocio que las propias guerras en sí mismas constituyen, que su objetivo militar llega a ser la propia continuidad en el tiempo de la guerra. Es decir, no se trata ya de imponer un determinado régimen sino de la pura liquidación de las naciones, mientras se obtiene ganancia de la situación bélica:

> [En la guerra de Siria] el mantenimiento de una situación de punto muerto debería ser el objetivo de los Estados Unidos. Y el único método posible para lograr esto es armar a los rebeldes cuando parezca que las fuerzas de Assad se encuentran en ascenso y parar el aprovisionamiento de los rebeldes si realmente parece que están ganando[25].

El otro medio mencionado para el cuestionamiento incluso de los procedimientos democráticos más elementales, que se requiere para la imposición de las políticas destructivas[26], es la construcción de entramados institucionales supraestatales no democráticos[27]. El establecimiento de la Unión Europea, con su punta de lanza del euro y el BCE, es el mejor ejemplo, por cómo conducen a la negación del marco en el que se institucionalizan históricamente los derechos democráticos y obreros, por los que precisamente Europa se ha convertido históricamente en un referente a escala mundial[28].

Vale la pena consignar dos ejemplos concretos: titulares periodísticos como "*el partido que gane las elecciones anticipadas deberá aplicar un plan de ajuste muy duro*", referido a las legislativas del 5 de junio de 2011 en Portugal, y declaraciones como las del entonces miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, José Manuel González Páramo: "*se acabó eso de que la política laboral es asunto de cada país*"[29]. Incluso juristas que defienden el orden constitucional monárquico español, califican la situación como "estado de excepción":

[25] Luttwak, Edward N. (2013); "Keep Syria in a stalemate", *International Herald Tribune*, 24 de agosto. En la web del Center for Strategic & International Studies, de la que es Asociado Senior, se le presenta como "consultor de la Oficina de la Secretaría de Defensa, del Consejo Nacional de Seguridad, del Departamento de Estado, del Ejército, Marina y Fuerza Aérea de EE.UU. y de gobiernos aliados así como corporaciones internacionales e instituciones financieras" (http://csis.org/expert/edward-n-luttwak).

[26] Para una explicación de ellas *in extenso*, véase Arrizabalo (2014a: 369-488).

[27] El vínculo entre las políticas destructivas en las economías avanzadas y las guerras en otras regiones fue uno de los ejes de la Conferencia Internacional de Urgencia "Contra las guerras de ocupación, contra la injerencia en los asuntos internos de los países, en defensa de la integridad y la soberanía de las naciones", celebrada en Argel del 10 al 12 de diciembre de 2011, como se refleja en su declaración final, conocida como Manifiesto de Argel: "*Nos oponemos a toda intervención militar extranjera en cualquier parte del mundo (…) con o sin el aval de la ONU (…) Hay una situación de urgencia, cuando las mismas potencias imperialistas, y las instituciones internacionales desencadenan una guerra social en Europa y Estados Unidos, mediante planes de rigor asesinos, para salvar a los especuladores, los bancos y los seguros privados. Hay una situación de urgencia cuando las grandes potencias erigen la injerencia en los asuntos de los países en el sistema mundial, arrogándose el derecho de disponer de la suerte de las naciones y los pueblos (...) Rechazamos que se nieguen las realizaciones de la civilización humana, de la que la existencia de las naciones es una condición para la democracia*".

[28] El vínculo entre las políticas destructivas en las economías avanzadas y las guerras en otras regiones fue uno de los ejes de la Conferencia Internacional de Urgencia "Contra las guerras de ocupación, contra la injerencia en los asuntos internos de los países, en defensa de la integridad y la soberanía de las naciones", celebrada en Argel del 10 al 12 de diciembre de 2011, como se refleja en su declaración final, conocida como Manifiesto de Argel: "*Nos oponemos a toda intervención militar extranjera en cualquier parte del mundo (…) con o sin el aval de la ONU (…) Hay una situación de urgencia, cuando las mismas potencias imperialistas, y las instituciones internacionales desencadenan una guerra social en Europa y Estados Unidos, mediante planes de rigor asesinos, para salvar a los especuladores, los bancos y los seguros privados. Hay una situación de urgencia cuando las grandes potencias erigen la injerencia en los asuntos de los países en el sistema mundial, arrogándose el derecho de disponer de la suerte de las naciones y los pueblos (...) Rechazamos que se nieguen las realizaciones de la civilización humana, de la que la existencia de las naciones es una condición para la democracia*". Véase Arrizabalo (2014a: 625-650).

[29] *El País*, 27 de marzo de 2011, suplemento "Negocios", pág. 4, y *Agencia EFE*, Berlín, 8 de abril de 2010.

> estamos en buena parte de los países de la Unión Europea ante un estado de excepción, es decir, ante la suspensión *de facto* de la vigencia del principio de legitimación democrática del poder. En teoría, el principio de legitimación democrática sigue presidiendo la vida del sistema político, pero en la práctica no se respeta. Ocurrió en Grecia cuando Papandreu quiso someter a referéndum la aceptación de las condiciones del rescate aprobadas por la Comisión Europea. Ocurrió también con la designación de Monti como presidente del Gobierno en Italia. Está ocurriendo en todas las vicisitudes por las que está atravesando Portugal. Está volviendo a ocurrir en Italia tras el resultado de las últimas elecciones. Y llevamos instalados en ese estado de excepción en España desde el 20 de noviembre de 2011[30].

Los graves problemas económicos y su corolario social saltan inevitablemente al terreno político. La propia OCDE constata los riesgos:

> La economía mundial está confrontada a la peor recesión del período posbélico y el desempleo alcanza cifras sin precedentes en muchos países. Los gobiernos están interviniendo para evitar que la crisis financiera y económica se convierta en una crisis social total, calamitosa para los trabajadores vulnerables y los hogares de renta baja[31].

Particularizándolo para el caso griego ante las elecciones del 6 de mayo de 2012, el banco suizo UBS elabora un informe cuyo título es muy elocuente habla de estar preocupados, muy preocupados. El motivo de preocupación son las graves dificultades políticas para aplicar sus políticas:

> Un factor principal de riesgo es el panorama político tras las elecciones griegas de este domingo. De acuerdo a sondeos de opinión recientes, el apoyo a los partidos políticos en Grecia se ha fragmentado significativamente en los últimos seis meses aproximadamente, con votantes que parecen haber movido su apoyo de los dos grandes partidos –centroderecha Nueva Democracia (ND) y centro izquierda PASOK- a favor de pequeños partidos. Muchos de éstos abogan por la renegociación de los acuerdos con los acreedores del sector público, un rechazo de las medidas de austeridad, o incluso abandonar el euro en su conjunto[32].

No podía ser de otra forma: las costuras del "orden" vigente comienzan a ceder por doquier debido a la presión social, alimentada por la regresión que inevitablemente provocan las políticas aplicadas atendiendo a las exigencias del capital. Es el caso de algunas naciones latinoamericanas, en las que se ha revertido en gran medida la situación para imponer políticas a contracorriente de las fondomonetaristas. Es el caso asimismo de los procesos revolucionarios en curso en el Norte de África, especialmente desde enero de 2011. Es asimismo la situación en Palestina y todo Oriente Próximo, más lejos que nunca de poder cerrarse de una forma acorde a los intereses del imperialismo estadounidense en la región. Son también las movilizaciones en toda Europa ante las imposiciones de la troika, supuesto triunvirato integrado por la Comisión Europea, el BCE y el FMI, que en realidad camufla la presencia directa de este último tomando directamente las riendas de la política económica en economías europeas (y refrendando que puede haber ajuste sin euro, pero lo que en ningún caso puede ocurrir es euro sin ajuste, porque su razón de ser es precisamente la subordinación de la política económica a las directrices del FMI, expresión institucional de la hegemonía mundial del capital

[30] Pérez Royo, Javier (2013); "Estado de excepción", *El* País, 27 de abril. En el mismo artículo, este autor defiende sin embargo que el acceso de Rajoy a la presidencia del gobierno se realizó "*en unas condiciones de legitimidad indiscutibles*".
[31] OCDE (2009); " Faire face à la crise de l'emploi", *Perspectives de l'emploi 2009*, París, pág. 111.
[32] UBS Investments Research (2012); "Greek elections: Be worried, be very worried", *European Economic Focus*, 2 de mayo, pág. 5 (el título es "Elecciones griegas: estar preocupados, muy preocupados"). En el documento se explica que: "*aunque tanto ND como el PASOK han dado su apoyo por escrito al MoU, ambos han estado intentando distanciarse del MoU durante la campaña*" (pág. 8). El MoU es el *Memorandum of Understanding* ("Memorandum de Entendimiento"), es decir, el paquete de ajustes impuesto por el FMI.

financiero estadounidense[33]. Son los intentos cada vez más extensos de constituir organizaciones sindicales independientes en China, para preservar las conquistas y rechazar los retrocesos. Son las propias movilizaciones en Estados Unidos contra los ataques a la negociación colectiva de los empleados públicos (en Indiana, Ohio, Wisconsin…).

5. Conclusiones

De acuerdo al análisis teórico y empírico, ¿cuáles son las perspectivas de la economía mundial? Bajo el predominio de las relaciones de producción capitalistas, las contradicciones no van a dejar de acrecentarse. El aumento de la productividad que se puede esperar de la mayor cualificación de la fuerza de trabajo, que se apoya en los avances científicos y técnicos que ella misma hace posible, supone de forma automática una posibilidad mayor de producción de valores de uso. Pero se trata solamente de una posibilidad que, además, no podrá materializarse porque el objetivo del capital es su valorización, no la producción de valores de uso. Y dicha valorización se enfrenta a las dificultades crecientes que fundamentan la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia, de modo que para tratar de contrarrestarlas se requiere de una explotación siempre en aumento, "*restaurar la relación correcta entre el trabajo necesario y el plustrabajo, sobre la cual en última instancia se fundamenta todo*"[34].

Se trata de la relación entre el "trabajo necesario" para la reproducción de la fuerza de trabajo (trabajo pagado que se expresa en el salario del trabajador) y el "plustrabajo" para la producción de la plusvalía (trabajo no pagado que se apropia como ganancia el capitalista). Es decir, se trata de la explotación de la clase trabajadora, que no sólo constituye la base de la ganancia y, por tanto, la fuerza motriz de la acumulación capitalista; sino que, además, debe ser constantemente aumentada, lo que lleva a una inevitable huida hacia delante del capital que se expresa en que necesariamente la destrucción de fuerzas productivas es cada vez más sistemática.

En este punto se culmina la gran contradicción constitutiva del capitalismo, pues el empobrecimiento es el resultado final del aumento de la productividad, que puede servir para producir más valores de uso pero no el valor que requiere el capital:

> no es sino en el modo de producción fundado en el capital, donde el pauperismo se presenta como resultado del trabajo mismo, del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo (Marx, 1857-58, II: 111).

Por ello no hay posibilidad alguna de un capitalismo ordenado o civilizado. No se puede decretar una reproducción equilibrada:

> Lo que controla la economía mundial no es el FMI o el BM o el Tesoro de EE.UU. o Wall Street. Lo que controla la economía capitalista mundial es más bien una *ley* impersonal, la *ley del* valor.

[33] Véase Arrizabalo (2014b).
[34] Marx (1857-58, I: 407).

> Es impersonal en gran medida al modo como lo es la ley de la gravedad: funciona independientemente de la voluntad o intención de nadie[35].

Y la ley del valor que rige la economía capitalista mundial desemboca en la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia que niega toda posibilidad de desarrollo irrestricto de las fuerzas productivas, señalando así los límites históricos del capitalismo:

> Existe un límite que no es inherente a la producción en general, sino a la producción basada en el capital (…) el capital contiene una limitación de la producción que es *particular* (…) para poner así al descubierto que, en contra de lo que aducen los economistas, el capital no es la forma *absoluta* del desarrollo de las fuerzas productivas, forma absoluta que, como forma de la riqueza, coincidiría absolutamente con el desarrollo de las fuerzas productivas (…) cuanto mayor sea el desarrollo del capital, tanto más se presentará como barrera para la producción –y por ende también para el consumo-, prescindiendo de las demás contradicciones que lo hacen aparecer como insoportable barrera para la producción y la circulación (Marx, 1857-58, I: 367-369)

En los siglos XVI, XVII y XVIII, en el seno de las economías europeas, en las que predominaban las relaciones de producción feudales, se incubaban desarrollos potenciales de las fuerzas productivas, asociados a cambios demográficos, descubrimientos científicos y acceso a recursos naturales procedentes de la expansión colonial. Sin embargo, su materialización en un desarrollo efectivo de las fuerzas productivas chocaba con las exigencias de las relaciones de producción feudales, que actuaban como una suerte de corsé. Dicho de una forma gráfica: existían la población, las materias primas, las herramientas y hasta las máquinas, de modo que podría parecer que ya se podían montar fábricas con muchos trabajadores y medios de producción más avanzados, en las que la productividad se dispararía. Falsa apariencia porque para ponerlas en marcha no hacía falta población, etc. sino fuerza de trabajo, de la que no se podía disponer al estar la mayor parte de la población sometida a las relaciones de servidumbre propias del feudalismo, lo que les impedía poder vender su capacidad de trabajar como fuerza de trabajo. Es decir: había un choque entre el potencial desarrollo de las fuerzas productivas y la supervivencia de las relaciones de producción previas.

Hoy ocurre sustancialmente lo mismo: en el seno de la economía mundial en la que predominan las relaciones de producción capitalistas, se han incubado desarrollos potenciales de las fuerzas productivas que chocan frontalmente con las exigencias de dichas relaciones. Entonces, especialmente desde mediados del siglo XVIII, la clase ascendente, la burguesía, dirigió una exitosa lucha de clase que le permitió desbancar a la vieja clase dominante, la oligarquía terrateniente, tanto de su posición económica marcando la pauta del proceso de acumulación, como de su posición política controlando el aparato de Estado.

La burguesía, que entonces desempeñó un papel progresivo, hoy ya no puede ser más que un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero la burguesía, como cualquier clase social que a lo largo de la historia de la humanidad ha disfrutado de privilegios, no sólo no va a renunciar a ellos, sino que batallará duramente para preservarlos, por más que sólo su derrota puede evitar que se precipite la humanidad a la barbarie:

[35] Kliman, Andrew (2000); “Talk to IMF–World Bank Teach-in”, *Students for Solidarity and Empowerment*, Judson Memorial Church, Nueva York, 3 de marzo.

> La burguesía es una clase viva que ha crecido sobre bases económicas y productivas determinadas. Esta clase no es un producto pasivo del desarrollo económico, sino una fuerza histórica, activa y viva. Esta clase ha sobrevivido a sí misma, es decir que ella se ha convertido en el freno más terrible para la evolución histórica. Pero esto no quiere decir que esta clase esté dispuesta a cometer un suicidio histórico, que se preste a decir: "habiendo reconocido la teoría científica de la evolución que me he convertido en reaccionaria, abandono la escena". La burguesía, totalmente contraria a las necesidades de la evolución histórica, sigue siendo aún la clase social más potente. Más aún, se puede decir que, desde el punto de vista político, la burguesía alcanza el máximo de su potencia, de la concentración de sus fuerzas y sus medios, medios políticos y militares, de mentira, de violencia y de provocación, es decir, el máximo del desarrollo de su estrategia de clase, en el momento mismo en el que está más amenazada de su pérdida social[36].

Que la supervivencia del modo de producción capitalista precipita al mundo a la barbarie no es una formulación retórica, sino la constatación de una amenaza que ya está materializándose: es el cuestionamiento de las condiciones de vida de la inmensa mayor parte de la población mundial, la clase trabajadora[37]. En 1915, Rosa Luxemburg atribuye a Engels la formulación del dilema al que se enfrenta la humanidad: socialismo o barbarie.

> Decía Federico Engels: "La sociedad burguesa se encuentra ante un dilema: o avance hacia el socialismo o recaída en la barbarie"[38].

Es decir, la organización social que se basa en la propiedad privada de los medios de producción por parte del capital, y su búsqueda de ganancia a partir de la explotación del trabajo, sólo puede llevar a una regresión social cada vez mayor, como se constata de una forma cada vez más marcada. Por tanto, la única alternativa es la expropiación del capital y la puesta en marcha de una acumulación socialista que permita que las posibilidades desarrolladas por la humanidad se materialicen efectivamente en el desarrollo de las fuerzas productivas, en la mejora sostenida de las condiciones de vida del conjunto de la población.

Bibliografía

ARRIZABALO M., Xabier (2014a) ; *Capitalismo y economía mundial*, IME-ARCIS-UdeC, Madrid.

ARRIZABALO M., Xabier (2014b): "El euro: ¿*caballo de Troya* del FMI en Europa?", *Argumentum*, vol. 6, número 1, Universidade Federal do Espirito Santo, Vitória, febrero.

[36] Trotsky (1921); "Compte rendu du 3e congrès mundial de l'Internationale Communiste devant l'organisation de Moscou du Parti bolchevique, 1921", tomado de Mazet, G. (1971); "Crise monétaire et crise économique", *La Vérité*, n[os] 554-555, París, octubre.

[37] En algunos planos, como la investigación médica contra el cáncer, el retroceso amenaza incluso a los más ricos: "*Los recortes draconianos a la investigación biomédica ralentizarán nuestro progreso en el momento de mayor potencial científico y creciente necesidad en todo el mundo*", declaración de Sandra M. Swain, doctora en medicina y Presidenta de la American Society of Clinical Oncology (Sociedad Americana de Oncología Clínica) en la conferencia de prensa de apertura de su 49ª reunión anual (Agencia EFE, 31 de mayo de 2013, www.efesalud.com/noticias/los-avances-en-investigacion-contra-el-cancer-en-eeuu-peligran-con-los-recortes/). El nuevo Presidente de dicha sociedad, el doctor en medicina Clifford A. Hudis, abunda en su fundamentada preocupación: "*El estancamiento y la disminución del valor de los fondos federales está causando que los investigadores abandonen el campo de estudio y está erosionando la infraestructura de investigación del cáncer. Estos hechos tienen graves consecuencias potenciales a largo plazo (…) Las oportunidades para avanzar en el cuidado del paciente se perderán o retrasarán. Y una vez pasadas, se necesitarán muchos años para reconstruir nuestra fuerza de trabajo investigadora y la infraestructura de investigación*"; American Society of Clinical Oncology (2013); "Federally Funded Research: The Politics and Process of Medical Research Funding", ASCO, 14 de septiembre (http://www.asco.org/advocacy/federally-funded-research-politics-and-process-medical-research-funding).

[38] Luxemburg, Rosa (1916); "La crisis de la socialdemocracia" en *Obras Escogidas*, tomo 2, Ayuso, Madrid, 1978, pág. 20. Este texto fue escrito en prisión, en 1915 y publicado finalmente en abril de 1916, firmado con el seudónimo Junius.

BOISGONTIER, Octave (1971); “Le croisé sans visage”, *La Vérité (Revue théorique de la IV^e International)*, números 554-555, París.

DE BLAS, Jesús (1994); "La formación del 'mecanismo económico estalinista' (M.E.E.) en la antigua U.R.S.S. y su imposición en la Europa del Este; el caso de Hungría (crisis de la concepción estalinista autárquica 'versus' proceso de integración en la economía capitalista mundial)", *Tesis doctoral*, UCM.

GILL, Louis (2009a); “En el origen de las crisis, ¿sobreproducción o subconsumo?”, *http://www.rebelion.org/docs/114470.pdf*.

GILL, Louis (2009b); “La crisis actual, eco de las crisis de ayer y preludio de las de mañana”, *Séminarie Fernand-Dumont*, Universidad Laval, Île d’Òrléans, 21-23 de octubre.

GILL, Louis (1979); *L’économie capitaliste: une analyse marxiste*, Presses socialistes internationalistes, Montreal.

GILL, Louis (1996); *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid, 2002.

GLUCKSTEIN, Daniel (1999); *Lucha de clases y mundialización*, POSI, Madrid, 2001.

INTERNACIONAL COMUNISTA (1919-1923); *Manifestes, thèses et résolutions des quatre premiers congrès mondiaux de l'Internationale communiste, 1919-1923. Textes complets*, La Brèche-Sélio, París, 1984 [Edición original de la Librairie du Travail en París en 1934. Existe edición en castellano: *Los cuatro primeros congresos de la Internacional Comunista*, Cuadernos de Pasado y Presente, Buenos Aires, 1973, 2 volúmenes].

KLIMAN, Andrew (2000); “The IMF, capitalism and the law of value”, *Talk to IMF–World Bank Teach-in*, Students for Solidarity and Empowerment, Judson Memorial Church, Nueva York, 3 de marzo.

LENIN, Vladimir Ilich Ulianov (1917); *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Progreso Moscú, 1976 [Obras escogidas, tomo V].

MARX, Karl (1857-1858); *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, Grundrisse 1857-1858*, Siglo XXI, México, 1971-1976, 3 vols. [También conocidos como *Manuscritos de 1857-1858* y *Grundrisse* (Borrador), fueron publicados por primera vez en 1939].

MARX, Karl (1861-1863); *Teorías sobre la plusvalía*; FCE, México, 1980 [En “Obras fundamentales de Marx y Engels”, vols. 12, 13 y 14. También conocido como “Libro IV” de *El capital*, editado originalmente por Karl Kautsky en 1905-1910 y posteriormente por 1954, 1957 y 1961 en la URSS].

MARX, Karl (1867); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro I (El proceso de producción del capital), Siglo XXI, Buenos Aires, 1975, 3 vols.

MARX, Karl (1885, ed.); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro II (El proceso de circulación del capital), editado por F. Engels, Siglo XXI, Buenos Aires, 1976, 2 vols.

MARX, Karl (1894, ed.); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro III (El proceso global de la producción capitalista), editado por Friedrich Engels, Siglo XXI, Buenos Aires-Madrid-México, 1976-1981, 3 vols.

MARX, Karl y ENGELS, Friedrich (1845-1846); *La ideología alemana (Crítica de la novísima filosofía alemana en las personas de sus representantes Feuerbach, B. Bauer y Stirner, y del socialismo alemán en las de sus diferentes profetas)*, Ediciones Pueblos Unidos y Cartago, Buenos Aires, 1985 [incluye las*Tesis sobre Feuerbach*, publicadas originalmente como apéndice de *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*].

VVAA (1979); *El programa de transición. La agonía del capitalismo y las tareas de la IV Internacional*, Akal, Madrid, 1977 [en Obras, vol. 4].

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El falso dilema de Triffin: Revisión teórica de la naturaleza bancaria del dinero y crítica práctica al debate de los Global Imbalances.

Juan Barredo Zuriarrain

Universidad del Pais Vasco y Universidad de Grenoble

EL FALSO DILEMA DE TRIFFIN: REVISIÓN TEÓRICA DE LA NATURALEZA BANCARIA DEL DINERO Y CRÍTICA PRÁCTICA AL DEBATE DE LOS *GLOBAL IMBALANCE.*

Juan Barredo Zuriarrain (Universidad del Pais Vasco y Universidad de Grenoble)
juan.barredo@gmail.com

Resumen

Una de las líneas de investigación que más se han desarrollado a raíz – o incluso antes – de la crisis económica actual, es la que incide en la importancia de los crecientes desequilibrios comerciales mundiales. Erróneamente, muchos han visto en este debate una actualización del dilema de Triffin.
En los últimos años, algunos trabajos acerca de la inestabilidad monetaria mundial han adoptado una posición crítica hacia el debate de los Desequilibrios Globales y han subrayado la importancia de los flujos brutos de capital. En este sentido, este trabajo contribuye a esta crítica señalando los límites de los enfoques centrados en los desequilibrios netos. Sin embargo, nuestro objetivo no es enfatizar las principales ventajas de este "nuevo" punto de vista. Al contrario, trataremos de probar que el análisis acerca de las consecuencias de los flujos brutos internacionales – y no las posiciones netas – ya se encontraba en el centro del dilema de Triffin así como de los debates acerca de la estabilidad del Sistema Monetario Internacional en los años 60 y 70.

Palabras clave: Global Imbalances; flujos brutos, déficit balanza de pagos, moneda bancaria

JEL: E12, F32

1. Introducción

Una de las más importantes líneas de investigación desarrolladas durante la crisis global contemporánea, e incluso anteriormente, es la referente a los crecientes desequilibrios comerciales entre países (en inglés, los Global Imbalances, en adelante GI). En este sentido, en estos últimos dos o tres años se ha multiplicado el número de trabajos acerca de los desequilibrios y asimetrías entre países europeos. Sin embargo, más allá de este periodo concreto, el debate sobre los desequilibrios se ha centrado especialmente en el caso de la relación de los Estados Unidos con algunos países asiáticos, y especialmente con China.

Con frecuencia se ha dicho que el déficit estadounidense se puede explicar por el mayor desarrollo y eficiente funcionamiento del liberalizado mercado financiero en el país así como por el gran dinamismo de su economía. Sin embargo, otras investigaciones recuerdan que, de acuerdo al dilema expuesto por Triffin hace medio siglo, el déficit estructural de este país es un rasgo inherente del sistema monetario que al mismo tiempo amenaza la estabilidad económica mundial. De acuerdo a esta versión extendida, por medio de los déficit corrientes los Estados Unidos (EE.UU) proporcionan liquidez a la economía global y al mismo tiempo evitan cualquier tensión deflacionista. Sin embargo, la misma emisión es al mismo tiempo una amenaza creciente para el dólar y para el sistema en general. Por lo tanto, según este enfoque, no parece haber una solución deseable al problema de los GI.

En este texto no ponemos en duda en absoluto el peligro que tales desequilibrios conllevan para el sistema monetario. Al contrario, los países afectados deberían comprometerse en medidas económicas coordinadas que redujeran tales desequilibrios sin comprometer los niveles de demanda agregada. Sin embargo, en las líneas que aquí presentamos trataremos de argumentar que tal fenómeno de déficit de los EE.UU no debe ser confundido con el auténtico dilema de Triffin. El déficit en la balanza de pagos del que hablaba Robert Triffin no es sinónimo que un déficit en la cuenta corriente. De hecho, en la época, los EE.UU tenían largos superávit comerciales. Tal déficit representaba más bien la imposibilidad de las autoridades monetarias públicas de mantener un valor estable del dólar dada la alta transferencia de activos denominados en dólares. Por lo tanto, si reducimos el dilema a un simple asunto de balanzas corrientes netas de signo negativo, estaremos olvidando la brillantez y alcance del análisis del economista belga y subestimando el potencial desestabilizador de la arquitectura monetaria mundial actual.

Tal simplificación extrema del dilema debe ser entendida como una consecuencia lógica de un tipo de razonamiento concreto del dinero internacional. De acuerdo a este punto de vista, se entiende el dinero como un activo casi físico, y por lo tanto se asume que el dinero del país superavitario se dirige al país deficitario a satisfacer la demanda existente. Por lo tanto, con un dinero que puede viajar entre fronteras, lo que importaría al final es el resultado neto entre las entradas y las salidas de capitales en cada país.

Sin embargo, recientes investigaciones han dejado en un lado los debates en torno a estos resultados netos y han comenzado a insistir en los serios peligros sobre el potencial desestabilizador de los flujos brutos entre países. De acuerdo a este nuevo enfoque, la liberalización financiera ha multiplicado las transferencias entre agentes tanto públicos como privados de diferentes países y, como resultado, las posiciones financieras exteriores de los países han aumentado considerablemente, así como los riesgos potenciales para la estabilidad económica.

Dicho esto, nuestro objetivo no es remarcar las principales ventajas de este "nuevo" punto de vista. Al contrario, nuestro objetivo es probar que el análisis de los flujos brutos y sus consecuencias ya se encontraban en la esencia del centro del dilema de Triffin. Para lograr esto, el texto estará dividido en cuatro secciones. Primero, examinaremos los principales argumentos del enfoque GI. En segundo lugar, haremos una breve presentación del sistema monetario nacional e internacional a partir de un enfoque que tenga en cuenta la naturaleza bancaria de la moneda. Tras esta breve aproximación teórica, podremos probar el paralelismo existente entre el presente debate acerca de los flujos brutos y las análisis de Triffin acerca de la inestabilidad monetaria en las décadas posteriores a la firma de Bretton Woods. En la última sección repasaremos cuáles son las conclusiones y posibles investigaciones futuras.

2. El debate de los Desequilibrios Globales: un resumen

La última crisis parece haber reducido o incluso revertido algunos de los más inquietantes déficit externos observados en ciertas economías nacionales. Por ejemplo, las economías nacionales de los países llamados "periféricos" de la Eurozona – Irlanda, España, Grecia y Portugal – han abandonado las balanzas exteriores negativas históricas de antes de la crisis y vuelto rápidamente a posiciones equilibradas. Un caso paradigmático ha sido el español: mientras en 2007 tenía el segundo déficit corriente más grande de la economía mundial – en dólares – desde 2013 el país ha conseguido encadenar varios registros superavitarios consecutivos.

Sin embargo, el fenómeno actual en la periferia Europea no debería ser tomado como un síntoma del final de los GI. Ante todo hay que recordar que la reducción de tales desequilibrios en estos países se explica principalmente a partir de los efectos observados en los niveles de consumo y de inversión así como de la devaluación interna que las políticas de ajuste estructural han provocado. Por otro lado, una atenta mirada a la estadística macroeconómica mundial certifica que, a excepción de los años más duros de la crisis presente, los desequilibrios corrientes en relación al PIB mundial no han disminuido. Por lo tanto, podemos afirmar que la evolución y consecuencias del GI serán todavía en los años que vienen uno de los principales debates económicos estos últimos años.

2.1. El dilema de Triffin en la literatura contemporánea

En estas últimas dos décadas, a medida que los GI aumentaban, numerosos estudios han tratado de encontrar una explicación no sólo a la tendencia a aumentar, sino también a concentrarse en unos pocos países, con especial atención a la relación entre los EE.UU y algunos países asiáticos o exportadores de petróleo. No obstante, las preocupaciones en torno a las tensiones en las balanzas corrientes no son exclusivas de la economía internacional contemporánea; éstas han acompañado a las discusiones teóricas y políticas desde los años 70 y 80. Se puede decir que desde entonces el centro del debate siempre ha estado en los registros comerciales negativos y en aumento de los EE.UU, emisor de la moneda mundial. Por otro lado, los mayores países acreedores, como explican Dooley et al (2003) no siempre han sido los mismos, sino que han cambiado a medida que cada uno alcanzaba crecientes niveles de desarrollo económico. En cualquier caso, los gobiernos implicados siempre han tratado de buscar esfuerzos coordinados para hacer frente a tales desequilibrios.

Las contribuciones del debate acerca del GI a la teoría económica son innegables. Hoy en día, apoyados por una literatura amplia y heterogénea, podemos identificar al menos tres elementos clave que pueden ayudarnos a entender los tamaños considerables y las dinámicas de algunas posiciones financieras nacionales netas. Por un lado, la arquitectura monetaria mundial no parece animar a los acreedores a gastar sus excedentes exteriores y, por lo tanto, a equilibrar sus posiciones. El dinero, en este contexto, está tomado como un bien final y atesorado por agentes públicos y privados. Además, no se trata de un fenómeno que ocurra de forma simétrica entre las diferentes monedas del mundo, sino algo focalizado en las monedas que ocupan el tope de la jerarquía monetaria internacional: euro, yen, libra y principalmente el dólar. Además, tal y como veremos después, la liberalización financiera en las últimas décadas parece haber sido un factor que ha provocado desequilibrios crecientes.

Sin embargo, cuando se trata de explicar los aspectos positivos o negativos de los GI, encontramos fuertes discrepancias entre autores. Por un lado los GI son vistos por algunos como un signo del comportamiento eficiente de los mercados internacionales de capital, donde los inversores pueden colocar su dinero en los lugares que más les puedan interesar (Mendoza, Quadrini, y Rios-Rull 2007). Este enfoque explicaría por ejemplo porque los Estados Unidos, con el mayor mercado financiero en el globo, importa cada año cantidades récord de capital. A partir de esta hipótesis, el re-equilibrio de las balanzas acreedoras podría podría ser logrado mediante el desarrollo de sus mercados financieros.

Por otro lado, los GI también han sido focos de críticas en más de un aspecto. Desde un punto de vista ético autores como Morrisey y Baker (2003) o Stiglitz (2007) han argumentado que el financiamiento de los países emergentes (como aquellos del Sudeste asiático) a la economía estadounidense deberían ser revertidos en un sistema más justo, que favoreciera el flujo de capital desde los países desarrollados a los países en desarrollo.

Sin embargo, a pesar de todas estas puntualizaciones , desde el principio de la crisis la atención principal se ha centrado en las consecuencias del los GI en la estabilidad nacional y global. En relación con el déficit estadounidense, se aduce frecuentemente que el préstamo masivo de capital extranjero puede haber sido una de las fuerzas motoras de la burbuja inmobiliaria que finalmente explotó en 2007. Además, muchos autores advierten que el incremento del endeudamiento neto provocado por tales déficit está conduciendo a una crisis potencial derivada de la fuga masiva de capitales de los EE.UU y, posiblemente, a la implosión del Sistema Monetario Internacional (SMI) contemporáneo.

Esta última amenaza al corazón del SMI ha sido denominada en muchas investigaciones reciente como la reiteración del dilema de Triffin (e.g; Mateos y Lago, Duttagupta y Goyal 2009; Kregel 2010; Rossi 2013). De acuerdo a esta visión peculiar pero tan extendida de las conclusiones de Triffin, los EE.UU todavía tienen un rol central en la arquitectura monetaria mediante la exportación neta de dólares, únicamente posible con déficit corrientes externos. Pero al mismo tiempo, tal y como pasó en los años 70, los crecientes podrían minar finalmente la confianza internacional en el dólar estadounidense y castigar a su tipo de cambio.

Por consiguiente, si se asumen que el SMI está sometido a tal riesgo, deberíamos entonces preguntarnos cuáles son los comportamientos que están contribuyendo a exacerbar tal riesgo y, en última instancia, cuáles son los países que deberían cargar con la responsabilidad de corregir tales balanzas. Para responder a estas preguntas, la literatura económica ha desarrollado formas diversas e identificado diversas variables, algunas de ellas inter-relacionadas. De acuerdo a la interpretación de las autoridades políticas , los desequilibrios se pueden explicar fundamentalmente a partir del análisis de las políticas económicas de los países con los que mantienen flujos asimétricos. Un buen ejemplo podría venir dado por el déficit estadounidense, cuyas autoridades acusan generalmente a factores económicos de los países europeos y asiáticos. Sin embargo China, el país con el mayor superávit del mundo, se queja de que los EE.UU deberían ser los principales responsables en la corrección de los desequilibrios actuales por medio de un cambio en su política económica. Por supuesto, quedarnos en el debate meramente político no nos llevará a conclusiones relevantes. Sin embargo, podemos utilizar tal enfoque para clasificar los principales factores que se mencionan como causantes de los GI.

2.2. Entre el debate político y teórico

En 2004, el tipo de cambio del dólar continuó su tendencia a la baja como en los años anteriores. Sin embargo, esto no ayudó a repuntar la balanza comercial que ya registraba fuertes déficit comerciales desde los 90. Alan Greenspan (2004) , el director de la Reserva Federal, explicaba que no era posible esperar una mejora repentina de la competitividad del país mientras los exportadores europeos continuaran ajustando sus precios a los cambios en el precio de la moneda o mientras las autoridades monetarias asiáticas continuaran acumulando más y

más reservas denominadas en dólares. Un año después, Ben Bernanke (2005) profundizaba en el aspecto financiero citado por su predecesor. Según él, gracias a la liberalización financiera, la economía estadounidense empezó en los últimos años a hacer uso de un excedente de ahorro a nivel global para rellenar la brecha entre el ahorro nacional y el nivel de inversión. La llamada “Global Saving Glut” podía explicarse por medio de la crisis financiera experimentada en las décadas previas – especialmente en los países del sudeste asiático – y las consiguientes estrategias económicas de tipo neo-mercantilista.

Bernanke (2005) no percibía en principio ningún riesgo financiero derivado de tal entrada masiva de capitales. Sin embargo, los mensajes optimistas como el de Bernanke tenían los días contados: a medida que la crisis tumbaba diferentes barreras en el mercado financiero, las autoridades comenzaron a admitir la relevancia de estas entradas como una posible causa de la tormenta financiera (Guha 2009; United States Government 2009; Greenspan 2010). A pesar de ello, gran parte de las autoridades estadounidenses todavía niegan la responsabilidad política.

La hipótesis del 'Global Saving Glut' todavía es ampliamente refrendada por una variedad de investigaciones. Sin embargo, gran parte tiende a mostrar una postura comprensible frente a tales políticas conservadores de los países asiáticos, citando el complicado escenario de inestabilidad que estos sufrieron en los años 90. Es más, algunos consideran que este comportamiento puede haber sido alentado por las políticas de los EE.UU (Chinn y Frieden 2009). En este sentido, las autoridades chinas han mostrado frecuentemente sus políticas exteriores como una respuesta prudente al despilfarro adoptado por su socio estadounidense. En esta línea argumentativa, crítica con el gigante norteamericano, encontramos nuevos argumentos junto con viejas razones ya expuestas en los años 80. Pueden ser brevemente expuestos en dos grupos.

Por una parte, el principal ataque en la crisis actual ha venido desde dentro de los Estados Unidos, y se refiere a la política monetaria. De acuerdo con John B. Taylor (2007, 2009), la magnitud de tal crisis podría haber sido suavizada si la Reserva Federal hubiera sustituido la política monetaria laxista por otra sometida a su famosa regla (Taylor, 1993). El bajar las tasas oficiales de interés __ que llegaron a tan solo un !% entre 2003 y 2004 – decía Taylor, había llevado a una burbuja especulativa en el país hasta su posterior explosión, en 2007-2008. En su respuesta a Taylor, Greenspan (2010) defendía su gestión pasada a cargo de la Fed señalando que los precios en el sector inmobiliario tenían un peso relativamente pequeño en el cálculo de la inflación nacional. Es más, Greenspan explicó que existía un *conundrum*, que impedía que los cambios en las tasas oficiales de interés no tuvieran efectos significativos en las tasas a largo plazo de los mercados y, por lo tanto, eran mecanismos ineficientes en la lucha contra la burbuja especulativa.

Por otro lado y dejando la política monetaria de un lado, quizás podemos decir que la política presupuestaria es la que ha generado mayores controversias desde los años 80s. Desde el recorte de tasas de Reagan, algunos economistas han tratado de identificar una conexión existente entre los déficit públicos y exteriores, como si

dieran lugar a una especie de “déficit gemelos”. Tras un paréntesis en el mandato de Clinton, donde al mismo tiempo que se alcanzaban resultados positivos en las cuentas públicas la balanza comercial seguía empeorando, el debate acerca de los “twin deficits” ha vuelto con el empeoramiento, a principio del nuevo siglo, de las dos cuentas, la externa y la pública.

En general, la mayoría de las investigaciones al respecto (e.g; Chinn y Ito 2005; Eichengreen y Park 2006; Gruber y Kamin 2007; Chinn, Eichengreen, y Ito 2011) integran varios de los efectos mencionados hasta ahora y en algunos casos observan la existencia de interrelaciones entre ellos. En esa línea, la mayoría aboga por una política de cooperación activa entre los países, más efectiva que cualquier intento individual a la hora de equilibrar las cuentas, como un ajuste brusco de las cuentas públicas exteriores neta. Respecto a los Estados Unidos, por ejemplo, muchos de estos estudios han concluido que un ajuste brusco de la balanza pública tendría un efecto muy limitado en la balanza comercial neta. No sólo eso, tal intento por parte de los Estados Unidos tendría efectos deflacionarios automáticamente en la economía global, al contrario que los efectos expansivos que podría tener una política de reajuste en los grandes países acreedores netos, como China. Esta tensión inherente entre la exportación de liquidez desde los Estados Unidos y la estabilidad monetaria mundial es frecuentemente citada como la prueba de la actualidad del dilema de Triffin.

Con el riesgo de repetirnos, debemos recordar que el objetivo no es despreciar los peligros monetarios potenciales que se derivan de los desequilibrios netos, tal y como indican muchas investigaciones. Al contrario, creemos que los gobiernos nacionales deberían priorizar la cooperación en pos del crecimiento global y la justicia entre países. Sin embargo, queriendo profundizar en el asunto de la estabilidad del SMI, creemos que el mensaje de Triffin tiene un significado e implicaciones mucho más amplias y útiles que el que se ha defendido desde este enfoque. El aspecto clave del dilema del economista belga no viene dado por el resultado neto negativo en el país central (los Estados Unidos), sino por los flujos brutos de capital, intrínsecos a la actividad económica internacional. Por supuesto para desarrollar tal idea nos ayudaremos de trabajos muy críticos con el debate de los GI pero que ya han empezado a aportar elementos de interés (Borio y Disyatat 2011; Ferreiro, Peinado, y Serrano 2013; Hale y Obstfeld 2014) y que ya han dado pasos en la identificación de los verdaderos riesgos para la estabilidad del SMI. Sin embargo, con el objetivo de comprender del todo el significado histórico y actual del significado de la aportación de Triffin, revisaremos, en la próxima sección, algunas nociones teóricas sobre la naturaleza del dinero, desde un punto de vista nacional e internacional.

3. Dinero bancario y balanzas financieras

Los estudios acerca de los GI revelan tres hechos de suma importancia desde una perspectiva postkeynesiana y que nos permiten dar una explicación coherente sobre la economía contemporánea y sobre las crisis recurrentes. En primer lugar

la mayoría tiende a recordar que existe un problema de demanda agregada a nivel global. Además, la actividad económica se está internacionalizando, lo que hace cada vez más evidente la necesidad de coordinar las políticas de los países. Y, por último, el aspecto monetario se revela como un factor crucial para entender los fenómenos tanto expansionistas como de crisis.

3.1. Otro enfoque teórico del dinero para otra lectura sobre la inestabilidad internacional

Sin embargo, cuando se trata de analizar los flujos monetarios, tanto en un ámbito nacional como internacional, el enfoque sigue heredando importantes rasgos de la teoría neo-clásica; el dinero se sigue considerando un activo particular que puede ser intercambiado con otros activos, incluidos bienes y servicios. En este sentido, se recurre frecuentemente a expresiones del tipo “imprimir dinero” para describir una política monetaria laxista, o a “exportación” o “importación de capitales”, o incluso a flujos internacionales” o “fuga de capitales” para referirnos al dinero como si fuera capaz de pasar de mano en mano y país en país. Tal representación metafórica de las relaciones monetarias internacionales ha sido bastante útil para explicar fenómenos recientes como el crecimiento y explosión de las recientes burbujas inmobiliarias o en el mercado 'puntocom'. Por ejemplo, en la literatura encontramos que la capacidad de los Estados Unidos para tomar prestado capital internacional pudo haber alimentado al mercado financiero nacional e hinchado los precios inmobiliarios. Siguiendo este razonamiento, una suave repatriación de los capitales por parte de los países superavitarios podría tener efectos positivos en la estabilidad financiera de los Estados Unidos pero negativa en el tipo de cambio del dólar. De forma parecida, cuando se habla de la Eurozona se detectan dos zonas: un corazón, liderado por Alemania, y una periferia, integrada por los llamados GIIPS (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España). A partir de la terminología a la que nos referimos, el primer grupo, siguiendo un régimen de crecimiento guiado por las exportaciones, obtendría importantes excedentes que podría restar. La periferia, por su parte, guiada por un proceso de endeudamiento creciente, se beneficiaría de estos fondos para seguir en el mismo ciclo de apalancamiento.

Este enfoque, aunque útil para explicar algunos de los elementos de la economía mundial, podría ser bastante limitado para comprender completamente las complejas relaciones monetarias. A pesar de las contribuciones de tipo keynesiano arriba citadas, la idea del dinero en el debate de los GI todavía se puede considerar heredera de enfoques de tipo neo-clásico e incluso monetarista, según el cual el dinero puede entrar en un país, alimentando el stock monetario nacional y provocando efectos inflacionarios.

Una teoría monetaria capaz de describir los flujos nacionales e internacionales debería tener en cuenta ante todo la triada compuesta por “dinero-bancos-pagos”. Con esto queremos decir que el dinero, en su forma contemporánea es emitido y circula al interior de un sistema bancario, donde los mismos bancos tienen el monopolio de su emisión, pero al mismo tiempo, se limitan a actuar en las

operaciones económicas como meros intermediadores. (Hicks 1967; Rossi 2013). Mediante este rol específico los bancos establecen relaciones bilaterales con dos (o más) agentes involucrados en un pago. Dicho de forma breve, los bancos asumen la posición de deudora del pagador por medio de operaciones de mismo valor pero signo contrario con el pagador y el pagado. Por lo tanto, cualquier operación de pago alterará de forma simultanea tanto la posición deudora como acreedora del banco. Por lo tanto, el dinero bancario no puede ser tomado como un simple activo que se mueve físicamente sino como un “activo-pasivo” (Schmitt 1977; 1988) que nunca abandona el circuito monetario.

Si nos referimos exclusivamente a una economía monetaria de producción, la doble naturaleza del dinero es un elemento central en la relación más básica entre dos dos principales grupos de actores: las empresas y la clase trabajadora. Los procesos de circulación, creación y destrucción monetaria están relacionados de forma intrínseca a las relaciones económicas entre los dos grupos y a sus dos grandes momentos: el pago de salarios y su gasto posterior. En relación a este punto la transferencia de una cantidad de dinero de una corporación a sus trabajadores es realmente una operación doble y bilateral desde el banco comercial – si asumimos en un principio la existencia de un sólo banco – con la empresa y trabajadores. En esta situación, los activos y pasivos financieros del banco subirían en la misma proporción, registrando los activos un sobregiro a la empresa para financiar los salarios, mientras que estos quedarían en los depósitos. De la misma forma, el gasto de tales depósitos para la compra de parte de la producción económica llevaría a un movimiento inverso en la balanza bancaria; esto es, se destruyen los depósitos desapareciendo del pasivo y el ingreso de las empresas sirve para cancelar su posición deudora con el banco.

Una vez dicho esto, hay que especificar que el sistema de pagos no cambia sustancialmente si en vez de uno existen varios bancos comerciales. El pago de salarios es sólo posible con la intermediación del conjunto del sistema bancario, en el cual todas las posiciones financieras de trabajadores y empresas quedan registradas en moneda nacional. Así, de la misma forma que la estructura piramidal, basada en la intermediación bancaria, permitía el pago entre agentes, el Banco Central, en la cúspide de tal estructura actúa intermediando entre bancos comerciales permitiendo la realización de pagos monetarios. El factor común de todas estas “operaciones monetarias” (*Schmitt, ibid*) entre los agentes de una economía es la existencia de tal mecanismo piramidal por el cual los compromisos entre deudor y acreedor pueden quedar saldados.

Contrarias a estas operaciones “monetarias” encontramos las “operaciones financieras”, relacionadas con la transferencia de títulos de deuda. En este caso, el vendedor de un reconocimiento de deuda puede cambiar esta por un depósito, o incluso por otro título financiero o por un producto de la economía 'real'. Sin embargo en este caso no debe considerarse que hay un pago monetario porque, en ausencia de intermediación bancaria, el deudor no queda 'liberado' (*ibid*) de la deuda.

En lo que respecta a las consecuencias en las posiciones financieras netas de los agentes, las operaciones monetarias y financieras llevan a resultados diferentes.

La creación y destrucción de salarios conllevan cambios automáticos en las posiciones de los trabajadores y las empresas; el activo de los trabajadores es reforzado con la entrada de salarios y baja en la misma cantidad cuando se gastan. Dada la naturaleza *activo-pasivo* del dinero, los cambios en las empresas serán los opuestos.

Sin embargo, una operación financiera no deriva en cambios netos en la posición financiera, ni para el comprador no para el vendedor del título. Para cada agente, una operación de este tipo puede ser vista como una operación simultanea de compra y venta financiera del mismo valor. En el caso previo, en el que un individuo vende un título de deuda propia a él, estará comprando al mismo tiempo un producto (por ejemplo, un depósito) del mismo valor. De forma similar, a cambio de este título adquirido, el comprador está vendiendo su depósito. Como resultado, el emisor y comprador tendrán un incremento similar en sus activos y pasivos financieros. Por lo tanto, no hay cambios netos.

3.2. Relaciones monetarias centralizadas o liberalizadas en una economía globalizada.

En las relaciones monetarias actuales entre países, la estructura jerárquica se ve alterada debido a la ausencia de una institución supranacional que controle el pago entre bancos centrales con su propia unidad de cuenta. En lugar de esta institución 'ideal' las actividades económicas internacionales se realizan por medio del uso de monedas nacionales. Sin embargo, no hay un uso simétrico en el uso de las monedas nacionales sino un sistema concentrado en una moneda principal – hoy en día ésta es el dolar – seguida por otras pocas monedas, como el euro, el yen o la libra esterlina. Dada la naturaleza bancaria del dinero, el monopolio de una o pocas monedas nacionales implica que las operaciones relacionadas con la actividad internacional son simples movimientos dentro del sistema financiero de la moneda en cuestión.

Desde un punto de vista de la balanza de pagos, la posición financiera neta de los países está sometida a los mismos principios contables a los que nos referíamos para los agentes, independientemente de la moneda que utilicen. Podemos hacer una simple revisión de tales principio dividiendo las operaciones exteriores de un país en dos grupos. Un primero corresponde a todas las operaciones donde la cuenta corriente se ve envuelta: envío de remesas, donaciones... y principalmente comercio internacional Todas ellas comparten la misma característica: hay una transferencia unilateral de un activo financiero entre un residente y un no-residente. La cuenta corriente registra el tipo de actividad que se realiza (la adquisición de un producto extranjero, una donación...) y la transacción financiera asociada es grabada en la cuenta financiera con un signo opuesto.

Además de este primer grupo de 'operaciones de cuenta corriente' hay otro grupo que llamaremos el de las “operaciones financieras internacionales” (OFI), que son las que únicamente son registradas en la cuenta financiera o de capital. Este grupo incluye, entre otras, las Inversiones Extranjeras Directas (IDE), las

inversiones de cartera o las intervenciones del Banco Central en el mercado de divisas para extranjero. Es interesante, para el objetivo de este trabajo, remarcar que las OFI no suponen ningún cambio en la posición neta de los países. Tal y como indicábamos en el caso de las operaciones financieras nacionales, en las OFI también se produce una compra-venta automática. Si, por ejemplo, una empresa 'residente' realiza una IDE, los activos financieros internacionales se incrementarán. Sin embargo, a cambio de esta compra, la empresa tiene que vender un activo en moneda nacional o internacional. Otro caso común es el de la emisión de deuda por parte de un gobierno (aunque también es válido en caso de empresas privadas) y su compra por un no-residente. Al contrario de lo que quiere probar Bernanke (2005) , esta operación no lleva a la creación de ningún déficit corriente, porque el activo que el Estado está adquiriendo es equivalente al título emitido. Como ya se ha sugerido anteriormente, sería más propio hablar de movimientos contables dentro de sistemas financieros nacionales, más que de entradas y salidas de capitales. De todas formas, incluso aceptando este lenguaje metafórico, deberíamos reconocer que entonces los OFIs son entradas y salidas automáticas de capital.

En un caso hipotético de mercados no liberalizados, con un margen estrecho para la realización de OFIs, los déficit corrientes del emisor de moneda global serían la principal fuente de liquidez para el resto de países. Al contrario, en sistemas desregulados, la liquidez no depende de la producción ni de la actividad comercial; los agentes tienen un acceso creciente a las relaciones financieras con agentes de otros países, multiplicando las fuentes de liquidez internacional y pudiendo afectar indirectamente a las posiciones netas de los países.

En la economía contemporánea, las dinámicas globalizadoras incrementan claramente las interdependencias comerciales y financieras de los países y, por consiguiente, las autoridades deben regular la forma monetaria en la que los agentes nacionales se relacionan con el extranjero. De forma habitual, les dejan tener relaciones descentralizadas, independientemente del estado de las cuentas exteriores agregadas en el país. Otro extremo posible pero menos frecuente es el de la centralización completa de los flujos con el exterior, donde un organismo centralizador se encarga de realizar las operaciones monetarias correspondientes con los agentes extranjeros. Los resultados en las balanzas exteriores en ambos escenarios puede ser explicada por un simple ejemplo numérico. Tomemos el caso de un país Ω – que no es emisor de moneda clave – y cuatro agentes (A, B,C y D), tres de los cuales (A,B y D) son residentes en el país. En una primera operación, el agente A exporta mercancía valorada en $50. Posteriormente, el agente B gasta $40 en productos foráneos. El agente extranjero C, por su parte, hace una inversión en el país compra una porción de acciones de una empresa nacional por valor de $100. Finalmente, el agente D invierte $120 en el exterior.

En un escenario donde la autoridad monetaria nacional centraliza todas las operaciones financieras derivadas de acciones de los residentes con el exterior, una labor de compensación entre las “salidas” y “entradas” podría limitar el incremento de activos en el extranjero a $120 y el de pasivos con extranjeros a $110. Para ello, siguiendo con el orden antes mencionado, la institución

centralizadora podría retener los $50 de exportaciones hechas por el agente A y pagarle a él en moneda nacional. Este ingreso podría ser parcialmente utilizado para el pago de las importaciones. Por el momento, el resultado neto y bruto sería el incremento de $10 en el activo. En la tercera operación, la venta de acciones de una empresa española llevaría a incrementar en $100 la posición nacional tanto por el lado del activo como del pasivo. El agente C aparecería como poseedor de un activo nacional ; sin embargo, habría tenido que financiar su compra con la venta de un activo en moneda nacional o extranjera que sería tomado por la autoridad centralizadora. Estos nuevos $100, junto con los restantes $10 del saldo comercial positivo permitirían financiar casi completamente la inversión de los $120 por parte del agente D, generando sólo un incremento del pasivo de $10.

Tabla 1: Posición de Inversión Internacional con la centralización de flujos exteriores

	Assets ($)	*Liabilities ($)*
Export	50	0
Import	(-)40	0
FDI inflow	100	100
FDI outflow	120	0
	(-)110	10
	120	**110**

Tabla 2: Posición de Inversión Internacional máxima sin centralizar los flujos exteriores

	Assets ($)	*Liabilities ($)*
Export	50	
Import		40
FDI inflow	100	100
FDI outflow	120	120
	270	**260**

Por el contrario, en un mercado liberalizado, las actividades de estos cuatro agentes llevarían a un incremento de $270 y de $260 respectivamente en la posición activa y pasiva del país Ω. De hecho, cuanto más se internacionaliza el

mercado nacional, mayores son las probabilidades de llegar a mayores posiciones brutas, dado que en este caso los agentes residentes negociarían directamente con los no residentes.

En el caso particular de un país emisor de divisa, la posibilidad de registrar mayores posiciones financieras externas es más obvia aún. Primero, porque se supone que el país debe de ser motor de la economía mundial y sus agentes tienen amplios lazos económicos con agentes de otros países. Segundo, y de forma más pasiva, debido al hecho de que el sistema financiero nacional es usado por agentes extranjeros para realizar operaciones entre ellos. El auge de las posiciones externas de los agentes económicos muestra un claro desarrollo de los mercados financieros así como de las oportunidades de inversión. Sin embargo, esto también significa un incremento del riesgo sobre la estabilidad monetaria internacional, y principalmente sobre el valor de las monedas divisa. Incluso con cuentas corrientes equilibradas o superavitarias, el pasivo financiero de los países se hincha, complicando la tarea, por parte de las autoridades públicas, de garantizar un contexto estable para el desarrollo de las relaciones monetarias internacionales. La liberalización financiera creciente reduce los obstáculos para el intercambio de activos financieros y, por lo tanto, incrementan el riesgo de fenómenos de tipo "sudden stop" (Reinhart y Calvo 2000; Calvo y Reinhart 2002). Este riesgo resultante del alza de las posiciones brutas , del cual ya algunos trabajos han advertido en los últimos años (ver por ejemplo Borio y Disyatat 2011),ya fue advertido por Triffin en los años 60 para le caso de la economía estadounidense. Al contrario de lo que generalmente se cree, él no se refería a un déficit en la balanza corriente. ¡De hecho, en ese periodo de publicación de su "*Gold and the Dollar Crisis" (Triffin 1960), el país tenía balanzas corrientes positivas!* Su preocupación respecto al déficit de la balanza de pagos se refería a la incapacidad de las autoridades del país de garantizar el precio prometido – en términos de oro – del dólar estadounidense. Como veremos en la tercera sección, el dilema de Triffin es de plena actualidad. Sin embargo, no tiene nada que ver con las balanzas netas, sino con la dificultad, para el control desde las autoridades públicas, de garantizar la estabilidad en el orden monetario derivado del alza de las balanzas brutas inherente a la expansión y transformación económica de las últimas décadas.

4. **Flujos brutos globales: un debate contemporáneo?**

Según el enfoque neo-clásico, donde el dinero es tratado como un activo, se puede esperar que cuando en un país no hay suficiente dinero para la inversión interna, esta podría ser satisfecha por un préstamo extranjero, pero provocar al mismo tiempo un incremento del endeudamiento neto del país. Y una posición excedentaria significa que los agentes gastan menos dinero del que tienen, por lo que se puede prestar al exterior. Esta posición es bastante coherente con la afirmación "los depósitos hacen los préstamos", de acuerdo a la cual, el dinero, cuya oferta es exógena, circula entre agentes dejando que los bancos puedan jugar un rol de canalizadores de esos flujos que reciben.

4.1. Resultados netos, brutos y operaciones financieras

Una mejor comprensión de la naturaleza del dinero bancario nos impide hacer tales interpretaciones y nos lleva a interpretar que los préstamos y los depósitos son dos partes de la misma realidad económica. Los depósitos, producto de proyectos de inversión, pueden ser utilizados de forma diferente. Desde la perspectiva de la balanza de pagos, el único uso que lleve a un incremento en el déficit es la transferencia unilateral a un no-residente. En tal operación monetaria, el nuevo ahorro del no-residente, unido al ahorro en manos residentes, equivale al nivel de inversión. Pero tal identidad contable no quiere decir que el país necesita de fondos extranjeros para la inversión interna. De hecho, la balanza corriente no tiene nada que ver con las necesidades de financiación o el origen de los fondos. Por ejemplo, podría ocurrir que un país con un considerable déficit esté 'exportando' grandes cantidades de capital mediante la inversión exterior. Por la misma lógica, un país puede tener grandes excedentes corrientes y, al mismo tiempo, ser un país receptor de IDE, o incluso de inversiones especulativas. Sin embargo, en lo que respecta estrictamente a la balanza neta del país, estos capitales invertidos no dejarán, de inicio, ninguna traza.

Siguiendo razonamientos similares, algunos autores como los arriba mencionados han comenzado a criticar el enfoque limitado del debate sobre los GI. Muchos de ellos, señalan que se debería prestar una mayor atención a los flujos financieros brutos y sus consecuencias en la estabilidad de la economía internacional. Este nuevo enfoque ha aparecido en los debates económicos a medida que se han producido grandes cambios en la economía internacional. Entre ellos, el principal cambio quizás reside en la financiarización gradual del proceso de acumulación de capital (Stockhammer 2000; Aglietta y Breton 2001; Orhangazi 2008; Stockhammer 2009). Como resultado, los activos y pasivos de de todos los sectores económicos de las economías nacionales – hogares, gobiernos, corporaciones, bancos e instituciones financieras no bancarias – han aumentado a ritmos sin precedentes. En la medida en que las barreras nacionales han desaparecido el auge de las balanzas financieras también ha tenido una dimensión internacional. Siguiendo con el ejemplo de los dos escenarios nacionales presentados en la sección previa – el caso con un centralizador nacional de los flujos internacionales y el caso donde el mercado global remplaza al centralizador – podemos afirmar que la las economías nacionales financiarizadas parecen mucho más cercanas al segundo escenario.

La cuenta corriente nacional sigue siendo un aspecto crucial en la determinación de las balanzas netas de los países. Sin embargo, apenas nos proporciona información sobre las relaciones monetarias entre agentes de diferentes países. Para tal propósito es mejor estudiar las balanzas externas brutas. La estrecha relación entre balanzas netas y brutas puede apreciarse en la Figura 1, donde los resultados en la balanza corriente de una heterogénea selección de diferentes países se compara con la evolución de su Posición Inversora Internacional (IIP, por sus siglas en inglés), registrada por las estadísticas del FMI. En relación a la IIP, ésta sólo muestra la variación en los activos externos acumulados; sin embargo, el

objetivo de esta elección es el de mostrar la coexistencia de importantes déficit en cuenta corriente con incrementos incluso mayores en los activos financieros externos de algunos países. De todas formas, un breve repaso a nuestra interpretación teórica de los efectos de la IFO en la posición financiera nos permite afirmar que, de forma similar, el lado de los pasivos crecerá igualmente a altas tasas, independientemente de los resultados en la cuenta corriente.

En este sentido, la nueva evolución de algunos países de la Eurozona pueden ser tomados como casos paradigmáticos. Como se menciona líneas arriba, una gran variedad de estudios concluyen que el centro económico ha prestado a la periferia grandes cantidades para financiar sus déficit corrientes. Sin embargo, los desequilibrios netos apenas cubren una pequeña porción del total de la expansión financiera de los agentes de países periféricos, así como de sus vínculos financieros con el resto del mundo, incluyendo los países del 'centro' europeo (Waysand, Ross, y de Guzman 2010). Durante los años previos a la crisis, este tipo de relaciones se fueron desarrollando no sólo entre socios comerciales – como Alemania – sino también con importantes centros financieros, como Wall Street o Londres. Como resultado, la periferia europea ha sido testigo de un incremento simultáneo de su déficit corriente y del activo en el IIP del país.

Como se avanzaba al principio del texto, el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito desde 2007 ha provocado una vuelta de las cuentas corrientes de estos países a posiciones equilibradas. A partir de un análisis que sólo se fijara en los resultados netos, la vuelta al equilibrio exterior podría ser visto como un signo de salud financiera y de fortaleza de la periferia europea. Sin embargo, existen todavía evidencias de tensiones financieras y de masivos 'flujos' de capital desde los sistemas financieros periféricos hacia los céntricos, que por su naturaleza no son registrados por la cuente corriente.

La falta de una fuerte correlación entre las posiciones netas y brutas también se ve en los casos de regiones con cuentas corrientes positivas. Éste es el caso de la Eurozona tomada en su conjunto o del Reino Unido o en Brasil, donde las prácticas de *carry trade* han atraído capital foráneo especulativo a pesar de barreras nacionales en contra.

En el caso de China, se explica frecuentemente que acumula activos internacionales en la medida en que registra superávit comerciales. Sin embargo, como se demuestra en la figura 1, el alza de los activos de la IIP en los últimos años ha sido mayor que tales superávit. Esto sólo se puede conseguir mediante un incremento en el valor de los activos financieros pasados – lo cual es improbable dada la importancia de los activos líquidos en manos de autoridades públicas – o por la más probable realización de transacciones financieras. El fuerte incremento de los pasivos en el mismo periodo da más fuerza a la segunda de las dos posibilidades.

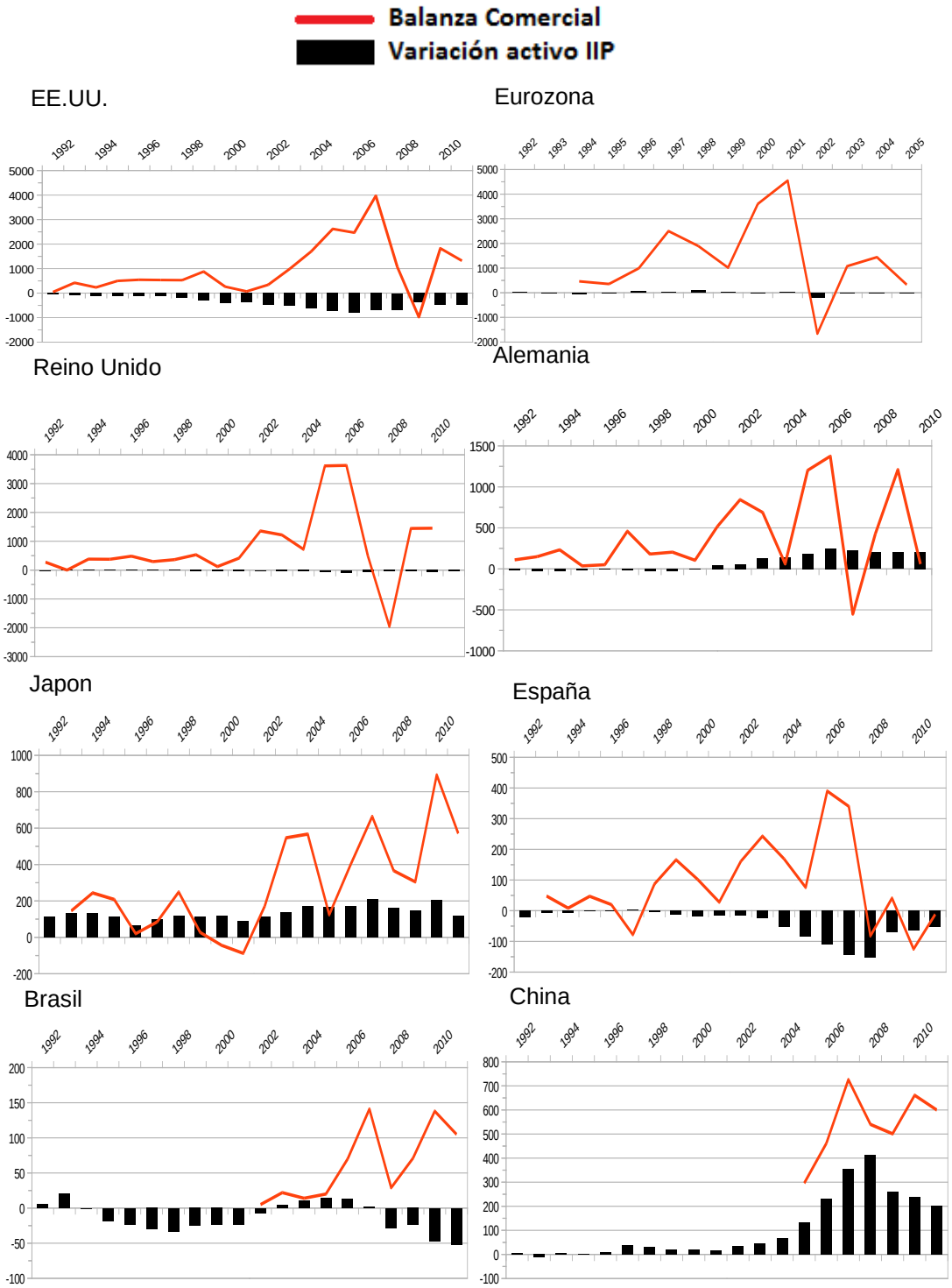
A pesar del interés que todos estos casos puedan generar en los debates contemporáneos acerca de la salud del sistema monetario y financiero internacional, el caso que más alienta la discusión por sus implicaciones en el SMI es el relacionado con la deuda acumulada estadounidense, por su posición central en la configuración de las relaciones monetarias internacionales y el alcance que

una crisis del dólar pueda tener. Como ya se ha señalado previamente en el repaso del debate de los GI, el rol del sistema financiero estadounidense como banco mundial (Kindleberger 2004) lleva a importantes transferencias de capital a los agentes 'no-residentes' y, consecuentemente, a incrementar el riesgo sobre la estabilidad del tipo de cambio del dólar y del orden monetario internacional. Hoy en día, el dólar estadounidense es la más importante moneda nacional que circula a nivel internacional. El comercio internacional de bienes y servicios es sólo un pequeño aspecto en el cual el dólar prevalece sobre el resto de monedas (Cohen 2000). Esta hegemonía también es visible en el mercado financiero, gracias a las diferentes formas por las que los Estados Unidos pueden 'exportar' su moneda nacional: mediante altos niveles de IEDs, incrementos en las reservas monetarias en otros países o, por ejemplo, con el endeudamiento de agentes foráneos en Wall Street para la obtención de liquidez.

Si los pasivos exteriores – principalmente los líquidos – continúan incrementándose, la amenaza sobre la moneda americana seguirá latente. Evidentemente, no existe actualmente ningún compromiso oficial por parte de la Reserva Federal para mantener un tipo de cambio fijo. Sin embargo, la estabilidad en el precio del billete verde es una de las claves para asegurar su papel hegemónico. Además, por otro lado, debido a las interdependencias entre acreedores y deudores en el mercado estadounidense y fuera de él, la volatilidad en su precio afectaría gravemente al orden monetario mundial. Si para evitar tales riesgos, los Estados Unidos empiezan una política económica de reducción del nivel de “exportación' de capitales, esto pondría trabas inabordables a la expansión económica y, provocaría, por lo tanto, tensiones deflacionistas.

La liberalización financiera ha incrementado las posibilidades de acceso privado a la liquidez internacional. En este sentido, si consideramos, como lo hace la literatura contemporánea, que Triffin exponía en su dilema la dependencia mundial hacia los déficit corrientes estadounidenses, podríamos decir hoy en día que la liberalización ha dejado obsoleto tal dilema; hoy en día la economía internacional no necesita un déficit corriente del emisor de moneda para obtener suficiente liquidez. Sin embargo, una cuidada lectura del trabajo de Triffin nos permite remarcar que Triffin no se refería a déficit en la balanza comercial de Estados Unidos, sino a déficit en la balanza de pagos, relacionado con el total de capitales en dólares transferidos a agentes no-residentes. Por consiguiente, lejos de estar atrasado, el dilema enunciado por el economista belga parece de plena actualidad.

Figura 1: Variación interanual en el activo de la Posición de Inversión Internacional y balanzas netas corrientes (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del FMI

4.2. El déficit en la balanza de pagos y el sistema monetario: ¿dónde está el dilema?

Las bases del actual SMI se establecieron tras la Segunda Guerra Mundial. Con el objetivo de hacer frente al carácter inestable de las relaciones monetarias internacionales antes de la guerra, los países acordaron:

- restringir el uso de oro para los pagos entre países, creando centros monetarios donde el oro sería almacenado y quienes, a cambio, emitirían sus propias monedas nacionales (la libra esterlina y el dolar estadounidense, principalmente);
- crear una institución de vigilancia supranacional – el Fondo Monetario Internacional – así como establecer algunos controles de capitales para garantizar la estabilidad macroeconómica entre países.

A diferencia del Reino Unido, los Estados Unidos acabaron la guerra en una posición cómoda para ejercer de potencia hegemónica y de motor económico mundial: los préstamos pasados a países aliados reforzaban su posición acreedora, el dólar empezaba a circular entre países apoyado por una balanza comercial superavitaria y por los tres cuartos del stock de oro guardados en Fort Knox (Aglietta y Moatti, 2000). Pero, por otro lado, su posición militar, política y económica central en el orden mundial le obligaba a asumir diversas responsabilidades:

- dinamizar la economía de sus aliados europeos por medio de donaciones, de inversiones y de préstamos;
- la puesta en marcha de un ambicioso programa militar debido a las hostilidades con el bloque soviético desde el inicio de la Guerra Fría;
- reducir las barreras al comercio internacional para sostener la actividad económica internacionales;
- al convertirse en la nueva moneda internacional, el dólar era demandado como activo de reserva por una gran cantidad de inversores que abandonaban la libra esterlina;

La inyección masiva de dolares estadounidenses en los países aliados ayudó a mantener un creciente nivel de consumo y a evitar la escasez de dólares que amenazó la recuperación global en los primeros años tras la guerra. Sin embargo, con el tiempo, los diversos programas de ayuda e inversión pública y privada, así como la emergencia de innovaciones financieras – el final de los años 50 fue el comienzo del boom del mercado de eurodólares – implicó un alto grado de exportaciones de capitales y la cuenta corriente, aunque positiva, comenzaba a mostrar signos evidentes de deterioro. Como resultado, durante los años 50 el stock de oro en el país comenzó una leve caída al mismo tiempo que la deuda exterior a corto plazo en dólares crecía rápidamente.

En los años 50 y 60, no había un claro consenso en torno a la definición concreta del “déficit en la balanza de pagos” (Salant 1965; Bernstein 1968), pero

independientemente de cualquier definición específica, era cada vez más obvio que la balanza estadounidense sufría uno. De acuerdo a la interpretación de Triffin, este déficit era el resultado directo de la evolución divergente de los dos indicadores antes citados: la caída de las reservas brutas públicas del país y el incremento de los activos líquidos en dólar en manos de extranjeros. La cuenta comercial anual seguía siendo superavitaria, aclaraba, pero no era suficiente para contrarrestar la transferencia de capitales al exterior. Si se seguían repitiendo tales déficit, el resultado sería una pérdida gradual de la posición de liquidez internacional del dólar y, por lo tanto, una amenaza para el tipo de cambio fijo del dólar con el oro, establecido en los 35 dólares la onza.

Unos años después, Fred L. Block (1977, 159–161) exponía la que había sido la *Balanza de Liquidez Bruta* (Gross Liquidity Balance) del país en el periodo 1950-1975, en la cual los cambios en las reservas oficiales y los pasivos líquidos se consideran los factores de equilibrio. Como muestra Block, a principio de los 70, cuando la balanza comercial alcanzó déficit de 9 mil millones de dólares, tal balanza se deterioró fuertemente. Pero ya a finales de los años 50 – cuando Triffin desarrolló gran parte de su obra –, incluso con superávit comercial de dos o tres mil millones de dólares, los déficit en la balanza de liquidez bruta alcanzaban los tres mil millones de dólares.

Como señalaba Triffin, los Estados Unidos podían limitar tal déficit implementando ciertas medidas para aumentar las exportaciones netas, reduciendo el gasto militar en el exterior o multilateralizando la ayuda financiera a países aliados. Sin embargo, como exponía en su dilema, la vuelta a balanzas equilibradas llevaría a tensiones deflacionistas por la falta de liquidez.

De acuerdo al estado actual de la balanza de pagos estadounidense, existe una evidente similitud con la balanza de los años 50-70. No es una casualidad, sino un problema estructural derivado del uso de moneda nacional en el espacio internacional que genera tensiones inherentes en la medida en que se desarrollan mayores niveles de actividad económica internacional. Sin embargo, existen actualmente algunas características particulares que deberían ser subrayadas por su potencial amplificador de crisis y que no estaban presentes en las discusiones de aquellas décadas. En primer lugar, al contrario que hace medio siglo, los Estados Unidos tienen, hoy en día, un déficit corriente estructural que incremente la posición deudora neta de su economía. Los activos en los Estados Unidos de los agentes no residentes – principalmente en dólares – es mayor que la suma de activos exteriores guardados por los residentes. Además, tal margen se ha ido ampliando en los últimos años. Además, el proceso de financiarización de la acumulación de capital ha multiplicado las actividades y posiciones financieras brutas de los agentes, tanto a nivel nacional como internacional. Este fenómeno puede, en caso de crisis de confianza sobre una moneda nacional, provocar crisis financieras de especial virulencia debido al mayor daño que pueden generar eventuales fugas de capitales. De hecho, en la medida en que la liberalización financiera y la financiarización llega a más países, la amenaza de un déficit a la Triffin acabará afectando no sólo a los países o regiones emisores de dinero internacional, sino a todos los países integrados en la economía internacional.

Por otro lado, el conjunto de los estudios acerca de los fenómenos de fuga de capitales y de efectos en las balanzas de pagos continúan partiendo del concepto de 'residencia', utilizado en la realización de las estadísticas de las balanzas nacionales, para determinar el alcance potencial de una crisis financiera. Según estos, en época de crisis los agentes no-residentes abandonan el sistema financiero nacional por uno más seguro, mientras que los agentes nacionales tienen tendencia a quedarse en en el sistema doméstico. El hecho de que los no residentes puedan apresurarse a salir puede ser considerado un factor amplificador de las crisis. Sin embargo, la permanencia de los residentes en el sistema nacional es al mismo tiempo un delimitador de tales inestabilidades y un factor que garantiza cierta estabilidad. Sin embargo, estudios como el de Borio y Disyatat (2011) sugieren que el concepto de residencia puede estar perdiendo relevancia en este aspecto. La transnacionalización de la estrategia de acumulación de algunos agentes económicos – por ejemplo, los conglomerados financieros y las empresas multinacionales – evidencia que su residencia formal apenas influye en los efectos sobre la balanza de pagos; en caso de crisis, en un mercado liberalizado y abierto, tales agentes comprarán y venderán capitales independientemente de su residencia. La consecuencia de estos cambios graduales sobre la volatilidad de los mercados financieros parece clara. En un caso extremo donde los agentes económicos tienen estrategias de acumulación completamente globalizadas, las decisiones de inversión corto-placistas pueden provocar burbujas y salidas de capital masivas que alteren gravemente el sistema financiero global, con mayores cambios en los tipos de interés y de cambio en las monedas nacionales.

5. Conclusiones

El trabajo de Triffin nos aporta valiosas lecciones de cara al urgente debate acerca de la estabilidad monetaria mundial:

- El déficit en la balanza de pagos no es necesariamente causado por un déficit en la balanza corriente. Más bien, éste viene dado por la imposibilidad, por parte de las autoridades monetarias, de mantener un valor estable de la moneda nacional como resultado del elevado nivel de exportación bruta de capitales. Como hemos podido comprobar para el caso de la economía estadounidense en los años 60, esto puede ocurrir en un contexto de balanzas corrientes superavitarias;

– La importancia de los flujos brutos en la cuestión de la estabilidad monetaria no es una característica particular de la economía contemporánea, donde las posiciones financieras externas nacionales se incrementan sin ningún control debido al desarrollo financiero. Desde los años 50 y 60, e incluso desde los años 20 y 30, la frecuencia de los los problemas en el manejo nacional de la liquidez ha ido aumentando. Más que en la financiarización, la raíz del problema se encuentra en la arquitectura monetaria internacional, basada en el uso “absurdo” de moneda nacional como reserva en la economía internacional (Triffin, 1960).

Por otro lado, y para actualizar las consecuencias de tal dilema a los cambios

contemporáneos de la economía internacional, sería útil para la teoría económica que futuras investigaciones replanteen el alcance de términos como el de la "residencia" de los agentes económicos cuando se trata de examinar las relaciones monetarias internacionales y los fenómenos de expansión y crisis financiera.

Bibliografía

Aglietta, Michel, and Régis Breton. (2001) : “Financial Systems, Corporate Control and Capital Accumulation.” *Economy and Society* 30 (4): 433–66.

Bernanke, Ben S. (2005) : “The Global Saving Glut and the U.S Current Account Deficit.” In St Louis, Missouri.

Bernstein, Edward W. (1968) : *Republican Balance-of-Payments Seminar, Remarks of Charles E. Goodell*. Congressional Record (reprint).

Block, Fred L. (1977) : *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy From World War II to the Present*. California: University of California Press.

Borio, Claudio EV, and Piti Disyatat. (2011) : “Global Imbalances and the Financial Crisis: Link or No Link?” *BIS Working Papers* 346.

Calvo, Guillermo A., and Carmen M. Reinhart. (2002) : “Fear of Floating.” *The Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 379–408.

Chinn, Menzie D., Barry Eichengreen, and Hiro Ito. (2011) : *A Forensic Analysis of Global Imbalances*. Working Paper 17513. National Bureau of Economic Research.

Chinn, Menzie D., and Jeffry Frieden. (2009) : “Reflections on the Causes and Consequences of the Debt Crisis of 2008.” *La Follete Policy Report*.

Chinn, Menzie D., and Hiro Ito. (2005) : “Current Account Balances, Financial Development and Institutions: Assaying the World ‘Saving Glut.’” *National Bureau of Economic Research »* Working Paper 11761 (November).

Cohen, Benjamin J. (2000) : *The Geography of Money*. 1 edition. Ithaca: Cornell University Press.

Eichengreen, Barry, and Yung Chul Park (2006) : “Global Imbalances and Emerging Markets.” in Beijing.

Ferreiro, Jesús, Patricia Peinado, and Felipe Serrano. (2013) : “Global Imbalances as Constraints to the World Economic Activity in the World Economy.” in *Economic Policies, Governance and the New Economics*, by Philip Arestis and Malcom Sawyer, 122–64. Basinestoke: Palgrave MacMillan.

Greenspan, Alan. (2004) : “The Evolving U.S Payments Imbalance and It’s Impact on Europe and the Rest of the World.” *Cato Journal* 24 (1-2).

——— (2010) : “The Crisis.” *Brooking Papers on Economic Activity* Spring 2010: 201–61.

Gruber, Joseph W., and Steven B. Kamin. (2007) “Explaining the Global Pattern of Current Account Imbalances.” *Journal of International Money and Finance* 26 (4): 500–522.

Guha, Krisha (2009) “Paulson Says Crisis Sown by Imbalance.” *Financial Times*, January 1. http://www.ft.com/cms/s/0/ff671f66-d838-11dd-bcc0-000077b07658.html#axzz2piuJX7a6.

Hale, Galina, and Maurice Obstfeld (2014) *The Euro and The Geography of International Debt Flows*. NBER Working Paper 2014-10.

Hicks, J.R. (1967) *Critical Essays in Moentary Theory*. Oxford: Clarendon Press.

Kindleberger, Charles. (2004) : *Histoire Mondiale de La Spéculation Financière*. Valor Édition.

Kregel, Jan. (2010) : “What Would Minsky Have Thought of the Mortgage Crisis.” In *The Elgar Companion to Hyman Minsky*, edited by Dimitri B. Papadimitrou and L.Randall Wray, 31–46. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Masson, Paul, and Mark P. Taylor. (1994) : “Optimal Currency Areas: A Fresh Look at the Traditional Criteria.” In *Varieties of Monetary Reform*, Pierre Siklos, 23–44. Boston: Kluwer.
Mateos y Lago, Isabelle, Rupa Duttagupta, and Rishi Goyal (2009) : *The Debate on the International Monetary System*. IMF Staff Position Note. IMF.
Mendoza, Enrique G, Vincenzo Quadrini, and Jose-Victor Rios-Rull (2007) : “On the Welfare Implications of Financial Globalization without Financial Development.” *NBER Chapters* International Seminar on Macroeconomics 2007: 283–312.
Morrisey, Monique, and Dean Baker (2003) : *When Rivers Flow Upstream: International Capital Movements in the Era of Globalization*. Issue Brief. Center for Economic and Policy Research.
Orhangazi, Özgür (2008) “Financialisation and Capital Accumulation in the Non-Financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy: 1973–2003.” *Cambridge Journal of Economics* 32 (6): 863–86.
Reinhart, Carmen, and Guillermo Calvo (2000) : *When Capital Inflows Come to a Sudden Stop: Consequences and Policy Options*. MPRA Paper 6982. University Library of Munich, Germany.
Rossi, Sergio (2013) : “Money,banks, and Payments: The Structural Factors of Financial Instability and Systemc Crises.” In *New Contributions to Monetary Analysis: The Foundations of an Alternative Economic Paradigm*, edited by Faruk Ülgen. Routledge International Studies in Money and banking.
Salant, Walter S. (1965) : *A New Look at the U.S. Balance of Payments*. Brookings Institution.
Schmitt, Bernard (1977) : *L or, le dollar et la monnaie supranationale.* Paris: Calmann-Levy.
———. 1988. *L’ECU et Les Souverainetés Nationales En Europe*. Paris: Dunond.
Stiglitz, Joseph. (2007) : “Global Imbalances, Power Shifts and the Future of Multilateralism.” In Center for Economic and Policy Research.
Stockhammer, Engelbert. (2000) : *Financialization and the Slowdown of Accumulation*. Working Paper geewp14. Vienna University of Economics and B.A. Research Group: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness.
——— (2009) : *The Finance-Dominated Accumulation Regime, Income Distribution and the Present Crisis*. Working Paper 127. Department of Economics Working Paper Series. Vienna, Austria: Viena University of Economics & B.A.
Taylor, John B. (2007): *Housing and Monetary Policy*. Working Paper 13682. National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w13682.
——— (2009) : *The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong*. Working Paper 14631. National Bureau of

Economic Research
Triffin, Robert. (1960) : *Gold and the Dollar Crisis: THe Future of Convertibility*. New Havey, Connecticut: Yale University Press.
United States Government (2009) : *Economic Report of the President*. Washington: United States Government.
Waysand, Claire, Kevin Ross, and Lohn de Guzman (2010) : *European Financial Linkaged: A New Look at Imbalances*. IMF Working Paper WP/10/295. International Monetary Fund.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Brasil en el proceso de integración con América del Sur: una política destinada a consolidar la lógica de acumulación del capital.

Daniela Franco Cerqueira

Universidad Federal Fluminense (Brasil)

BRASIL EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN CON AMÉRICA DEL SUR: UNA POLÍTICA DESTINADA A CONSOLIDAR LA LÓGICA DE ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

Daniela Franco Cerqueira[1]

Resumen

El objetivo de este artículo es mostrar que la política brasileña para promover el proceso de integración con América del Sur refuerza el papel de esta región en la división internacional del trabajo como productora de materias primas y *commodities* industriales. El trabajo pretende, además de esto, debatir sobre las asimetrías que caracterizan las relaciones entre Brasil y los otros países sudamericanos. Para ello, se lleva a cabo un análisis de la Política de Desarrollo Productivo (PDP) elaborado por el gobierno brasileño, asociándolo a la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA). A continuación, se destaca la actuación del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) en tanto que agente financiador de la estrategia del país de expandir y consolidar su liderazgo en América del Sur. Más adelante, abordamos el doble papel que desempeña Brasil en el proceso de integración regional: de aceptación, por un lado, de su papel subordinado de productor de *commodities* industriales y, por otro lado, de intento de transformar América del Sur en espacio de su hegemonía para asegurar la competitividad de sus empresas. Aquí mostramos que la acción del gobierno brasileño a través del Plan Nacional sobre Cambios Climáticos (PNMC) también se articula con la acumulación del capital a nivel mundial. Por último, se presentan, a modo de conclusión, las repercusiones del proyecto brasileño en América del Sur.

Palabras clave: Integración Sudamericana, Economía Brasileña, dependencia
Clasificación JEL: F15 y R11

[1] Doctoranda del Programa de Posgrado en Economía de la Universidad Federal Fluminense (UFF). E-mail: daniela_fran@hotmail.com

1. Introducción

La integración en América del Sur tiene en MERCOSUR y en UNASUL sus principales pilares (MRE, 2011). La creación de Mercosur data del año 1991 y el tratado fundacional de Unasul se firmó en 2008, con la consolidación de la Comunidad Suramericana de Naciones (CASA)[2]. Los documentos constitutivos de los acuerdos de integración regional confieren a estas iniciativas un carácter estratégico porque las consideran como alternativas para dotar a los países suramericanos de capacidad de intervención en el ámbito mundial, creando las condiciones para promover sus intereses comunes y realizar políticas en torno a un modelo de desarrollo. En esos términos, la integración es una propuesta que transciende la órbita comercial, de mera facilitadora de los flujos de bienes y servicios, y se convierte en un elemento de la estrategia de desarrollo y seguridad para los países de la región.

Considerando tan solo la perspectiva brasileña, el proyecto de integración aparece asociado a la necesidad de mejorar la inserción externa de su economía, elemento fundamental, según el proyecto gubernamental, para la consecución del desarrollo del país. La idea es que una mayor inserción en los mercados del sur pueda contribuir a mantener la competitividad de las empresas brasileñas, confiriéndoles mejores posiciones en los mercados globales.

La dirección del programa para consolidar y expandir el liderazgo brasileño internacional, conforme expreso en el Plan de Desarrollo Productivo (PDP) del Gobierno Federal, ha sido asignada al Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), dado que esta institución se había convertido ya en el principal financiador de las estrategias empresariales de inversiones en el exterior. A pesar de esto, otros órganos como el Ministerio de las Relaciones Exteriores (MRE), el Ministerio de la Industria, Desarrollo y Comercio Exterior (MIDC) y la Casa Civil componen el consejo gestor del PDP, mostrando que la estrategia gubernamental de intervención económica en el período asocia Inversión Extranjera Directa (IED), integración productiva y desarrollo.

En dicho plan, la construcción de la infraestructura física, energética y de comunicaciones en el espacio regional aparece como uno de los requisitos para realización de la integración productiva que permita a las empresas aprovechar los recursos disponibles en la región en su proceso de acumulación. Por eso, el PDP también incluye la previsión de aumentos en las inversiones para mejorar y ampliar la infraestructura buscando "(…) la

[2] El Mercosur – formado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela – tiene como objetivo promover la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de una Tarifa Externa Común (TEC), de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las legislaciones en las áreas pertinentes (…) La Unasur – compuesta por los doce países de América del Sur intenta impulsar la integración regional en materia de energía, educación, salud, ambiente, infraestructura, seguridad y democracia (MRE, 2011).

reducción de costos, el aumento de productividad, el perfeccionamiento de la calidad de los bienes y servicios de la estructura productiva y consolidación de la integración regional" (BNDES, 2014).

A pesar de la creación de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura da Región Sudamericana (IIRSA) en 2000, la participación directa del BNDES en algunos proyectos refleja, por un lado, la debilidad de la IIRSA para impulsar de manera efectiva la consecución de las obras y, por otro, el peso que los costos de los transportes y la energía tienen sobre el comercio de la región en la medida en que "igualan y a veces superan el costo de aranceles o las fluctuaciones del tipo de cambio" (CEPAL, 2011: p.8) dado que la infraestructura de esos países está caracterizada por

> (…) la insuficiente interconexión terrestre en los principales corredores; transporte terrestre insuficiente desde los principales centros de producción hacia los mercados de transformación, consumo y exportación; limitaciones físicas en la capacidad de puentes; problemas de acceso a las principales ciudades, y deficiencias físicas y organizativas en los pasos de frontera (Idem, 2011: 23).

Por eso, la mejoría de las condiciones de la infraestructura es un elemento importante en la reducción de los costos para promover el aumento de la competitividad de las mercancías brasileñas en el mercado regional e internacional.

Para llevar a cabo dicho objetivo, Brasil - además de incorporarse a la IIRSA, viene adoptando medidas en el ámbito de su política nacional, a saber: inclusión de algunas obras de la IIRSA en el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), apertura de líneas de financiación para los proyectos a través del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), reformas legislativas en materias consideradas entrabes a la consecución de los proyectos (a ejemplo del código forestal), supresión de los derechos legítimos de los pueblos indígenas y de las poblaciones directamente atingidas por las intervenciones, etc.

Delante del avance en la ejecución de tales políticas, el objetivo de este texto es mostrar que la intervención brasileña para promover el proceso de integración con América del Sur refuerza el papel de esta región en la división internacional del trabajo como productora de materias primas y *commodities* industriales. El trabajo pretende, además de esto, debatir sobre las asimetrías que caracterizan las relaciones entre Brasil y los otros países sudamericanos. Para ello, se lleva a cabo un análisis de la Política de Desarrollo Productivo (PDP) y la actuación del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) en tanto agente financiador de la estrategia del país de expandir y consolidar su liderazgo en América del Sur a través de la financiación de proyectos de la IIRSA y de la infraestructura energética.

Más adelante, abordamos el doble papel que desempeña Brasil en el proceso de integración regional: de aceptación, por un lado, de su papel subordinado de productor de *commodities* industriales y, por otro lado, de intento de transformar América del Sur en espacio de su hegemonía para asegurar la competitividad de sus empresas. Aquí mostramos que la acción del gobierno brasileño a través del Plan Nacional sobre Cambios Climáticos (PNMC) también se articula con la acumulación del capital a nivel mundial. Por último,

se presentan, a modo de conclusión, las repercusiones del proyecto brasileño en América del Sur.

2. La política gubernamental brasileña, el BNDES y la financiación de la infraestructura de América del Sur

La política de Desarrollo Productivo (PDP), lanzada en el año 2008[3], clasifica la integración productiva con América Latina y Caribe y la integración con África como destaques estratégicos para el desarrollo productivo de Brasil a largo plazo porque tales países pueden recibir inversiones o se tornaren consumidores de productos brasileños. Para la realización de tales destaques estratégicos ha sido propuesto el programa para

> (…) consolidar y expandir el liderazgo brasileño con énfasis en la innovación y en la internacionalización (...) contemplando sectores y empresas que tiene proyección internacional y capacidad competitiva y que busquen consolidar y expandir eso liderazgo (MIDC, 2010:16).

Los sectores elegidos para las intervenciones fueran: minería, agronegocio, celulosa y papel, siderurgia, carnes, complejo aeronáutico; Petróleo, Gas Natural, Petroquímica y Bioetanol, es decir, sectores donde las empresas brasileñas[4] ya poseen importantes posiciones en los mercados internacionales.
Además de las intervenciones en la infraestructura física y energética en América del Sur, forma parte del apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas el soporte técnico, financiero, los incentivos tributarios y las modificaciones en el marco regulatorio adecuándolo a las necesidades de las actividades productivas (MIDC, 2010). A través de esa política, el gobierno objetiva disminuir el desequilibrio en la Balanza de Pagos, aumentar el IED, el comercio regional y la integración de las cadenas productiva con Sudamérica de modo que la producción de Brasil adquiera escala para aprovechar las "oportunidades económicas en mercados regionales e globales" (Ibdem:11).
Una de las intersecciones entre el PDP y los proyectos de la IIRSA son los sectores de actividad económica beneficiados por ambos programas. El hecho de que los mismos sectores sean siempre beneficiados no es casual y refleja el proceso de reestructuración productiva brasileña de la década de 1990, en el que se produjo la especialización regresiva en la economía "con ampliación del peso de los sectores intensivos en recursos naturales y trabajo y la reducción de la importancia de los intensivos en tecnología y capital" (CARNEIRO, 2002:320). Sectores en los que Brasil posee ventajas comparativas como las características del suelo, la disponibilidad de materias-primas, uso de mano de obra más barata y/o mercado interno consolidado.
Así pues, las políticas gubernamentales están dirigidas (y se llevan a cabo) para los segmentos que sobrevivieron al proceso de desnacionalización de los

[3] A pesar de estructurado solamente en el segundo mandato del gobierno Lula, el PDP supone la maduración de otros programas, en especial, la Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE) lanzado en 2003.

[4] La mayoría de las empresas brasileñas abrió su capital desde la segunda mitad de la década de 1990 y poseen participación de socios extranjeros. Así que, lo que llamamos en el texto *empresas brasileñas* son aquellas cuya mayor parte de las acciones ordinarias están en manos de brasileños.

años noventa y que adoptan la estrategia de expansión de sus actividades para América del Sur para mantener su competitividad. Según Coutinho et al (2003),

> (…) en un conjunto grande de sectores, la internacionalización de las operaciones es una variable importante para expandir las exportaciones (...) el aumento consistente de las operaciones en el exterior, tanto comerciales como productivas, se convirtió en un componente esencial de la estrategia competitiva de empresas que buscan alcanzar y mantener posiciones relevantes en el mercado. En esos sectores la competencia ya extrapoló el ámbito nacional/regional pasando a producirse, crecientemente en bases globales (Coutinho et al, 2003:27/28)[5]

La importancia de Sudamérica en la expansión de los capitales situados en Brasil está relacionada con las mayores facilidades encontradas en la región como la proximidad física, los mercados menos oligopólicos, empresas con dificultades financieras con menor poder tecnológico y financiero que las existentes en los países desarrollados.

La dirección del programa para consolidar y expandir el liderazgo internacional de empresas brasileñas ha sido encargada al BNDES, cuyo primer paso en esa dirección fue el apoyo al fortalecimiento de los grupos empresariales privados, estructurando procesos de fusiones y adquisiciones para que las empresas adquirieran un tamaño adecuado para competir en los mercados internacionales. Esta ayuda supuso, además, financiación directa del banco a las empresas compradoras, la utilización de los fondos de pensiones estatales (Previ, Petros y Funcef) y la compra de acciones pelo BNDESPar – holding de propiedad del BNDES que administra la participación del banco en diversas empresas[6].

Se han abierto, además, tres líneas de financiación para apoyar la inserción internacional a través del IED y de la exportación: I) BNDES Finame que incluye la financiación de bienes de capital para empresas que participan en competencia internacional; II) BNDES Finem para inversiones en inserción internacional e III) BNDES-Exim destinado a la financiación de las exportaciones de bienes y servicios brasileños (BNDES, 2014). Aquí nos limitaremos al análisis de la línea Exim Pós-embarque[7].

Conforme muestra la Tabla 1, entre los años 2003 y 2013 la media de desembolsos del banco para el apoyo a las exportaciones fue

[5] Luciano Coutinho ocupa la presidencia del BNDES desde 2007.

[6] Conforme ha analizado Almeida (2009), entre las 30 mayores empresas brasileñas con filiales fuera del país, todas tienen préstamos del BNDES. En 11 de ellas, además de los préstamos, el BNDES tiene participación directa por medio del BNDESPar. El número sube a 22 si computamos aquellas que tiene participación indirecta del BNDESPar.

[7] Las estadísticas de los desembolsos del Finame y Finem no separan las operaciones internacionales de aquellas destinadas a producción en territorio nacional, de modo que no es posible por medio de estos datos inferir el crecimiento del apoyo a la internacionalización brasileña ni tampoco los recursos destinados a la construcción de las infraestructuras en América del Sur. Con respecto a las estadísticas de la financiación de las exportaciones solo por los datos del Exim-pós embarque es posible identificar el uso final de los recursos. En ese caso, aunque tengamos los montantes totales envueltos en las operaciones, no disponemos de un cuadro más detallado de las operaciones. El BNDES alega la obligatoriedad de sigilo comercial como impedimento para publicar informaciones más desagregadas. Por eso, los datos presentados en ese trabajo son una aproximación de la importancia del apoyo del banco en la financiación de la integración de la infraestructura regional.

aproximadamente de US$ 2,1 miles de millones. América del Sur y EE.UU. fueron los destinos de más de 2/3 de los bienes y servicios, excepto en el período de 2008-2012, que comprende la eclosión de la crisis y los años de mayor recesión de la economía norteamericana.

Tabla 1 - Desembolsos totales del BNDES y de la línea Exim Pos-embarque por país de destino y por categoría de uso: 2000 – 2013

Información	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Média 2003/2013
Préstamos BNDES (US$ miles de millones)	Nd	Nd	Nd	Nd	39,8	47,0	51,3	64,9	90,9	136,4	168,4	138,9	156,0	190,4	108,4
Préstamos Exim pós-embarque (US$ miles de millones)	1,8	1,6	2,7	2,0	1,9	2,7	1,9	0,7	1,7	2,2	2,4	2,7	2,2	2,5	2,1
Exim pós-embarque/desembolsos totales (%)	-	-	-	-	4,9	5,7	3,6	1,1	1,9	1,6	1,4	1,9	1,4	1,3	2,5
Exim Pós-Embarque															
Principais destinos (%)	**91,6**	**79,6**	**75,6**	**85,2**	**84,2**	**72,1**	**66,7**	**62,2**	**55,4**	**32,6**	**52,3**	**57,6**	**31,4**	**67,6**	60,7
América del Sur*	16,0	11,3	6,9	5,7	10,7	12,7	11,8	62,1	26,1	20,9	45,7	49,3	19,9	40,5	27,8
EEUU	75,7	68,3	68,7	79,5	73,5	59,3	54,9	0,1	29,2	11,7	6,6	8,2	11,5	27,1	32,9
Categoria de Uso (%)															0,0
Infraestructura América del Sul	5,2	4,5	1,4	2,5	8,9	10,4	3,7	52,9	15,8	17,7	25,8	31,5	17,1	32,3	19,9
Infraestructura otros países de América Latina	-	-	-	3,5	2,8	2,7	5,3	7,9	9,5	8,5	2,9	6,2	19,2	13,0	7,4
Infraestructura África	-	-	-	-	-	-	-	20,8	30,8	35,2	6,2	17,0	29,8	7,5	13,4
Bienes de capital - Todas las regiones	94,3	95,0	97,2	92,8	87,6	86,0	90,9	18,4	43,9	38,6	64,9	45,1	33,6	45,9	58,9
Otros sectores - Todas las regiones	0,4	0,5	1,3	1,3	0,7	0,9	0,0	-	-		0,2	0,1	0,2	1,3	0,4

Fonte: BNDES (2014). Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Estatisticas_Operacionais/exportacao.html>
Nd = No disponible

Los números relativos a las exportaciones para los proyectos de infraestructura en Sudamérica presentaron una variación significativa registrando su menor participación en 2002, tan solo el 1,4% de los desembolsos del BNDES Exim-pós embarque, y su mayor participación fue en 2007 con el 52,9% de ese total. En términos absolutos el año 2011 tiene el mayor montante destinado a las infraestructuras (US$ 0,85 mil de millones).

Esta amplitud está asociada a la dinámica de los países importadores, es decir, pese a tener el soporte del BNDES, las empresas no pueden determinar la cantidad que van a vender, pues dependen de las tasas de expansión de estas economías. En el caso de la infraestructura física, la elección de empresas brasileñas para la ejecución de las obras depende, también, de la acción política de la diplomacia del país y de las negociaciones institucionales. Además de eso, el sector cuenta con financiación del CAF, BID y de otras naciones interesadas en la consecución de proyectos como China[8], disminuyendo la demanda de los recursos del BNDES.

Señálese además que esa variación porcentual está relacionada con el valor de bienes comercializados como bienes de capital que incluyen embarcaciones, camiones y turbinas para aeronaves. Por lo tanto, en años donde las operaciones de Embraer para afuera de América del Sur son financiados por el banco se produce la disminución de la participación de la

[8] China concedió préstamos a Bolivia para la expansión de la red de distribución domestica de gas. Además estableció contratos con Ecuador, Perú y Venezuela para la explotación de Petróleo y con Chile y Perú para la explotación en la minería. (Bruckmann 2011)

obras de infraestructura en el montante total en razón de los valores contenidos en tales operaciones.

Siguiendo aún la Tabla 1, la participación de los desembolsos de la línea Exin pos-embarque presentó una caída en la participación en los desembolsos totales del banco entre 2004 (4,9%) y 2013 (1,3%). A pesar de eso no podemos deducir que el apoyo a las obras de infraestructura de integración haya disminuido porque algunos de los proyectos de la IIRSA, cuyas intervenciones se hacen en Brasil, reciben apoyo del banco pero no son computadas como exportaciones de bienes ya que se producen en territorio nacional. En esa situación están proyectos del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) como la construcción de las hidroeléctricas de Jirau y Santo Antonio en el Rio Madera, que integran el proyecto conjunto con Bolivia, la recuperación de la carretera BR–174 que une Brasil y Venezuela, intervenciones en el Rio Tiete y Paraná, que componen la Hidrovia Paraná-Paraguay, entre otras.

Hay que destacar que el BNDES no financia directamente los proyectos de infraestructura, sino los bienes y servicios brasileños usados en la ejecución de estas obras. Por tanto, uno de los criterios para que los países obtengan el crédito es la adquisición de mercancías y servicios brasileños. Conforme describe Mantega (sd), los préstamos se hacen en moneda nacional de Brasil y de hecho ningún recurso se entrega en manos de los deudores pues

> (…) el BNDES paga al exportador brasileño, en reales en Brasil, el valor equivalente a las exportaciones realizadas en la medida en que se verifica el cumplimiento del cronograma de realización de las obras. El importador, por su parte, repaga la financiación al BNDES en moneda fuerte, lo que asegura el ingreso de divisas a Brasil (Mantega, sd: 40)

Resáltese que ese mecanismo se facilita por la utilización del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR) para garantizar los pagos de la financiación. Dicho convenio consiste en un acuerdo entre los Bancos Centrales de los países de América del Sur para promover la compensación entre exportaciones e importaciones de modo que solamente los saldos finales de esas operaciones son transferidos, en dólares, a los países superavitarios

> La gran contribución del CCR es la reducción de los riesgos comerciales, cambiales y políticos [por los] tres compromisos asumidos por los Bancos Centrales involucrados: el primero es la convertibilidad, es decir, los pagos efectuados en monedas locales por las instituciones financieras deben tener conversión inmediata en dólares; el segundo es la transferibilidad, según la cual los pagos convertidos en dólares por el Banco Central del importador deben ser trasferidos al Banco Central del Exportador; y por último, el pago de la deuda líquida entre los bancos centrales hasta la fecha final de compensación (Nyko, 2011:96)

Resaltamos aquí que todas las empresas constituidas conforme a las leyes del país que tengan en él sede administrativa pueden tener acceso a estas financiaciones. Es decir, el BNDES pone recursos a disposición, también, de las empresas transnacionales que en rigor no tienen problemas para financiar su expansión, pues pueden acceder a los mercados financieros internacionales y/o hacer uso de los beneficios en sus países de origen.

La intención de la política gubernamental brasileña – que se expresa a través de la aprobación de los préstamos por el banco - es influir en la estrategia de las empresas transnacionales respecto a localización de su producción, estimulando la reorganización de la división del trabajo entre las diversas filiales de modo que aquellas localizadas en Brasil conquisten una importancia mayor en la red.

> (…) por el avance de las empresas extranjeras en los sectores de mayor intensidad tecnológica asociados a los productos más dinámicos en el comercio mundial, el desafío de mejorar la inserción internacional de esos productos transita necesariamente por las estrategias de esas empresas. Más específicamente, por la valorización de la participación de las filiales brasileñas en las redes mundiales de distribución, lo que implica la mejora de las ventajas de localización de la economía brasileña, a través de una política de atracción de inversiones extranjeras directa, articulada con políticas sectoriales industriales, de ciencia y tecnología (Coutinho et al, 2003:20/21)

La perspectiva descrita arriba es que se podría reproducir el éxito de países como México, Irlanda, Singapur, Malasia y China, en los que las filiales de las empresas transnacionales desempeñan un papel importante en la provisión de partes y componentes para otras empresas de la red, proporcionando a estos países una mejor inserción en el comercio internacional, mayor competitividad de la estructura productiva y menor desequilibrio en la Balanza de Pagos (COUTINHO, et al, 2003). La estrategia es revertir el proceso de inserción subordinada de Brasil en la globalización en los años de 1990. Además de la oferta de financiación a plazos mayores e intereses más bajos, la política gubernamental

> Procura influenciar las filiales de las transnacionales localizadas en el país (…) para que aquí extiendan sus plantas operacionales. En ese sentido, cuentan con un conjunto de estímulos gubernamentales coordinados que incluyen medidas de liberalización comercial y flexibilización legal, alianzas empresariales público-privadas (…) (Novoa, 2009:190)

Con respecto a BNDES, empresas como Alsthom, Ericsson, Ford, Volkswagen, Siemens, Scania, Iveco, Motorola, Mercedes-Bens recibieron financiación en la modalidad Exim pos-embarque para la exportación de productos para la América del Sur. Constan, también, ventas de otras empresas para Costa Rica, Jamaica, Republica Dominicana, Cuba, México, Canadá y EUA.
La composición geográfica del destino de las exportaciones de las filiales de las transnacionales demuestra que hasta el presente momento sus fábricas localizadas en Brasil no se convertirán en proveedores de gran alcance en la cadena global de las empresas. Quizás Brasil se haya convertido en un importante proveedor de América Latina disputando el espacio a México.
Así que la actuación del BNDES puede beneficiar a Brasil en relación a los países de América del Sur, transformándolo en base de actuación para esta región. A pesar de eso, difícilmente puede llevar a la reversión de la estrategia en relación a países que dentro de la división internacional del trabajo cumplen funciones más elaboradas en el proceso de acumulación del capital, a ejemplo del país de origen del grupo, de la llamada tríade (Japón, Unión Europea y

EUA) o de China, que es el mercado consumidor más dinámico en la actualidad.
Lo que hace la actuación del banco es simplemente acrecentar una ventaja más a aquellas que el país ya presenta, a saber: es la mayor economía de sudamerica y, por lo tanto, el mayor mercado consumidor – elemento importante en la definición empresarial de localización de filiales que tienen como objetivo atender la demanda del mercado regional. Además de eso, el país posee un grado mayor de complejidad en su economía, lo que se traduce en la oferta de servicios industriales y de infraestructuras, en la disponibilidad de materias primas y alguno desarrollo técnico para la utilización de tales recursos, como el petróleo y la energía eléctrica. Añádase, además, la mano de obra barata como la de otros países de la región y una relativa estabilidad política con la desarticulación de sindicatos y movimientos sociales por el gobierno Lula.
Aun considerando el aporte concedido para las transnacionales, apenas aquellas del sector de automóvil accionan frecuentemente los préstamos del BNDES, corroborando la idea de que la mayoría de las empresas extranjeras ya poseen su propia estrategia de financiación no necesitando del apoyo del banco, especialmente porque eso significaría alterar su estructura de fornecimiento de piezas y componentes. El sector de automóviles, sin embargo, ya posee una organización productiva caracterizada por la integración productiva entre Argentina y Brasil de modo que no tuvieran que promover la reestructuración del sistema de suministro y intercambio entre sus filiales.
Considerando la participación en los proyectos de infraestructura, observamos, en el Cuadro 1, que solo Alsthom y Metso de Brasil participaron en obras de infraestructuras en la región suramericana. La menor participación de las transnacionales en esos proyectos está asociada a la reserva de mercado puesta en práctica por el BNDES para favorecer a las constructoras brasileñas, especialmente, Norberto Odebrecht, Queiroz Galvão y Andrade Gutierrez que obtuvieron las mayores cantidades de recursos.
Esta prioridad en el destino de la financiación está relacionada, según el PDP, al intento de promover la formación de grandes grupos nacionales en condiciones de competir en el mercado internacional. Conforme la lógica del banco y de los gestores gubernamentales, la internacionalización es fundamental para la mejora de la competitividad del país y del desarrollo económico, es decir

> (…) la competitividad de las firmas nacionales en mercados extranjeros se hace cada vez más importante para la actuación del país como un todo. La internacionalización debe ser vista como un medio esencial para el aumento de la competitividad internacional de las empresas, promoviendo el desarrollo del país y facilitando la restructuración económica y el acceso a los recursos y mercados (Além & Madera, 2010:42)

Partiendo de la asociación entre intereses privados y desarrollo nacional, las políticas elaboradas por el gobierno y conducidas por el BNDES componen las teorías que conciben el desarrollo y el subdesarrollo como diferentes cuantitativamente, es decir “como un retraso en relación a las experiencias históricas de desarrollo” (Carcanholo, 2008:253). Ese retraso puede estar causado por el tamaño insuficiente del mercado de capitales, de la capacidad

de innovación, de la ausencia de instituciones típicamente capitalistas o valores socioeconómicos, etc, correspondiendo a la intervención pública corregir tales desajustes de modo que se permita el desarrollo capitalista.

> Lo que ese tipo de perspectiva no consigue captar es que desarrollo y subdesarrollo son fenómenos cualitativamente diferenciados y ligados tanto por el antagonismo como por la complementariedad, es decir, aunque sean situaciones antagónicas, los dos fenómenos pertenecen a la misma lógica/dinámica de la acumulación del capital a escala mundial (Ídem: 253)

Partiendo de la crítica elaborada por la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD) entendemos que el sistema capitalista presenta una lógica de reproducción que es contradictoria, generadora de desigualdades y exclusión internas a los países y en el sistema mundial entre las naciones. Por eso, el proceso de acumulación del capital crea al mismo tiempo países desarrollados y subdesarrollados. Por lo tanto, las políticas públicas pueden quizás resultar en mejorías temporales de las variables macroeconómicas o de la tasa de desempleo, pero difícilmente servirán para revertir las debilidades estructurales de las economías subdesarrolladas como la elevada concentración de renta, la dependencia financiera y tecnológica. Especialmente si se realizan como soporte de las decisiones y elecciones empresariales que buscan potencializar la valorización del capital como viene haciendo el BNDES.

Cuadro 1 – Proyectos de Infraestructura en América del Sur financiados por el BNDES: 1998-septiembre 2013

País da Contratação	Área do Projeto	Exportador	Razão Social Mutuário	Nome do Projeto	Ano de contratação
Argentina					
	Energia	Norberto Odebrecht SA	Transportadora de Gas del Sur S/A	Expansão do Gasoduto TGS	2005
	Energia	Confab Industrial S/A	Transportadora de Gas del Sur S/A	Expansão do Gasoduto TGS	2005
	Energia	Confab Industrial S/A	Transportadora de Gas del Norte S/A	Expansão do Gasoduto TGN	2005
	Energia	Norberto Odebrecht SA	Fideicomiso Financeiro de obras - Gasoduto Sur/Norte	Expansão Gasodutos TGS e TGN	2007
	Energia	Confab Industrial S/A	Fideicomiso Financeiro de obras - Gasoduto Sur 2006/08	Cruce Magallanes	2009
	Construtoras	Norberto Odebrecht SA	Água y Saneamientos Argentinos S/A	Planta Trat Água - Las Palmas - AYSA	2009
	Energia	Norberto Odebrecht SA	Fideicomiso Financeiro de obras - Gasoduto Sur 2006/08	Gasoduto Cammesa Módulo III	2010 e 2012
	IIRSA	Camargo Correa S/A	Água y Saneamientos Argentinos S/A	Saneamento BUE	2010
		Bureau consultoria LTDA.	Gobierno de San Juan	Projeto Túnel Água Negra	2012
Chile					
	Construtoras	Alstom Energia Brasil LTDA	Empresa de transporte de pasajeros Metro SA Chile	Metrô de Santiago	2003 e 2006
	Construtoras	Agrale Sociedade Anônima	Trans Araucarias S/A	Agrale -Transantiago	2007
	Construtoras	Construtora OAS LTDA	Gobierno de la Provincia de Chaco	Aqueduto del Chaco	2012
Equador					
	Construtoras	Multitrade S/A	Cedege-Estudios Desarrollo Rio Guayas	Águas de Santa Elena	1997/98
	IIRSA	Multitrade S/A	Ministério de Obras Públicas do Equador	Rodovia Interoceânica	1998
	Construtoras	Andrade Gutierrez S/A	Ministério de Finanzas y Crédito Público	Irrigação - Riego Tabacundo	1998
	IIRSA	Silex Trading S/A	ND*	Manutenção de vias	1999
	Construtoras	Norberto Odebrecht SA	Ministério de Finanzas y Crédito Público	Transp Rios Chone e Portoviejo	1999
	Construtoras	Engevix Engenharia S/A	Ministério de Finanzas y Crédito Público	Transp Rios Chone e Portoviejo	1999
	IIRSA	Norberto Odebrecht SA	Ministério de Obras Públicas do Equador	Rodovia Interoceânica	1999
	Energia	Norberto Odebrecht SA	Hidropastaza SA	UHE San Francisco	2004
	Energia	Furnas Centrais Elétricas S/A	Hidropastaza SA	UHE San Francisco	2004/05
Paraguai					
	IIRSA	Arg LTDA	República do Paraguai	Ruta 10	2001
	IIRSA	Arg LTDA	Consorcio A.R.G.Tecnoedil	Ruta 8	2002
Peru					
		Marcopolo Trading SA	Expreso Cial S/A	Exportação para a Expreso Cial SAC	2004
	Energia	Confab Industrial S/A	TGP - Transportadora de Gas del Peru S.A - TGP	Gasoduto Camisea	2009
	IIRSA	Andrade Gutierrez S/A	Construtora Andrade Gutierrez S/A Peru	Projeto Bayovar - Abastecimento de Água	2010
	Energia	Norberto Odebrecht SA	Empresa de Generacion Huallaga S/A	Usina Hidroelétrica de Chaglla	2013
Uruguai					
	Construtoras	Norberto Odebrecht SA	Consórcio Odebrecht/Benedito Roggio/Stiller	Águas Maldonado	1998
	IIRSA	Schahin Engenharia S/A	Schahin Engenharia S/A	Linha Transmissão UTE Punta del Tigre	2006
	Energia	Construtora OAS LTDA	Dist de Gás de Montevideo S/A Grupo Petrobras	Renovação Rede Gás Montevidéu	2007
Venezuela					
	Construtoras	Silex Trading S/A	ND	FONTUR	1998
	Energia	Alstom Energia Brasil LTDA	Governo da Venezuela	UHE La Vueltosa	2006
	Construtoras	Norberto Odebrecht SA	Construtora Norberto Odebrecht SA	CNO - Supplier	2008
	Construtoras	Norberto Odebrecht SA	Governo da Venezuela	Metrô de Caracas - Linhas 2,3, 4 e 5	2001 a 2009
	Construtoras	Andrade Gutierrez S/A	Governo da Venezuela	Siderúrgica Nacional	2011
	Construtoras	Andrade Gutierrez S/A	Petroleos de Venezuela S/A PDVSA	Estaleiro	2012
	Construtoras	Metso Brasil Ind e Com LTDA	Camargo Correa S/A (Venezuela)	TUY IV (acueducto)	2012
	Construtoras	PDL Sistemas LTDA	Camargo Correa S/A (Venezuela)	TUY IV	2012

Fonte: BNDES (2014)

Nota: Foram excluídas da listagem as contratações que permitiam identificar o valor individual de operações, protegido por sigilo nos termos do art. 6º, I, do Decreto 7.724/2012, a partir do quadro de desembolsos por países. Dessa forma, foi preservado o sigilo das informações detalhadas de operações por países com reduzido número de contratações realizadas por ano. Do total de 3.287 contratações, foram excluídas 175 contratações originadas em 75 operações, das quais 5 são referentes a exportações brasileiras de bens e serviços para construção de obras de infraestrutura.

* Não Disponível

A fin de caracterizar los proyectos de infraestructuras realizados en América del Sur con el aporte del BNDES analizamos, a continuación, el Cuadro 1 que especifica las obras ejecutadas. Podemos dividirlas en tres apartados: I) las que componen o completan la IIRSA; II) las realizadas con el fin de impulsar el sector de la construcción y III) aquellas relacionadas con la integración energética del gas natural y de la electricidad.

I. Financiación de proyectos que componen o complementan la cartera de la IIRSA

1. El proyecto Túnel Agua Negra engloba la pavimentación y la construcción de un túnel entre las ciudades de San Juan (AR) y Coquimbo (CH) a fin de establecer una mejor comunicación fronteriza entre Argentina y Chile en la Cordillera de los Andes. La obra, que está incluida en el eje Mercosur-Chile de la cartera de proyectos de la IIRSA, ha resultado de estudios realizados por los gobiernos de Argentina y Chile "(…) para la construcción de una nueva unión y construcción de gran extensión de túneles para reducir los efectos sobre las vías de las avalanchas y los deslizamientos de piedras" (BNDES, 2010:61) de la cordillera.

El proyecto forma parte del corredor bioceánico Aconcagua de conexión entre los océanos Atlántico y Pacífico a través, respectivamente, de las ciudades de Porto Alegre (BR) y Coquimbo (AR) (Mapa 1). Además de proveer la estructura

necesaria al aumento del intercambio entre Argentina, Chile y Brasil, el túnel intenta facilitar el acceso a los mercados asiáticos porque la principal ruta de comunicación entre Argentina y Chile por las ciudades de Cristo Redentor y Mendoza está saturada. Además de eso, este paso mantiene "indisponibilidad en las temporadas invernales (40 días promedio al año)" (Gobierno San Juan, 2014) de modo que la construcción del túnel persigue, también, mantener durante todo el año el acceso entre los dos países.

La obra beneficia, en Argentina, la producción del centro y del norte, principalmente, las provincias de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos que juntas son responsables del 63% de la producción de soja de Argentina. En Brasil, se pretende mejorar el transporte de la producción de carnes y granos del sur - la segunda mayor del país (IIRSA 2012).

Nótese que la apertura de nuevas vías de acceso al pacífico unifica a los países que componen el eje Mercosur-chile, dado que el análisis del comercio exterior de la región suramericana demuestra que, desde la década de 1990, las exportaciones tuvieron "(...) II) fuerte reducción de los Estados Unidos como destino (...) y III) el sustancial crecimiento de nuevos destinos, como China y el resto del mundo" (Caracanholo, 2010:p.11/12). Las estadísticas de la Cepal para los años 2012/13 demuestran que en Brasil (17,0%), Chile (22,8%), Argentina (7,4%), Perú (15,2%) y Uruguay (4,3%) las exportaciones para China registraron una participación mayor que las dirigidas a los EE. UU., respectivamente, 11,2%; 11,1%; 5,1%, 13,3% e 3,5%.

Lo interese de Chile en el obra es, también, aumentar su volumen de comercio a través de la oferta de servicios logísticos, puesto su mayor proximidad de los mercados asiáticos. Además de esto, pretende beneficiar las mercancías oriundas de los otros países de la región, utilizando su experiencia en adecuar las características de los productos a las normas internacionales y reexpórtalos utilizando los Tratados de Libre Comercio (TLC's) que le dan acceso privilegiado a diverso mercados[9] (NUMAIR 2009). En la relación con Brasil, en razón de los requisitos de contenido nacional mínimo que los TLC's imponen a las mercancías comercializadas,

> Los dos países están estudiando alternativas de triangulación de las operaciones, proceso que ha envuelto en Brasil a la clase empresarial, el BNDES, Federaciones de Industrias y el Ministerio do Desarrollo, Industria e Comercio Exterior (...) Algunas opciones pasan por la formación de joint-ventures con emprendedores chilenos forneciendo insumos a la producción o la instalación de unidades fabriles de empresas brasileñas en Chile (Numair, 2009:142)

Mapa 1 – Proyecto de conexión entre los océanos Atlántico en Porto Alegre (Brasil) y el océano Pacífico en Coquimbo (Chile)

[9] Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, este país posee Tratados de Libre Comercio o de Complementación económica con las siguientes naciones: Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil, Uruguay, Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia., Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza, Nueva Zelandia, Singapur, Brunei Darussalam, Australia, Canadá, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Vietnam, Japón, Colombia, México, Perú, Turquía, India, Corea del Sur. Disponible en: < http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/>

Fuente: Gobierno Regional de Coquimbo (2012)

2. La pavimentación de la Ruta 8 en Paraguay no está na cartera de la IIRSA. A pesar de eso, es un proyecto complementario al corredor bioceánico Paranaguá (BR) – Antofogasta (CH) en la referida iniciativa (Mapa 2). Se constituye en una carretera que cruza la ferrovía bioceánica en las proximidades de San Pedro del Paraná – frontera entre Paraguay e Argentina (BNDES 2011). El objetivo es abrir vías de acceso secundarias para que las ciudades más distantes puedan, también, transportar su producción a través de la ferrovía.

Así como el corredor Aconcagua, el bioceánico tiene por objetivo “optimizar las conexiones Atlántico – Pacifico por donde las riquezas de la región sur del continente serian distribuidas internamente y/o enviadas para el exterior” (IIRSA, 2012:p.78), obteniendo una salida más rápida para alcanzar los países asiáticos.

Con respecto a Brasil, se pretende promover la mayor integración productiva del agronegocio entre Paraguay y Oeste del Paraná (BR), especialmente, las cadenas de soja, maíz, trigo, avicultura y ganado. Además de eso, la mejor infraestructura tiene el propósito de apoyar el crecimiento de las inversiones brasileñas en la región. Conforme el BNDES (2011), la precaria infraestructura del Paraguay es uno de los motivos que están retardando nuevas inversiones de empresas brasileñas en la región, puesto que existen dificultades para que la producción llegue hasta la Hidrovía Paraná-Paraguay de donde son exportadas hacia otros destinos.

Mapa 2 – Corredor Bioceánico Paranaguá (BR) – Antofogasta (CH)

Fuente: BNDES (2011)

3. La rehabilitación y pavimentación de la Ruta 10, también en Paraguay, busca conectar el departamento de San Pedro con Brasil: “su principal función es la de transportar materias como algodón, hierba y soja, desde el sur del departamento de San Pedro hasta la ciudad de Salto del Guairá” (Mantega, sd: 48), que está en la frontera con Brasil por Mato Grosso do Sul. Resáltese que esta vía permite la ampliación de la actividad agrícola de la región y la integración productiva con Brasil en la cadena de soja.
4. La línea de transmisión de la Central Termoeléctrica (UTE) Punta del Tigre, construida en Uruguay, está incluida en la cartera de la IIRSA en el eje Mercosur-Chile. El proyecto pretende ampliar la oferta de energía para uso nacional, en especial, el “proyecto de construcción de un terminal de regasificación de GNL en costas uruguayas” (IIRSA, 2012:564). El plan es que el excedente sea exportado. La principal beneficiaria de la obra es la Petrobras cuya actuación en “(…) Uruguay está concentrada na distribución de gas natural, gas liquefeto de Petróleo y gas manufacturado (...)” (Petrobras, 2014).
5. La carretera Interoceánica también integra los proyectos de la IIRSA en el eje Amazonas y pretende conectar Ecuador al eje vial Paita - Tarapoto – Yurimaguas en Peru. La vía va desde Los Omos (Gauayaquil) en Ecuador hasta la ciudad de Rioja en Perú, donde se une al llamado eje Amazonas Ramal Norte, de ahí a través de los ríos de la cuenca amazónica, se va a poder llegar a Brasil (ciudad de Manaos) y acceder a la llamada carretera interoceánica del sur, que va de Acre a São Paulo. De esa manera, la obra completa una comunicación más entre los océanos Atlántico y Pacífico. El objetivo de la obra es “(…) facilitar el transporte por carretera para carga y pasajeros entre Ecuador y Brasil, utilizando la recientemente construida Vía Interoceánica entre Brasil y Perú” (MREMH, 2013).
Las intervenciones en el territorio del Ecuador, también, tienen como objetivo promover la mejor comunicación de este país con Perú en razón del Programa Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Ecuador – Perú, cuya principal actividad productiva es la explotación mineral. El referido plan contempla la construcción de vías de desembocadura, infraestructura energética y de comunicaciones y la identificación de oportunidades de inversiones para la iniciativa privada. Aunque todavía no existen empresas brasileñas

involucradas en este programa, está iniciativa puede constituir para ellas una oportunidad a medio plazo, dado que el PDP prevé el estímulo a la expansión internacional de las empresas brasileñas en ese sector.
6. El proyecto Bayóvar de abastecimiento de agua integra el proyecto de explotación mineral de la minas de Bayóvar-Sechura, en Perú, de propiedad de la Compañía Vale. Conforme estudios de evaluación ambiental, las obras buscan construir un vertedero sanitario para residuos domésticos y canales de abastecimiento de agua para las perforaciones de las minas (IIRSA, 2012).

II. Aportaciones financieras a las constructoras y estímulo a las exportaciones

En esa categoría están las diversas obras de infraestructura urbana como el metro de Santiago, el metro de Caracas, las obras de saneamiento, tratamiento de agua y acueductos. Dichas construcciones no resultan en mayor integración física o energética entre los países de Sudamérica de modo que la financiación del BNDES se constituye en apoyo a la internacionalización y apertura de mercados para las constructoras brasileñas. Además de eso, son una manera de impulsar las exportaciones de productos confeccionados en territorio brasileño, como los vagones y locomotoras, autobuses, equipos de energía y bienes de la cadena productiva de la construcción civil.
La importancia de las constructoras Norberto Odebrecht e Andrade Gutierrez como exportadores de los proyectos financiados por el BNDES refleja el peso que la construcción civil tiene en la estrategia gubernamental de inversiones prioritarias. Eso ocurre porque la llamada cadena de la construcción civil está formada por los sectores de cemento, metalúrgico, siderúrgico y extracción mineral, todo ramos en los cuales la intervención del poder público está orientada a la promoción de una mayor internacionalización.

III. Financiación para la infraestructura energética

En esas contrataciones se observan intervenciones en el área de gas y energía hidroeléctrica. Con respecto al gas, la financiación a la Transportadora Gas del Sur (TGS) es, también, el apoyo a las actividades de una empresa brasileña en el exterior, pues la Petrobras posee el 50% del capital social de la TGS, empresa responsable de la distribución del 62% del gas consumido en Argentina y tiene la concesión de los gaseoductos Nueba I, Nueba II y San Martín (TGS, 2014).
Resáltese, además, que las financiaciones del BNDES para el sector de gas y petróleo se constituyen, también, en aporte a la internacionalización de la Petrobras, cuyo principal factor impulsor es la búsqueda de fuentes de materias primas esenciales a la continuidad de la actividad económica de esa empresa.
Además de eso, como en el caso de la TGN, que detenta los gasoductos en el norte y centro-oeste argentino, la financiación pretende dar apoyo a las exportaciones de servicios de ingeniería y construcción (Mantega, sd: 42).
El aporte financiero del BNDES al sector de gas y petróleo tiene una dimensión estratégica. Según el Programa de Desarrollo Productivo, el objetivo de la intervención pública es convertir toda la cadena del sector del gas y del petróleo instalado en Brasil en “un nuevo polo de provisión en el Atlántico Sur para abastecer principalmente productores del continente africano y de América Latina” (MIDC, 2008:31). Para ello, el gobierno confía en la mejora de las infraestructuras, el desarrollo del sector del país en comparación con otros

países de la región y en el dominio tecnológico de la Petrobras en la exploración y explotación de petróleo y derivados[10].

Además de Argentina, el BNDES financió la renovación de la red de gas de Montevideo y la expansión del gaseoducto Camisea en Perú. En el primer caso, las obras realmente benefician a empresas brasileñas instaladas en el país, ya que el 95% de ese gas es destinado al consumo industrial[11]. Además de eso, el dibujo del gaseoducto Cruz del Sur ha sido hecho considerando la posibilidad de aumentar una extensión de 400 km para llegar a la ciudad de Porto Alegre (BR) (Kolzulj, 2004:39). Añádase que la referida financiación tenía por objetivo – así como el gaseoducto Camisea – el apoyo de la exportación de servicios de ingeniería y bienes producidos en Brasil.

Aún en relación con la cuestión energética, el cuadro 1 muestra la financiación de tres hidroeléctricas: en Venezuela, Perú y Ecuador. La hidroeléctrica de Chaglla en Perú compone el acuerdo bilateral de integración energética firmado con Brasil para el aprovechamiento del potencial energético de aquel país. Este acuerdo prevé la construcción de 15 centrales hidroeléctricas en Perú para abastecimiento prioritario de su mercado interno y la venta del excedente a Brasil. Los proyectos en Perú se realizan a partir de la asociación entre las empresas de capital brasileño: Eletrobrás, Furnas, OAS, Odebrecht, Engevix y Andrade Gutierrez.

En Venezuela, los proyectos de energía financiados por Brasil buscan promover la interconexión eléctrica en la frontera con Roraima (BR), además de sanar la crisis en la generación de energía eléctrica en ese país. En Ecuador, la perspectiva es "aumentar las inversiones de las empresas brasileñas (...) proveer la carencia de energía de Ecuador y aumentar el porcentaje de fuentes renovables en la matriz energética ecuatoriana" (MRE, 2010).

Petrobras y Electrobras son empresas empeñadas en la consecución de la llamada construcción de la infraestructura energética de América del Sur. Este proceso se constituye en la integración de los mercados de energía a través del fortalecimiento de las interconexiones (ampliando las líneas de transmisión y gasoductos) y la homogeneización del marco regulatorio del sector. Junto con BNDES, estas empresas buscan dar secuencia al Plan de Acción para la Integración Energética firmado en 2008 por los países que integran la UNASUR. Conforme las directrices de dicho plan, se hace necesario estimular

> (…) la complementariedad de todas las fuentes de energías disponibles en la región, el intercambio tecnológico para la búsqueda de nuevas fuentes y

[10] La capacidad técnica que adquirió Petrobras además de dar a Brasil la autosuficiencia petrolera (…) permitió su ingreso a sectores estratégicos para el abastecimiento estadounidense, como el Golfo de México y los campos del delta del Níger. Lo cual, al tiempo de dar mayor independencia técnica a Brasil para la producción de crudo, permitió extender su actividad fuera de sus fronteras y le otorgó mayor capacidad de negociación frente a Estados Unidos por la importancia que para el abasto estratégico del imperio estadounidense tienen las innovaciones brasileñas (Hernández, 2007:126/127).

[11] Los grandes terratenientes brasileños desde la década de 1990 transfirieron a Uruguay – por la intensificación de la lucha por la tierra en Rio Grande do Sul protagonizado por el Movimiento de los Sin Tierra (MST) – su producción ganadera. Con la crisis de 2002, varias empresas brasileñas aprovecharon la devaluación de los activos para adquirir frigoríficos uruguayos. "En 2007 sólo Mafrig acaparaba el 30% de la faena y las exportaciones de carnes uruguayas, controlando los capitales brasileños el 43% de las exportaciones cárnicas, el primer rubro del comercio exterior del país" (Zibechi, 2012:240).

> recursos energéticos; así como el desarrollo de toda la cadena de valor de la energía, en aras de su industrialización (UNASUR, 2008:2)

Elaborado en los marcos del regionalismo abierto de la CEPAL, el Plan señala la necesidad de la participación de la iniciativa privada en la explotación de los recursos naturales de forma que se obtenga una mayor eficiencia en el aprovechamiento de las riquezas de la región. Resalta, también, la importancia de la homogeneización de la reglas de funcionamiento del sector, de una política de precios que proteja las inversiones privadas ahí realizadas y la institucionalización de mecanismos de financiación para el intercambio de energía.

Desde el punto de vista de los intereses brasileños, la integración busca suplir la industria con diferentes fuentes energéticas a menores costes. Además de los imperativos de la competitividad internacional, este objetivo está relacionado con la especialización productiva de la economía brasileña en *commodities* industriales que son, también, sectores intensivos en energía. Por lo tanto, la expansión de estos ramos de actividad requiere el aumento de la potencia instalada en la economía, originando excedentes que permitan un rápido aumento de la producción en respuesta al aumento de la demanda de mercado, es decir, la

> (…) competición en el mercado mundial, sobre todo industrial, [exige] una importante mejoría en la calidad de los servicios y, sobre todo, la reducción de los riesgos de desabastecimiento o interrupción y costos competitivos (Vainer, 2007:27).

Los datos de las fuentes de energía utilizadas en la economía brasileña muestran que hubo un aumento en la utilización del gas natural de un 6,5% en 2001 para un 10,3% en 2010. De esa oferta total, alrededor de un 1/3 se provee de importaciones. La industria es el mayor consumidor de energía y responde a un 35,6% de la demanda total de ese servicio en territorio nacional. Los subsectores que más consumen energía por orden decreciente son: alimentos y bebidas (9,8%); hierro y acero (6,9%); papel y celulosa (4,2%), química (3,1%), no ferrosos (2,5%) y cemento (1,7%) (MNE, 2011).

Las dos principales fuentes de energía de la industria brasileña son la electricidad y el gas natural consumiendo, respectivamente, el 44,2% y el 36,5% del total ofertado en el país. Por lo tanto, el apoyo a la provisión de esas fuentes de energía, especialmente, la financiación a hidroeléctricas, es importante en la estrategia de consolidar el liderazgo brasileño en América del Sur y forma parte de su proyecto de máximo aprovechamiento de los recursos hídricos del continente para la producción de energía, ya que las fuentes hidráulicas responden por el 74,4% de la electricidad ofrecida en el país.

Además de viabilizar la importación de energía excedente de los otros países de Sudamérica, la construcción de centrales hidroeléctricas, a medida que implica en la inundación de amplias extensiones de territorios, permite la utilización de los ríos como hidrovías para el transporte rápido y menores costos de la producción agropecuaria, como en el complejo del Rio Madera que

prevé la construcción de dos hidroeléctricas en el lado brasileño y una en el lado boliviano[12].
El aporte de los emprendimientos energéticos, también, se encuadra en la perspectiva de promoción de la internacionalización de las empresas del sector. La privatización del petróleo, del gas y de la electricidad en Brasil y en los países de la América del Sur transformó esas actividades en negocio para el capital, es decir, en actividades destinadas a generar ganancias para sus controladores. En el contexto de mudanza de la matriz energética y la escasez de las fuentes de petróleo y derivados algunas empresas, como la Petrobras y la Electrobras, han acelerado las inversiones en el área para garantizar el control de las fuentes aún disponibles.

3. Proyecto de integración, desarrollo y capital internacional

A pesar de que las financiaciones del BNDES para la construcción de la infraestructura de América del Sur tienen una relativa autonomía de los proyectos que componen la cartera de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura de la Región Sudamericana (IIRSA), en la distribución de recursos el banco comparte con la IIRSA los presupuestos del regionalismo abierto, según el cual la integración regional impulsada por los gobiernos debe reforzar las acciones de la iniciativa privada y dirigirse a la reducción de los costos de transacción, permitiendo el aumento de la competitividad de los bienes y servicios de América Latina en el mercado mundial.
A partir de esa óptica, las intervenciones físicas en el territorio usan como criterio de prioridad los flujos comerciales y las cadenas productivas con inserción internacional que ya existen o que pueden ser creadas dentro de un territorio nacional o multinacional. Por eso, la IIRSA define Eje de Integración y Desarrollo (EID)[13] como

> (…) franjas multinacionales de un territorio en donde se concentran espacios naturales, asentamientos humanos, zonas productivas y flujos comerciales. Los EIDs representan una referencia territorial para el desarrollo sostenible de la región, que facilitará el acceso a zonas de alto potencial productivo que se encuentran actualmente aisladas o subutilizadas debido a la deficiente provisión de servicios básicos de transporte, energía o comunicaciones (IIRSA, 2012)

En las intervenciones del BNDES – que son complementarias a algunos de los proyectos de la IIRSA – el énfasis también recae sobre la dinamización de los flujos de mercancías y las potencialidades de la región. Las ventajas de localización, los recursos naturales y la mano de obra más barata son canalizadas para los sectores productivos de modo que la intervención estatal se destina a fortalecer la unión entre diferentes espacios geográficos, facilitando la utilización de estos recursos a costos menores.

[12] Además del aumento de la generación de energía, la previsión es que la obra aumente la capacidad de transporte de cargas en el lado brasileño para 35 mil millones de toneladas/año y en el lado boliviano para 24 mil millones de toneladas/año (Carpio, 2005).
[13] La IIRSA dividió el territorio sudamericano en diez EIDs: Eje Andino; 2. Eje Andino del Sur; Eje Capricornio; Eje Hidrovía Paraguay-Paraná; Eje Amazonas; 6. Eje Escudo Guayanés; Eje del Sur; Interoceánico Central; Eje Mercosur-Chile; Eje Perú-Brasil-Bolivia (IIRSA, 2012).

La lógica de financiación de la infraestructura de América del Sur por el BNDES, a medida que impulsa la expansión de las empresas garantizando sus condiciones de rentabilidad ha mantenido las asimetrías entre Brasil y los países de la región. Es decir, las intervenciones refuerzan el perfil de comercio de Brasil con los países de América del Sur, según el cual, en 2013, mientras el país exportaba un 14,4% de productos básicos y un 82,7% de productos manufacturados para las otras naciones de la región, importaba, respectivamente, 31,2% y 59,9% (MIDC, 2014). De modo que América Latina es el principal suministrador de las importaciones brasileñas de productos primarios y basados en recursos naturales conforme ha analizado Carcanholo (2010a). Aun según el autor, las características de las importaciones brasileñas refleja una división del trabajo interna a la región en la que el Brasil

> (…) se especializó en la exportación de productos con mayor contenido tecnológico para América Latina y Caribe (...), mientras estos se especializaron en la exportación de productos primarios y basados en recursos naturales para la economía brasileña (Idem:35)

El caso de la economía paraguaya es emblemático de esa especialización. Presente en esa nación desde mediados de 1960, los agricultores brasileños, con ayuda del Banco do Brasil, controlan parte de la mejores tierras de ese país.

> Los últimos datos del Censo Agropecuario Nacional (CAN, 2008) demuestra que por lo menos el 19,4% del territorio nacional se encuentra controlado por extranjeros (...) un 11,78% del territorio nacional se encuentra bajo control de propietarios brasileiros (Vuyk, 2013:10).

Estos números son subestimados puesto que no tienen en consideración la posesión ilegal ni tampoco los arrendamientos de tierras de los campesinos paraguayos. Zebiche (2013) estima que la participación de esos productores alcanza el 20% de las mejores tierras del Paraguay.

Desde el punto de vista de los encadenamientos productivos y de la organización de la producción la integración reserva a Paraguay la exportación del producto final para el Brasil – por ejemplo, soja – y la importación de elementos de la cadena productiva como semillas seleccionadas, agroquímicos, máquinas, equipamientos y fertilizantes.

Para tal, además de la asociación con las clases dominantes paraguayas[14], Brasil establece una asociación con EE..UU.. Es decir, aunque produzca en un sector donde tiene ventajas no posee el dominio tecnológico ni el sector de bienes de capital para tener el control total de la cadena productiva de modo que reproduce en Paraguay parte de la división del trabajo con la que funciona en Brasil: en asociación con grandes transnacionales como Cargil y Monsanto.

[14] Conforme Vuyk (2013), los productores paraguayos se benefician del aumento de las rentas y ganancias a través de la especulación con las tierras y la inserción en actividades secundarias (como el comercio minorista), estimuladas por estas inversiones. Además de eso, los latifundistas paraguayos encuentran en los brasileños aliados para la contención de los movimientos de trabajadores que luchan por la tierra.

> El principal capital que controla la mayor parte de la producción agrícola en el país – principalmente de soja – es el capital norteamericano, que controla las principales actividades de provisión de bienes de uso, acopio, industrialización y exportación. La producción en sí está principalmente controlada por el capital brasileño y brasiguayo, así como por capitales paraguayos, desarrollado a través de empresas cooperativas (Vuyk, 2013:12)

Así que las inversiones brasileñas contribuyen a conformar en Paraguay un modelo de apropiación y utilización de la tierra basado en el monocultivo de exportación que significa la formación de latifundios, dilapidación de los recursos naturales, incluida el agua (por el uso de agroquímicos) y pocos encadenamientos productivos locales ya que se importan la mayoría de los bienes de Brasil. Resáltense también perjuicios sociales como la concentración de la renta y conflictos por la tierra, dado que los pequeños productores son expulsados por los grandes terratenientes de la agricultura comercial.

Dicha estructura también es utilizada en la producción de soja y explotación de gas en Bolivia y en las inversiones en Uruguay[15]. Por tanto, tenemos que las economías de algunos países de Sudamérica están doblemente determinadas: I) por la división internacional del trabajo, de acuerdo a la cual a los países periféricos les cabe la producción de bienes de menor contenido tecnológico y II) por la división interregional del trabajo que las inversiones brasileñas intentan promover, moldando tales economías para que desempeñen el papel de suministradores de riquezas naturales como la tierra, la energía y las materias-primas al proceso de acumulación de las empresas instaladas en su territorio.

El referido patrón organizativo es también adoptado en otros sectores en los que Brasil tiene inversiones en Paraguay, como los textiles y alimentos. Aquí la producción tiene como destino el mercado brasileño de modo que las empresas

> (…) buscan producir en Paraguay y enviar la producción al Brasil, haciendo uso de las preferencias del MERCOSUR. La mayor parte de los empresarios brasileños optan por el Régimen de Maquila, que permite producir con exención tributaria para importar insumos y bienes de capital, pagando solamente una alícuota del 1% sobre el valor agregado localmente (César, 2012:9)

La lógica de financiación del BNDES va, por lo tanto, consolidando las asimetrías, convirtiendo estos países en productores de materias primas, abriendo nuevos mercados para la acumulación en sectores donde Brasil ya posee ventajas y que por eso fueron elegidos por el PDP como prioritarios para la intervención gubernamental: agroindustria, minería, celulosa y papel, siderurgia, carnes, petróleo, gas natural.

A pesar del tamaño y la diversificación de la economía brasileña en relación a los otros países que componen América del Sur – no obstante la reestructuración productiva regresiva de la década de 1990 – permitir el país

[15] La relación entre la economía brasileña y argentina es más compleja en razón del mayor montante y diversificación de las inversiones. Requiere un análisis más pormenorizado, que no es posible hacer teniendo en cuenta el objetivo de este texto.

impulsar estrategias de expansión regional de capitales localizados en su territorio nacional no significa la superación de su condición de economía periférica del sistema capitalista.

Esto es así porque la producción en Brasil se realiza mediante condiciones técnicas, expresadas en las máquinas y equipos utilizados cuyos requisitos científicos no son de su pleno dominio. Es decir, los procesos productivos que adoptan no están inscritos en un desarrollo previo de su sociedad como resultado de la maduración continua de las fuerzas productivas[16]. Por eso, la expansión económica está condicionada por la importación de bienes de capital de las economías centrales que disponen tales valores de uso solamente para los sectores que no forman parte del eje central de la acumulación capitalista, consolidando la división internacional del trabajo.

Para definir cuales los valores de uso que son producidos en la periferia del sistema capitalista debemos recurrir a la noción de patrón de reproducción del capital. Conforme Osorio (2004, p. 36),

> el patrón de reproducción del capital apunta a dar cuenta de las formas cómo el capital se reproduce en periodos históricos específicos y en espacios económicos-geográficos y sociales determinados, sean regiones o formaciones económicos sociales.

La categoría patrón de reproducción es construida a partir de los esquemas de reproducción del capital y de los ciclos del capital. La perspectiva de esa categoría es traducir en concreto el movimiento de capital en general. Especificar, en el período histórico, su trayectoria de reproducción, permitiendo, así, aprender la organización de la producción de las diversas economías y como ellas están articuladas en el sistema mundial para viabilizar la expansión de capital. Es decir, "el patrón de reproducción de capital es una categoría que permite establecer mediaciones entre los niveles más generales del análisis y los niveles menos abstractos o histórico-concretos". (Idem: p. 36).

La utilización de esa perspectiva significa observar la reconfiguración de la división internacional del trabajo considerando los padrones tecnológicos y de la organización del trabajo, los mecanismos de financiación, los principales sectores, los mercados de destinos y las políticas estatales que impulsionan la expansión. Esto porque, del punto de vista de la organización de la producción,

[16] Resaltamos que fuerza productiva no está restricta a los instrumentos de producción, se refiere al "poder social, isto é, a força de produção multiplicada que nasce da cooperação dos diversos indivíduos condicionada pela divisão do trabalho" (MARX, 2007, p. 38). El desarrollo de las habilidades e del conocimiento del trabajador son esenciales para por el capital fijo en movimiento y para promover las reorganizaciones técnicas destinadas a disminuir el tiempo de trabajo necesario. Conforme resalta Arrizabalo (2012):

> La noción de fuerzas productivas es objeto, a nuestro modo de ver, de una extendida incomprensión. Una cosa es la formulación de la fuerza productiva, asociada estrictamente a la capacidad técnica de producción del trabajo, de forma asocial y, por consiguiente, relacionada exclusivamente con la productividad. Y otra cosa, bien distinta, es la noción económica y, por tanto, social, de fuerzas productivas, noción que va mucho más allá de una consideración puramente técnica. Claro que las fuerzas productivas se basan en la capacidad productiva, que depende a su vez de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo vivo y los medios de producción disponibles. Pero en ningún caso esas combinaciones son ajenas a las "reglas de juego" sociales (las relaciones de producción) que determinan finalmente cuáles de esas posibles combinaciones se llevan efectivamente a cabo (Arrizabalo, 2013: 717).

> (…) no es lo mismo valorizar el capital produciendo salchichas y produciendo cañones, asinala Marx, para enfatizar que el valor de uso de la valorización define las características del capitalismo que va a ser generado. Los procesos productivos de uno y otro valor de uso son diferentes, y diferentes son los consumidores e los mercados de tales producciones, así como las políticas estatales que de ahí se originan. Una economía que sustenta su valorización en productos bélicos va a estimular la generación de conflictos y de guerras para criar mercados para sus productos. (OSORIO, 2012, p. 46).

De lo expuesto arriba depréndase que aunque la producción capitalista tenga como objetivo central la producción de valor, esto se concretiza a través de valores de uso. Así que en cada fase histórica existen sectores que son el eje central de la acumulación del capital conducidos a partir de algunos requisitos técnico-científicos y de gestión de la fuerza de trabajo. Partiendo de esos elementos el capital promueve la segmentación de las actividades y integración selectiva de regiones permitiendo que el ciclo del capital (D – M … P … M' – D') ocurra con los menores obstáculos posibles. Se forma de esa manera una jerarquía entre las economías que lleva en consideración el papel que desempeñan en la producción, constituyendo economías que cumplen funciones más elaboradas (centrales) y aquellos a los que están reservadas las tareas más sencillas (periféricos).

Actualmente, en la llamada tercera revolución industrial, la especificidad del desarrollo capitalista relegó a América Latina el papel de exportadora de materias-primas y algunos productos manufacturados. El retorno a lo que Osorio (2012) caracterizó como patrón exportador, resulta de un reordenamiento de la acumulación capitalista en términos productivos y geográficos como respuesta a la crisis.

El que nos interesa señalar es que la salida de la crisis, con el restablecimiento de las condiciones de reproducción, pasa por la disminución de capital excedente que no puede ser valorizado. Las fracciones de capital que van a ser aniquiladas o retiradas, temporariamente, del proceso de valorización se decide en el proceso de competencia.

> "(…) conforme las ventajas especiales o las posiciones ya conquistadas, el perjuicio se reparte de forma muy desigual y muy diferenciada, de modo que un capital no entra en la valorización, otro es aniquilado, un tercero apenas sufre perjuicios relativos o devaluación transitoria (MARX. L. III, Vol. IV, 1988, p. 182).

En ese movimiento de reordenación de capital están incluidas las fusiones y adquisiciones, a través de las cuales se sacrifica fracciones de capital para que el capital superviviente posa restablecer las condiciones de acumulación. Eso significó la absorción de capitales latinoamericanos con la reversión de la industrialización que la región había experimentado durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones.

En ese marco general, cada una de las economías periféricas va a inserirse en la producción mundial conforme las posibilidades de su formación económica y social. Es decir, la historia y las características económicas y sociales es, también, un elemento importante en el análisis del papel que cada país cumple

en la división internacional del trabajo ya que considerar la importancia de la acumulación general en la estructura productiva

> (…) no implica suponer que las regiones y naciones semiperifericas y dependientes operarán como simple reflejo en su reproducción capitalista de lo que acontece en los centros del sistema. Pero su espacio de acción estará en el largo plazo delimitado por los movimientos de la reproducción considera de manera sistémica (Osorio, 2004:77)

Por lo tanto, algunos países podrán tener una estructura productiva relativamente diversificada. No obstante, en la medida en que está asentada en la división internacional del trabajo que relega a los países subdesarrollados la producción de bienes de menor contenido tecnológico, tendrán poca participación en la producción de los bienes y servicios que están en la frontera de la acumulación del capital, es decir, aquellas mercancías que consiguen estimular los diversos sectores de actividad y propician mayor ganancia, ramos que tienen "la capacidad de convertirse en pequeñas locomotoras que jaleen la expansión" (Osorio, 2004:43).

La estrategia implantada por el gobierno brasileño a través del BNDES puede evitar que la economía del país pierda posiciones en la jerarquía que atribuye papeles diferenciados entre los países periféricos, dando a algunos mayor importancia en el proceso de acumulación del capital. Es posible que dote a las clases dominantes brasileñas de una importancia económica que le permita negociar su asociación con el capital internacional en condiciones menos desventajosas (dada su fragilidad económica, financiera y militar), asegurándole espacios de valorización en asociación con la burguesía internacional. Sin embargo, no va a permitir al país la superación de su subdesarrollo ni tampoco de su extrema desigualdad social ya que mantiene la dependencia tecnológica y financiera.

Además de impulsar las estrategias de los capitales situados en Brasil, la recuperación y ampliación de la infraestructura física de los países de Sudamerica, abriendo su vasto territorio a la explotación capitalista, pretenden organizar la contribución de la región a recomposición de la ganancia del capital, ya que la "salida de la crisis para el capitalismo tiene de pasar, necesariamente, por la creación/ampliación de espacios de valorización para el capital excedente, al tiempo en que son elevadas las tasas de plusvalía" (Carcanholo, 2010: 3)[17].

Una de las formas para aumentar la tasa anual de plusvalía es a través de la reducción del tiempo de rotación del capital determinado "por la suma de su tiempo de producción y de su tiempo de circulación" (Marx, 1985:115). Así que los medios de transporte más rápidos, dada la nueva organización de la producción, afectan directamente el tiempo de producción – caracterizada por el gran dislocamiento de las partes y los componentes del producto final – y el tiempo de circulación del capital, es decir, el tiempo en el que la mercancía tarda en venderse.

Además de eso, los menores costos de transportes disminuyen el montante de capitales necesarios para la elaboración de la mercancía, es decir, disminuyen el valor del capital constante que entra en el proceso productivo, de modo que

[17] Para una explicitación de las causas de la crisis contemporánea ver Arrizabalo (2012)

manteniéndose el montante de capital variable y dada la tasa de plusvalía, se observa el aumento de la tasa de beneficios[18] (MARX, 1988). Así los transportes más rápidos y eficientes en la medida en que aceleran el ciclo del capital e implican menores costos de producción contribuyen a elevar la rentabilidad.

Todavía desde el punto de vista del capital, la construcción de una infraestructura que propicie controlar más fácilmente las fuentes de materias primas puede favorecer su acumulación a la manera del capital ficticio[19] ya que los minerales y productos agropecuarios son activos financieros transaccionados en la bolsa de valores.

El control de las fuentes de materias primas usadas en la producción – garantizando la continuidad del proceso de valorización – siempre fue importante para el capital. En la actualidad, la mayor explicitación de la necesidad imperialista de controlar los recursos naturales se origina del agotamiento de la matriz energética petrolífera sin que otro modelo energético haya tomado su lugar.

El avance de las investigaciones en el área genética y de la biotecnología habilita una variedad de materiales con potencialidad para desempeñar la función de matriz energética del capitalismo. De ahí la carrera para apropiarse de la biodiversidad del planeta – en especial de la suramericana – ya que de esta forma se puede garantizar el control y la organización de la extracción de la nueva fuente energética que va a servir de base para la producción. Además de eso, el surgimiento de China en la economía mundial – buscando su seguridad energética y alimentaria – sitúa un elemento más de tensión en la disputa por los recursos naturales del planeta.

A la necesidad histórica del capital de dominar los recursos naturales, se añade la importancia del capital ficticio en la actual dinámica de la acumulación del capital. En esa lógica, el descubrimiento de nuevas fuentes de materias primas, la adquisición de yacimientos minerales, de petróleo y tierras, así como el registro de patentes pueden significar la valorización inmediata de títulos y acciones, y por lo tanto, de rentas financieras, aunque estas explotaciones nunca sean concretizadas. La práctica especulativa de la explotación agropecuaria y minera se expresa de manera contundente en las bolsas de valores, donde conforme "la Agencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTACD) [...] el volumen del comercio de *commodities* en los mercados financieros derivados es, actualmente, de 20 a 30 veces mayor que el que se aplica al comercio de la producción física" (Seaone, 2012:15).

Como estímulo al proceso de valorización basada en el capital ficticio están en marcha procesos de expropiaciones que buscan transformar bienes colectivos en activos financieros, a ejemplo del agua, de la biodiversidad, de los

[18] Para objetivar dado quantum de trabalho, por tanto para apropiar dado quantum de mais-trabalho, se requer menor dispêndio nas condições de trabalho. Caem os custos que são exigidos para apropriar-se desse determinado quantum de trabalho (Marx, livro IV, 1988, p. 61).

[19] El capital ficticio está representado por los títulos de crédito que dan derecho a su propietario a rendimientos futuros que pueden o no ser derivados de algún capital. Cuando los rendimientos no proveen de un capital real su carácter ficticio está dado por su inexistencia. En el caso de que tales títulos representen un capital real su carácter ficticio está dado por la incerteza de realización de su rendimientos; "además de que el mismo título puede ser revendido innumerables veces, a partir de la misma tasa de interés, formando varias propiedades (derechos de participación) en base a apenas un montante de capital inicial, que puede ni completar su proceso de circulación" (Carcanholo, 2010:260).

hidrocarburos y de los minerales. Entre los mecanismos utilizados para la conversión de los bienes públicos en bienes privados están: I) las privatizaciones; II) las políticas públicas; III) las nuevas reglamentaciones y IV) la expansión de la lógica que fundamenta el mercado de carbono a una variedad de recursos naturales y actividades productivas.

Como fue realizado con la emisión de co_2, la orientación es que el problema ambiental, en razón de los límites físicos del planeta a la expansión del capital, se convierta en fuente de ganancia a través de los mercados financiero. Así que la acción de diversas naciones, incluida Brasil, y de organizaciones multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se destina a limitar los niveles de contaminación y deforestación, mientras crea la posibilidad de que empresas y países contaminadores adquieran ese derecho a través de la compra de títulos emitidos por los detentores de los recursos ambientales.

En Brasil, el Plan Nacional Sobre Cambios Climáticos (PNMC) regula la utilización de los títulos de carbono en los sectores de energía, siderurgia, minería y agronegocio. Al mismo tiempo en que crea una fuente de rentabilidad para los propietarios de los recursos naturales, permite la expansión de actividades económicas depredadoras del ambiente y socialmente perjudiciales.

> La Política Nacional de Cambios climáticos crea la demanda de la reducción de las emisiones nacionales y la delega al mercado a través de la autorización de emisiones de bonos o créditos de carbono por sectores productivos tenidos como más “limpios”. La instalación de megaproyectos energéticos en la Amazonia, como la Central Hidroeléctrica de Belo Monte o el Complejo Tapajós [financiados por el BNDES y Electrobras], además de impactar los territorios indígenas y de los pueblos tradicionales amazónicos y generar daños incalculables a la biodiversidad local, podrán negociar, en la forma de “activo ambiental”, su bonos por dejar de emitir carbono, ganando dinero en el mercado financiero (Packer, 2012:127/128)

En ese contexto, la construcción de la infraestructura física y energética en la región suramericana contribuye a viabilizar la explotación de sus recursos naturales, poniéndolos a la disposición del capital ficticio. El grado de apertura e internacionalización de la economía brasileña garantiza que la explotación sea realizada por los capitales locales en asociación con los extranjeros.

4. Consideraciones Finales

El análisis de la política del gobierno brasileño y de las financiaciones del BNDES para infraestructuras de América del Sur muestran que la prioridad de las políticas estatales es la expansión de las empresas localizadas en Brasil y no la activación de una integración que supere la dependencia o la naturaleza extremamente desigual de las sociedades suramericanas.

A pesar de incluir alguna prioridad para favorecer las llamadas empresas brasileñas - las constructoras y las empresas del sector energético en especial - la actuación del poder público no es antagónica al capital internacional. Por el contrario, se asienta en un modelo de asociación subordinada que profundiza el resultado de la inserción de Brasil y de los países de la región en la globalización, es decir, de la mayor integración de estos países al imperialismo.

Por lo tanto, la construcción de proyectos de explotación intensiva de recursos naturales y fuerza de trabajo y que además visan controlar las riquezas de los territorios suramericanos profundiza un viejo modelo conocido de los países de la región de acumulación vía devastación del medio ambiente, expropiación de poblaciones privándolas de sus medios de vida para conceder el control del territorio y sus recursos a las transnacionales. De ese modo, se refuerzan las características de la estructura productiva de la región como productora de recursos naturales y *commodities* industriales, aumentando la dependencia tecnológica y financiera, la concentración de la renta y las desigualdades sociales.

A pesar de los perjuicios que causan, las intervenciones en Sudamérica que parten de Brasil siguen adelante porque están también en consonancia con estrategias empresariales de capitales instalados en otros países del cono sur, a ejemplo del agronegocio en Argentina y Bolivia, los sectores de logística en Chile o la minería en Perú y Ecuador. Además de esto, esta política se constituye en soporte de la acumulación del capital en general cuya intención es aprovechar los recursos de la región en beneficio de la recomposición de la rentabilidad de su proceso de acumulación, de modo que los proyectos están en conformidad con los intereses de las transnacionales que operan en estos países.

La acción brasileña, por lo tanto, refleja la articulación de los diversos intereses de la región y de fuera de ella en los proyectos de integración física y energética, función que desempeña intentando sacar el máximo provecho de la reestructuración del capitalismo mundial para las empresas con participación de capital brasileño. El gobierno de Brasil tiene posibilidades de desarrollar ese papel porque ha mantenido, a pesar de la liberalización de la década de 1990, una estructura estatal de tres bancos (Banco do Brasil, Caixa Económica Federal y BNDES), un cuerpo técnico calificado en agencias de investigación y empresas gubernamentales (a ejemplo del IPEA y Embrapa) y no ha llevado a cabo toda la venta de las principales empresas del sector energético (Petrobras y Electrobras). Es decir, ha mantenido un aparato mínimo que permite al Estado desempeñar la función de crear las condiciones favorables a la máxima expansión de los grupos dominantes.

Desde el punto de vista financiero, la intervención gubernamental, además de transferir masas de dinero público y de los trabajadores para apoyar la expansión privada, amplia el endeudamiento público de los países sudamericanos, ya que los préstamos sean del BNDES, BID o CAF generan obligaciones que afectan a las cuentas del Estado contribuyendo a poner tales economías en constante ajuste fiscal con disminución de los gastos sociales. La financiación de estas instituciones, también, impone alteraciones en el marco regulatorio y en las definiciones técnicas de los proyectos para garantizar la plena atención a las demandas privadas.

Aun considerando las cuestiones financieras, el trasvase de ganancias de los países de Sudamérica a Brasil pueden agravar la posición de vulnerabilidad externa de aquellos países. A ese respecto, los datos del Banco Central de Brasil muestran que en 2000 el montante que Brasil recibió por la cuenta de servicios fue de US$ 9.500 millones y en 2012 este valor subió para US$ 39.900 millones, es decir, se cuadruplicó pese a la crisis de la economía mundial. Los datos no están desagregados por origen geográfico, pero

considerando que más del 77,0%[20] de las empresas brasileñas en el extranjero están presentes en América del Sur podemos inferir que una parte significativa de estos valores provienen de esa región. Destáquese que el envío de estos recursos está asociado a criterios empresariales[21], es decir, no hay relación entre las cantidades de exportaciones de un lado y las remesas de ganancias y dividendos por otro, lo que contribuye a generar presión sobre la Balanza de Pagos de esos países.

La intervención brasileña, por lo tanto, está orientada en el sentido de organizar una nueva ola de expropiaciones en nombre del desarrollo nacional. En esta ocasión no solamente de las tradicionales riquezas minerales y de la tierra, sino también del agua (ya que los proyectos hidroeléctricos limitan el acceso de la población a este recurso) y de la biodiversidad, convirtiéndolas en mercancías al servicio de la acumulación del capital no solo en su territorio, sino también en los otros países de América del Sur.

Bibliografia

Além, Ana Cláudia & Madeira, Rodrigo (2010). "Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras" en Além, Ana Cláudia (ed.) *O BNDES em um Brasil em Transição*. Rio de Janeiro: BNDES. pp 24 - 40

Almeida, Mansueto (2009). Desafios da Real Política Industrial Brasileira do Século XXI. *Texto para Discussão* IPEA. 2009. n. 1452. Rio de Janeiro: IPEA, 1979 ISSN 1415-4765

Arrizabalo, Xabier (2012). El imperialismo, los límites del capitalismo y la crisis actual como encrucijada histórica. En: *Actas de la XII Jornadas de Economía Crítica,* Sevilla 9-11 de febrero 2012. pp 705-736

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (2011). *Corredor Bioceânico Ferroviário – Estudos técnicos referentes ao eixo de capricórnio*. Rio de Janeiro: BNDES

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (2014). *BNDES Transparente*. Disponible en Web: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparent> Consulta: 01/2014

Bruckmann, Monica (2011). *Recursos naturales y la geopolítica de la integración Sudamericana*. España: Rebelión.

[20] No podemos asociar directamente ese porcentual a la ganancia extraída en tales países en razón de la diferente rentabilidad de los mercados en los cuales las empresas actúan y de la importancia de las mayores empresas na generación de este excedentes a ejemplo de la Vale do Rio Doce y la Petrobras que tiene una inserción geográfica más diversificada. Remito a FDC (2013) para el análisis de los números de la internacionalización de las empresas brasileñas en el extranjero.

[21] Con respecto a tal conducta empresarial debemos mencionar que algunas empresas tiene mostrado intenciones de dejar la economía Argentina por causa del controle de tarifas que limitan la rentabilidad de algunos sectores y controles cambiarios que dificultan el envío de dividendos al exterior.

Carcanholo, Marcelo (2008). “Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e alternativas de desenvolvimento”. *Revista de Economia Contemporânea* v. 12, n. 2, p. 247-272

Carcanholo, Marcelo (2010a). *O Banco do Sul – Arquitetura institucional, políticas públicas e o Desafio do Desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: IPEA.

Carcanholo, Marcelo (2010b). “Crise Econômica Atual e seus impactos para a organização da classe trabalhadora”. *Aurora*, ano IV, n. 06. pp 1-10

Carneiro, Ricardo (2002). *Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX.* São Paulo: UNESP

Carpio, Jorge Molina (2005). “El Megaproyecto Hidroeléctrico y de Navegación del Río Madera” en Patrícia Molina (ed.) *Geopolítica de los Recursos Naturales y Acuerdos comerciales en Sudamerica*. La Paz: FOMOBADE.

César, Gustavo Rojas Cerqueira (2012). La Inversión Brasileña Directa en Paraguay: Características, motivaciones y perspectivas, Asunción: Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP) Disponible en Web: <http://www.cadep.org.py/2012/12/la-inversion-brasilena-directa-en-paraguay-caracteristicas-motivaciones-y-perspectivas/> Consulta: 04/2014

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2011). *UNASUR: Infraestructura para la Integración Regional*. Chile: CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2014). *Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional (SIGCI)*. Chile: BADICC, Cepal, Disponible en Web:< http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/> Consulta: 03/2014

Coutinho, Luciano; Hiratuka, Célio & Sabbatini, Rodrigo (2003). “O desafio da Construção de uma inserção externa dinamizadora” en UFRJ/IE (ed.) *Seminário Brasil em Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: UFRJ. pp 1 - 35

Fernandes, Florestan (2005). *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. São Paulo: Globo.

Gobierno Regional de Coquimbo (2012). *Desafíos Territoriales: Corredor Bioceánico Central Túnel Agua Negra*. Chile: División de Planificación y Desarrollo Regional. Octubre 2012. Disponible en Web: <http://www.acct.cl/presentaciones/Session_I_4_SergioGahona_DesafiosTerritCorredorTunelAgua_Ne.pdf> Consulta: 02/2014

Gobierno San Juan (2014). *Infraestructura*. Disponible en Web: <http://sanjuan.gov.ar/Default.aspx?nId=5249&cId=2> consulta: 02/2014

Harvey, David (2004). *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola.

Hernandez, Efraín León. (2010). *Entre imperios y nacionalismos. Geopolítica de los hidrocarburos amazónicos*. Universidad Autónoma Nacional de México, Facultad de Filosofía y Letras.

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sulamericana (IIRSA) (2012). *Base de Datos de la Cartera de Proyectos del COSIPLAN*. Buenos Aires: IIRSA. Disponible en Web: http://www.iirsa.org/proyectos/Principal.aspx Consulta: 10/2013

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) (2011). *Agenda de Proyetos Prioritarios de Integración*. Buenos Aires: IIRSA.

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) (2000). *Comunicado de Brasília*. Brasília: IIRSA

Kozulj, Roberto (2004) La industria del gas natural en América del sur: situación y posibilidades de la integración de mercados. *SERI 77*. Chile: CEPAL.

Mantega, Guido (sd). *La integración de América del Sur: el BNDES como agente de la política externa brasileña*. Brasília: Itamaraty.

Marx, Karl (1988). *O Capital*. Coleção Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural.

Ministério das Relações Exteriores (MRE) (2011). *América do Sul e Integração Regional*. Brasília: MRE Disponible em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/america-do-sul-e-integracao-regional> Consulta: 02/2012

Ministério de Minas e Energia (MNE) (2011). *Balanço Energético do Brasil*, Brasília: MNE

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana (MREMH) (2013). *Avances en la ejecución del eje Manta-Manaos*. Ecuador: MRE. Disponible en Web: <http://cancilleria.gob.ec/avances-en-la-ejecucion-del-eje-manta-manaos/> Consulta: 02/2014

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) (2008). *Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP)*. Brasília: MIDC.

Ministério do Meio Ambiente (MMA) (2008). *Plano Nacional sobre Mudança do Clima*. Brasilia: MMA.

Nyko, Diego (2011). *Integração Regional, cooperação financeira e atuação do BNDES na américa do Sul no período recente*. Director: André M Biancareli. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia: Unicamp.

Novoa, Luis Fernando (2009). “O Brasil e seu “desbordamento”: o papel do BNDES na expansão das empresas transnacionais brasileiras na América do Sul” en Instituto Rosa Luxemburgo Stiftung (ed.) *Empresas Transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário*, São Paulo: Expressão Popular.

Osorio, Jaime (2004). *Crítica de La economía vulgar*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.

Packer, Larissa (2012). *Capitalismo "Verde": como os novos mecanismos jurídicos e financeiros preparam o mercado para a economia*. Disponible en: <http://br.boell.org/downloads/larissa_packer.pdf> Consulta: 10/2013

Peinado, Javier Martínez (2010) La estructura teórica centro/periferia y el análisis del sistema económico global ¿obsoleta o necesaria? En: *Actas de la XII Reunión Internacional de Economía Mundial*, Santiago de Compostela 26-28 de mayo de 2010.

Secretaria de Comércio Exterior (2014). *Estatísticas de Comércio Exterior (DEAEX)*. Brasília: MIDC. Disponible en Web: <http://www.mdic.gov.br//sitio/interna/index.php?area=5> Consulta: 03/2014

Seoane, José (2012). Neoliberalismo y ofensiva extractivista: actualidad de la acumulación por despojo, desafios de nuestra América. *Theomai no. 26*, pp 1 - 28.

Vuik, Cecilia (2013). *Subimperialismo brasileiro y dependencia Paraguaya: análisis de la situación actual*. Buenos Aires: CLACSO. Disponible en Web: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsdl/collect/clacso/index/assoc/D8967.dir/VuykTrabajoFinalCLACSO2013.pdf> Consulta: 03/2014

Zibechi, Raúl (2012). *Brasil Potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. España: BALADRE y ZAMBRA

Numair, Elaine (2009). *Um Portal para o Pacífico: O eixo Interoceânico Central e a inserção da economia brasileira*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS): Porto Alegre.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Financiarización, acumulación y concentración de capital en grandes empresas mexicanas.

Luis Kato Maldonado y Mª Guadalupe Huerta Moreno

Universidad Autónoma de Madrid

FINANCIARIZACIÓN, ACUMULACIÓN Y CONCENTRACIÓN DE CAPITAL EN GRANDES EMPRESAS MEXICANAS. [1]

Luis Kato Maldonado. (Departamento de economías UAM-A)

Ma Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A)

Resumen

En el artículo se analizará la dinámica de la inversión d productiva en la manufactura nacional por tamaño de empresas a partir de los años ochenta y hasta el 2008 tomando en cuenta la información censal. En la segunda se analiza la capacidad de la industria manufacturera mexicana para generar ganancias y por ende liquidez para incorporarse a los procesos de valorización en los mercados financieros y en la tercera se expone la evolución del financiamiento y la adquisición de activos en tres grandes corporativos empresariales mexicanos (Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana). El trabajo demostrará como la financiarización en las que están insertas las grandes empresas manufactureras nacionales ha generado un modelo de acumulación implosivo que limita las capacidades de crecimiento para el conjunto de las actividades industriales del país y cuyo efectos directos son: incapacidad para generar empleos formales, bajo crecimiento de la productividad y un proceso acelerado de desindustrialiación acompañado éste, por procesos de concentración y centralización de capital en la manufactura nacional.

[1] Luis Kato Maldonado. (Departamento de Economía UAM-A) jarumi@prodigy.net.mx y Ma. Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A) mghmoreno@yahoo.com.mx

Financiamiento, acumulación y concentración de capital en grandes presas mexicanas. [2]

Introducción.

Las secuelas de la crisis financiera 2007-2009 se evidenciaron en las hojas de balance de los grandes corporativos nacionales y reflejaron los cambios en su gestión del financiamiento y la inversión. Cambios que son consistentes con un capitalismo cuyo eje articulador es la financiarización y que como explican, entre otros, Lapavitsas (2009, 2010), Toporovski (2000, 2004), Toporovski y Michell (2012) Parguez, Rochon y Secareccia (2012), Sawyer (2013) Shaik (2011) se expresa en el crecimiento desmesurando de las finanzas, de las obligaciones y los activos financieros, y los movimientos en los flujos financieros entre gobiernos, empresas, familias e intermediarios financieros bancarios y no bancarios. Donde el rasgo más sobresaliente es el desacoplamiento de las finanzas y la producción.

La dominación del capital financiero se relaciona con la gran masa de recursos que circula en los mercados financieros buscando afanosamente obtener rentas, y cuyo punto de arranque está en el abandono del régimen de paridades fijas también llamado patrón oro-dólar. Al desestructurarse dicho régimen, la creación de los productos financieros y la emisión de moneda-divisa produjeron un crecimiento extraordinario de los medios de pago que hizo que la circulación financiera alcanzara un valor desproporcionado con respecto a la circulación de bienes y servicios[3] (Giraldo 2005).

En el capitalismo dominado por las finanzas los accionistas se convierten de hecho en acreedores que asumen el carácter de propietarios de acciones y títulos o directamente de prestamistas que exigen a los administradores de las empresas generar el máximo beneficio inmediato posible. Objetivo alcanzado con la diversificación de inversiones físicas y financieras. [4] La forma en que las empresas se articulan a la nueva acumulación capitalista es diferente, pues mientras para la gran empresa acoplarse a las dinámicas actuales de valorización del capital apreció, por intermedio de la sobrecapitalización y el endeudamiento, como una salida natural a la búsqueda de mayores ganancias, para los establecimientos industriales más pequeños los efectos de aquellas se expresan cuando las

[2] Luis Kato Maldonado. (Departamento de Economía UAM-A) jarumi@prodigy.net.mx y Ma. Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A) mghmoreno@yahoo.com.mx

[3] Este crecimiento se puede detectar a través de dos mercados: el mercado internacional de divisas, en el que las divisas se intercambian entre ellas y el mercado internacional de capitales, en el que las diferentes monedas son objeto de operaciones de crédito. Este mercado se organiza en tres compartimientos: los préstamos bancarios internacionales, las obligaciones internacionales (títulos) y los instrumentos monetarios.

[4] Pero también con estrategias corporativas orientadas a la reducción de los costos laborales que desde principios de los años ochenta han generado cambios estructurales en el empleo –sintetizados en la "racionalización" (relocalización de la producción y en algunos casos el cierre de fábricas), "mercantilización" (la desaparición de una carrera con una empresa), y la "globalización de la producción" (traslado del empleo a países con salarios más bajos)– que han resultado en pérdidas permanentes de los puestos de trabajo y en ciclos de sucesiones de crisis económicas y de recuperación sin empleo (Lazonick, 2010, 2011)

afectaciones al funcionamiento de la gran empresa se transmiten a la actividad económica en general y al funcionamiento de los mercados internos.

En el marco de esa reflexión se preparó el presente trabajo. En la primera parte se revisan algunas de las contribuciones heterodoxas al a análisis de la inversión y su financiamiento. En la segunda se analiza la capacidad de la industria manufacturera mexicana para generar ganancias y por ende liquidez para incorporarse a los procesos de valorización en los mercados financieros, y en la tercera se expone la evolución del financiamiento y la adquisición de activos en tres grandes corporativos empresariales mexicanos (Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana). Al final se presentan breves conclusiones.

1.- Financiamiento, inversión y ganancias.

En los enfoques heterodoxos los análisis respecto de los problemas del financiamiento se ubican en términos de la acumulación de capital y la rentabilidad de los capitales privados e independientes. No se parte de supuestos mercados perfectos con actores económicos racionales e información simétrica sino del hecho de que en una economía basada en la propiedad privada y en el trabajo asalariado, el cambio se relaciona con la producción de mercancías, “cosas”, que expresan el tiempo de trabajo socialmente necesario y que se destinan al consumo social. Donde la disociación entre ventas y pagos que se produce en la circulación de mercancías da lugar al surgimiento, primero, de las letras de pago y, después, al dinero-crediticio (Hilferding, 1971). Entonces, el dinero-crediticio emerge como resultado de un acto de cambio privado entre particulares, de un acuerdo entre vendedor y comprador para aplazar el pago de tal manera que la venta de la mercancía se realiza en un momento diferente al de la entrega del equivalente social válido: el dinero.[5] Pero además los actos de inversión no se asocian con la generación de ahorro sino con la búsqueda de ganancias.

Para Shaikh (2011) la ganancia del empresario -la tasa de retorno sobre la inversión industrial después de la deducción de todas las demás reivindicaciones salariales sobre la plusvalía - es la magnitud más relevante en la explicación de las decisiones de inversión de los capitalistas. En tiempos "normales", el dinero es una pequeña fracción del capital de la sociedad, y no surge ningún gran error empírico si tratamos el valor del capital de los activos fijos como simplemente igual a la mano de obra que los produjo. Entonces, como señala Marx:

> Sobre la base de la producción capitalista, el dinero permite al capitalista extraer y apropiarse para sí de una cierta cantidad de trabajo no remunerado, el producto excedente y la plusvalía. De esta manera el dinero recibe, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional, a saber, la capacidad de funcionar como capital. En esta capacidad del capital potencial, como un medio para la producción de beneficios, se convierte en una mercancía, sino un bien de un tipo especial (1980: 433-456).

A la formación de capital ficticio se le denomina capitalización. Cualquier ingreso regular y periódico puede ser capitalizado sobre la base de la tasa

[5] El dinero en la Escuela Postkeynesiana es dinero endógeno, dinero–creditico que surge una vez que la banca satisface la demanda de préstamos. Lo que da a la banca una influencia decisiva en el nivel de actividad económica.

promedio de interés, como el producto que arrojaría un capital prestado a esta tasa de interés. De este modo se pierde, hasta sus últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital, consolidándose la idea del capital como un autómata que se valoriza por sí solo (Marx, 1980: 601). El término «ficticio» se aplica, pues, a los diversos instrumentos que van desde los títulos de propiedad a las acciones, bonos e incluso los proyectos de ley de impuestos u otorgamiento de subsidios. El capital productivo al rotar tiende a convertir una mayor cantidad de capital en dinero. Capital de dinero es una forma de dinero. Se trata de un préstamo, el derecho a utilizar el dinero para obtener la plusvalía que, en términos contables de una empresa, se registra en la llamada proyección de flujo de efectivo (cash flow).

Ese balance de las empresas determina los cambios históricos en el efectivo y equivalentes de efectivo de una entidad, clasificando los flujos de fondos del periodo según procedan de actividades de operación, inversión y financiamiento. Se puede decir que los cobros de intereses y dividendos provienen de actividades de inversión, pues representan el rendimiento obtenido por dichas inversiones, los pagos de intereses y dividendos se relacionan con actividades de financiación, ya que son el costo de obtener recursos financieros. Las actividades de inversión constituyen la adquisición y venta de activos que generarán efectivo a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en el efectivo y equivalentes al efectivo. Las actividades de financiación son las entradas y salidas de efectivo que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por parte de la empresa.[6] En las actividades de financiación las principales partidas que se deben tomar en cuenta son: préstamos bancarios a largo plazo, hipotecas por pagar y capital.

Ahora bien, desde la perspectiva keynesiana, la inversión se observa como antecedente del ahorro $(I \rightarrow A)$ que se planea y se realiza a partir de la evaluación de expectativas prometedoras, cuya valoración subjetiva influye en el comportamiento de los empresarios, ya que al existir un alto "estado de confianza" sobre el comportamiento futuro de la economía son estimulados a aumentar sus inversiones.[7] En la medida en que se requiere de dinero adicional a los recursos propios de las empresas para llevar a cabo los planes de inversión surge un nuevo motivo para demandar dinero: el financiamiento. Este motivo para demandar dinero es fundamental en una economía monetaria pues aunque el financiamiento de la inversión podría hacerse con el ingreso generado por la venta de los bienes o servicios de la empresa, cabe esperar que se satisfaga con dinero nuevo, creado a través de la oferta de créditos bancarios o porque los saldos inactivos son transferidos a la circulación (Carvalho, 1997). Es decir, los gastos de inversión de las empresas se pueden enfrentar mediante la creación de dinero, y como señala Keynes:

[6] La relación entre ingresos y egresos de las actividades de financiamiento son: Ingresos de efectivo*:* 1. Cobros procedentes de la emisión de acciones comunes y preferentes u otros instrumentos de capital; 2. Cobros procedentes de la emisión de bonos, préstamos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo. Egresos de efectivo: 1. Pagos de dividendos a los propietarios, incluyendo los pagos para recomprar las acciones emitidas por la entidad; 2. Pagos de los fondos tomados en préstamo; 3. Pagos realizados por el arrendatario para reducir la deuda pendiente procedente de un arrendamiento financiero.

[7] En marco teórico keynesiano esta es una condición *sine qua non* para que la inversión se lleve a cabo, factor que se complementa con la evaluación del empresario respecto del comportamiento de la eficacia marginal del capital y la tasa de interés.

"…efectivamente, el dinero es creado por los bancos, no por los ahorradores (Keynes, 1937; 247). Y lo que hace fundamental a las instituciones bancarias para la economía es que pueden - asumiéndose más o menos líquidos- crear el dinero demandado para el financiamiento de la inversión y, a partir de ello, ubicarse por encima del resto de los agentes económicos en la medida en que:

> El control del financiamiento es principalmente, un potente, aunque a veces peligroso, método para regular la tasa de inversión (mucho más potente cuando se usa como freno que como estímulo). Con todo, esta es solo otra forma de manifestar el poder de los bancos a través de su control sobre la oferta de dinero-por ejemplo, de liquidez (Keynes, 1937; 210-11).

Por su parte, el mercado de capitales aparece, dependiendo de la fase del ciclo económico, como opción para acceder a la liquidez que sustente los negocios en marcha y su expansión.[8] Entonces, en una economía capitalista la inversión puede llevarse a cabo utilizando los recursos propios de la empresa, utilizando sus reservas líquidas; a través de créditos bancarios pero también emitiendo acciones. En el primer caso, la inversión representará gastos adicionales que tendrán una contrapartida en las ganancias ahorradas de otros capitalistas, y si el financiamiento se da por medio de la obtención de créditos bancarios, también se habrá generado un mayor volumen de gasto y de ganancias ahorradas que tomaran la forma de depósitos bancarios. Al mismo tiempo, con el incremento en las ganancias el valor de la empresa crece y se podrán emitir bonos o acciones para amortizar los créditos bancarios obtenidos previamente (Kalecki, 1982).

Ahora bien, las posibilidades de una empresa para seguir operando en una determinada industria y acceder a los recursos de terceros dependen de su tamaño y su capital. Por ello como expresó Kalecki: "Una firma cuyo capital de empresa sea grande podría obtener fondos para realizar una inversión de gran cuantía, cosa que no podría hacer una cuyo capital de empresa fuera pequeño" (Kalecki, 1982; 124). Es decir, el financiamiento externo, que puede obtenerse vía la emisión de acciones, está restringido por la cuantía de su capital y cuando la empresa desea obtener recursos más allá de su capital propio, las nuevas inversiones sólo podrán realizarse aceptando pagar al prestamista altas tasas de interés, comprometiendo con ello sus ganancias, en caso de que las haya, y la viabilidad de la propia empresa, lo que la coloca en una situación de riesgo creciente (Kalcki, 1937). Es importante señalar que estas ideas se produjeron en un período del desarrollo capitalista caracterizado por el surgimiento de alianzas de negocios entre intermediarios financieros y empresas, cuando los sistemas financieros -con un centro articulador en el sector bancario o en el mercado de capitales, o bien en una combinación de ambos- tenían la función de sustentar con crédito y financiamiento la inversión, la producción y la circulación porque eran estas las esferas propias de la realización de las ganancias empresariales.

En la etapa más reciente de la globalización que comenzó en los setentas del siglo pasado con la desestructuración del sistema financiero

[8] Como señala Toporovski (2000), ello depende de los pronósticos que se hacen los inversionistas respecto de las ganancias que pueden obtener por la realización de los valores de las empresas en los propios mercados de capital. Por ello si el mercado está a la alza la liquidez estará disponible, pero si el mercado está a la baja y las perspectivas son pesimistas, la liquidez se esfumará, y los empresarios no podrán acceder a recursos frescos.

internacional emanado de los Acuerdos de Bretton Woods, el avance de las tecnologías de información y la explosión en el uso de innovaciones financieras, frente a los cambios estructurales en las economías capitalistas, las transformaciones en los sistemas financieros (banca y mercados de capitales) dieron origen a nuevos aportes que buscan explicar por qué las finanzas adquirieron un lugar preponderante en la acumulación a través de la expansión de la deuda y la especulación. De ahí que se desarrollara una importante reflexión teórica respecto de cómo la inestabilidad financiera podía afectar la operación de las empresas a partir de las condiciones en que obtienen préstamos, venden activos o emiten acciones en los mercados financieros (Minsky, 1986, 1987).

Desde la perspectiva teórica del capital financiero monopolista, lo anterior se complementó con análisis acerca de la relación entre el estancamiento económico observado desde mediados de los sesentas y el incremento de las ganancias empresariales en la esfera financiera, incremento que además se produjo en paralelo al surgimiento de la élite financiera más poderosa de que se tenga cuenta (Magdoff y Sweezy, 1987; Bellamy y Magdoff, 2009; Bellamy y Holleman, 2010).

Es precisamente en la mutación de la acumulación capitalista que el crédito como adelanto de capital para apoyar la producción empieza a desdibujarse y se convierte, por intermedio de los mercados de capitales y las innovaciones financieras, en un apalancamiento dirigido, en la fase de auge económico, a la adquisición de acciones y valores de otras empresas[9] que pueden usarse ya sea como activos líquidos listos para negociarse y respaldar obligaciones de largo plazo vinculadas a inversiones en activos fijos o bien para obtener ganancias adicionales por su venta en los mercados de capitales. . Esta estrategia lleva a la sobrecapitalización que se traduce en la inflación de activos y en un endeudamiento expresado en los rubros de activos y obligaciones de las hojas de balance de intermediarios y de empresas (Toporovski, 2000, 2004, 2012).[10] Pero este endeudamiento, que pesaría menos en las ganancias empresariales por el lado de producción porque los ingresos derivados de la misma podrían utilizarse para amortizar sus obligaciones financieras, puede resultar sensiblemente desestabilizador si las tesorerías de los negocios comprometen recursos en inversiones y en la adquisición de instrumentos financieros cuyos rendimientos dependen, para su realización, de las ganancias de capital esperadas en los mercados financieros.

Sin embargo, mientras en las burbujas la diferencia entre el rendimiento de esos activos y las tasas de interés de los préstamos permite liquidar la deuda adquirida previamente, en la recesión las burbujas son insostenibles porque ni los mercados bancarios ni los de capitales estarán dispuesto a proveer de la liquidez adicional que demandan las empresas, por lo que entre mayor sea el endeudamiento mayor será el peligro de insolvencia en que incurrirá el negocio ante una caída de los rendimientos en los mercados de capital (Sawyer, 2013). Como más adelante se verá el endeudamiento de grandes corporativo nacionales es un reflejo de su articulación a las nuevas formas de inversión apalancada del capitalismo financiarizado.

[9] Se trata de un sobreinversión basada principalmente en crédito.
[10] Pero también en los registros financieros de gobiernos y familias,

2.- La tasa de ganancia de la manufacturera mexicana. [11]

Existen tres formas básicas de definir la *Tasa de Rentabilidad Industrial* a saber: desde la perspectiva del proceso de producción, la tasa de ganancia se define como el cociente entre la ganancia anual (ventas –costos) en unidades monetarias corrientes al comienzo del año entre el monto de capital total invertido (costo de venta +acervos netos) también en unidades monetarias corrientes.[12] Desde el punto de vista de la contabilidad de una empresa se considera como la relación entre beneficios económicos[13] y activos totales. Finalmente, desde el punto de vista de del costo de oportunidad del capital se define como la relación entre la ganancia menos el interés equivalente del capital social de la empresa entre el capital social de la empresa.

De estas tres definiciones la que refleja de manera más exacta los niveles de rentabilidad asociados a las actividades productivas de las empresas es la primera. Tomando en cuenta esto, analizar la tasa de ganancia nos permite comprender cuáles son los costos reales de producción a fin de evaluar, entre otras cosas: si las tasas de reinversión son las adecuadas para mantener y expandir los mercados a satisfacer; si las tasas de impuestos son las apropiadas para mantener y alentar el crecimiento de las empresas; si la

[11] La única fuente que da razón del comportamiento económico de los establecimientos son los censos industriales. Las fuentes que generan datos anuales sobre el comportamiento de la industria manufacturera son la encuesta industrial anual (EIA)[11] y la Encuesta industrial mensual (EIM). Amabas tienen como marco de referencia analítico las clases económicas, y su nivel de agregación está ubicado a nivel de sector, subsector, rama y clase de actividad económica. Se puede afirmar que de las estadísticas nacionales, sólo los censos industriales tienen la particularidad de contener las categorías necesaria para el análisis del ciclo de rotación de capital a nivel de establecimientos, a saber: registran los montos desembolsados anualmente en capital constante circulante (materias primas y auxiliares), siendo su única limitante que no consideran qué tanto de estos insumos fueron comprados en periodos anteriores al año en que se registraron − Y da información necesaria para calcular el número de horas hombre trabajadas−. Asimismo, presentan datos sobre los acervos de capital por tipo de bien permitiendo con ello calcular, a partir de sus propios datos y sin necesidad de información de otras fuentes estadísticas, el crecimiento de sus acervos y de su desgaste por el uso (depreciación) en términos monetarios, mediante el método de inventarios perpetuos. Este método se basa en la estimación de los flujos de inversión utilizando diversos patrones de depreciación, se usa en lugar de la medición directa de los acervos de capital dado que ésta raramente proporciona una base estadísticamente comprensible. El comportamiento estadístico de las series calculadas es que en ciertos momentos presentan saltos importantes derivados fundamentalmente de fenómenos monetarios, los cuales fueron suavizados aplicando tasas de paridad cambiaria peso-dólar. El expresar las variables a sus precios corrientes en dólares nos ha permitido normalizar las series. Esta unidad monetaria nominal reduce el efecto de la inflación y permite ver el comportamiento de los precios considerando un escenario de precios relativos contingentemente estables. Lo anterior permite subsanar la falta de series de índices de precios adecuadas para estimar datos que reflejen el comportamiento físico (a precios constantes) para el conjunto de variables contenidas en la información censal. Asimismo se procedió a analizar si la serie estimada con información censal de Formación Bruta de Capital (FBK) por destino era consistente en cuanto a sus tendencias con las estimaciones de FBCF por destino estimadas por el Banxico para la industria manufacturera (Banxico (1997)). El resultado comprueba que presentan la misma tendencia aunque en términos de valor la serie estimada está por arriba de la serie de Banxico, lo cual es esperado pues esta serie sólo considera a las grandes empresas.

[12] Al nivel de información censal este indicador quedaría de la siguiente forma:

$$G = \frac{Ganancia\ (VBP - Costo\ de\ ventas)}{Costo\ de\ Ventas(Ccc + Dep + Cv) + Acervos\ Netos}$$

[13] Beneficios económicos se definen como las renta obtenidas incluidas las derivadas de instrumentos financieros, , las obtenidas por servicios y productos producidos y la proveniente del arrendamiento de determinado tipo de bienes.

productividad del trabajo vinculada a un nivel determinado de capacidad instalada ha llegado al máximo y de ser el caso, que tipo de inversiones en capital fijo se requeriría para expandir la productividad del trabajo y la capacidad de las empresas en su conjunto; y a nivel de tamaño de empresas destinar, a partir de su rotación de capital, su capital productivo a actividades de especulación.

La estructura industrial que el país actualmente tiene es resultado de un patrón dual de crecimiento industrial caracterizado por la heterogeneidad intrasectorial de la industria, en la que predomina una estructura de mercado oligopólica, dominada por grandes establecimientos, y una inmensa mayoría de industrias con micro, pequeñas y medianas empresas. En condiciones de estancamiento económico, la existencia de esta estructura industrial propicia un crecimiento diferenciado al interior del sector industrial, en donde un grupo de ramas exhiben signos positivos de crecimiento, productividad y exportaciones, así como de un grupo de ramas industriales que se encuentran en contracción. Los diferenciales de crecimiento de los diversos capitales que componen la industria manufacturera provocan que el comportamiento de la productividad de la fuerza de trabajo, en el ámbito agregado, sea explicado únicamente por las grandes empresas que al estar integradas al mercado externo muestran crecimientos significativos, frente a una contracción del mercado interno que no puede ser contrarrestada por los industriales de empresas de menor tamaño.

La caracterización antes mencionada es resultado de los patrones de competencia que dieron origen a este entorno de desarrollo industrial. En tal sentido podemos afirmar que la reproducción de las empresas implica que estas trabajan a una escala condicionada por la tendencia a realizar la mayor cantidad posible de ganancia y a suministrar con el capital existente la mayor cantidad posible de mercancías, es decir, la reproducción del capital se sustenta en la expansión continua de los mercados y actualmente en la capacidad de las empresas para entrar a los circuitos de especulación financiera a fin de incrementar el valor de sus paquetes accionarios.

A nivel del conjunto de las empresas del sector manufacturero entre 1982 y 1992 se detiene la caída en la tasa de ganancia y se estabiliza, posteriormente (1993 – 1998) se presenta una clara tendencia creciente interrumpida entre 1998 y 2002 para posteriormente volver a crecer. Comparando la tasa de ganancia agregada con el comportamiento de la tasa de ganancia de la gran empresa observamos que esta no presentó una tendencia decreciente entre 1970 y 1982 sino que mantiene su tasa de ganancia, y que a partir de 1992 y hasta el 2008, año del último censo industrial, mostró una tasa de ganancia creciente y muy superior a la tasa agregada (Gráfica 1). La capacidad de las grandes empresas para transferir el incremento de costos hacia sus productos finales cuando existía una mayor dependencia de las cadenas productivas nacionales y, cuando las cadenas productivas se desarticularon, acentuaron la importación de bienes intermedios y de capital con el fin de establecer eslabonamientos productivos altamente eficientes y competitivos. Con ello aumentaron su participación en el mercado nacional y sostuvieron su producto en el mercado internacional. En este sentido, se puede afirmar que las empresas ligadas al mercado exterior, grandes empresas, desarrollaron procesos de cambio tecnológico incrementales (cambios que se orientan a adaptar sus escalas de producción

en función de diferenciación de productos); mientras que la mayoría de las empresas no integradas al sector externo se abocaron a depreciar en forma intensiva sus activos fijos y con ello aprovechar la reducción de los niveles salariales impuesta por parte del Estado y el gran capital. (Gráfica 2). Algunos factores en los que se sustentó ese patrón de competencia están asociados a que:

a) El Estado transfirió actividades de sectores rentables que mantenía bajo su control hacia las grandes empresas industriales.

b) Se resarcieron las condiciones de rentabilidad de los capitalistas mediante dos mecanismos: por una parte, el abaratamiento del capital constante circulante gracias a la apertura indiscriminada de la economía nacional, lo que propició la eliminación de capitales ineficientes y provocó la desarticulación de las cadenas productivas nacionales y, por otra, reduciendo el valor de la fuerza de trabajo por debajo incluso del nivel de subsistencia.

c) Las condiciones excepcionales para lograr importantes incrementos de la ganancia fueron aprovechadas fundamentalmente por las empresas ligadas al mercado exterior, independientemente del nivel de actividad de la economía nacional. La segmentación de sus mercados y la especialización alcanzada en sus procesos de producción, comercialización y financiamiento les permitió independizarse de cadenas productivas nacionales que presentaban niveles de eficiencia inferiores a los existentes en el mercado internacional. Al mismo tiempo, lograron elevar su competitividad al disminuir sus costos salariales sin tener que realizar inversiones cuantiosas en maquinaria y equipo de producción, e incluso aprovecharon segmentos dinámicos del mercado nacional que se explican por la alta concentración del ingreso. Para el resto de las empresas, las que lograron sobrevivir a la competencia frontal derivada de la apertura comercial indiscriminada y a la falta de apoyos financieros que indujeran la incorporación masiva de bienes de capital, la competitividad se sustentó en procesos de sobre explotación de la fuerza de trabajo.

d) La menor participación de los salarios en el costo de producción liberó capital dinerario permitiendo con ello financiar la recapitalización de las empresas de menor tamaño, y a las tesorerías de las grandes empresas les dio una gran liquidez para operar en los circuitos financieros especulativos. A nivel agregado se observa que las empresas del sector manufacturero no se recapitalizaron sino que prefirieron incrementar la depreciación de sus acervos brutos. Este comportamiento se caracteriza por un crecimiento muy lento del a formación bruta de capital fijo incluso por debajo de la depreciación acumulada sobre todo durante los periodos de crisis y reestructuración económica (1986-1991 y 2003-2007). [14]

[14] La ecuación que nos permite evaluar el comportamiento de los acervos netos fue la siguiente.

$$AN_0 = AN_0$$

$$AN_1 = AN_0 + FBK_1 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-1} AN_0\right]$$

$$AN_2 = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-2} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_1\right]$$

$$AN_3 = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 + FBK_3 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-3} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-2} FBK_1 + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_2\right]$$

$$AN_n = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 + FBK_3 + ... + FBK_n - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-n} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-n-1} FBK_1 + \alpha(1-\alpha)^{i-n-2} FBK_2 + ... + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_{n-1}\right]$$

Dónde: AN0 = Acervos netos año 0.

FBK $_i$ = Formación Bruta de capital año i.

$\alpha(1-\alpha)^{i-1}$ = Patrón de depreciación geométrico.

La serie original fue calculada en pesos corrientes, para observar la tendencia se calculó esta misma serie en dólares corrientes aplicando el tipo de cambio peso por dólar correspondiente para cada año publicados por el Banco de México.
Las tasas de depreciación nos indica la probabilidad de que el equipo, y las instalaciones al ser revisado en el momento *t* (tiempo decreciente) pierda su valor de uso durante el periodo de tiempo considerado. La tasa de depreciación geométrica fue adoptada por la BEA (Bureau of Economic Analysis) en la medida en que los patrones de depreciación lineal utilizados hasta antes de 1997 no coincidían con las tasas de reemplazo. El modelo utilizado es el siguiente:

$$AN_0 = AN_0$$

$$AN_1 = \frac{AN_0 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-1} AN_0\right]}{IP_1} + FBK_1$$

$$AN_2 = \frac{AN_0 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-2} AN_0\right]}{IP_2} + \frac{FBK_1 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_1\right]}{IP_2} + FBK_2$$

$$AN_3 = \frac{AN_0 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-3} AN_0\right]}{IP_3} + \frac{FBK_1 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-2} FBK_1\right]}{IP_3} + \frac{FBK_2 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_2\right]}{IP_3} + FBK_3$$

$$AN_n = \frac{AN_0 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-n} AN_0\right]}{IP_n} + \frac{FBK_1 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-n-1} FBK_1\right]}{IP_n} + \frac{FBK_2 - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-n-2} FBK_2\right]}{IP_n} + ... + \frac{FBK_{n-1} - \left[\alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_1\right]}{IP_n} + FBK_n$$

Fuente: Elaboración Propia

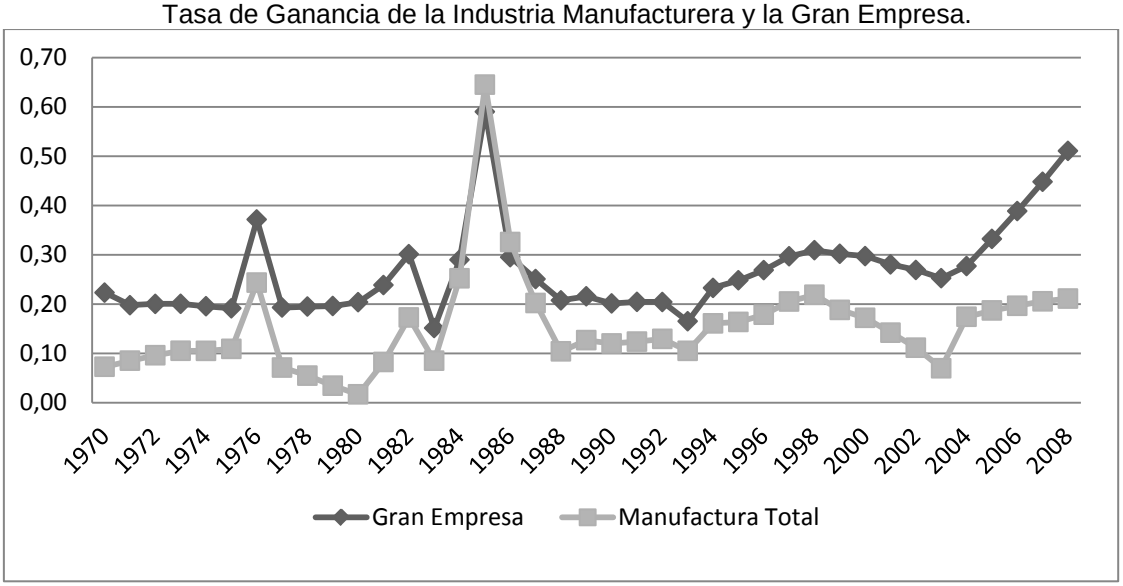
Dónde: IPi= índice de precios

I = al factor de descuento o tasa de interés.

Los Acervos que se obtuvieron a precios históricos se les aplicaron cadenas de índices de precios. Estas cadenas se calcularon a partir de las series de acervos y formación bruta de capital del Banco de México. Originalmente el Banco de México publico índices de precios para acervos hasta 1979. La Dirección General de Precios de Banxico nos proporcionó la serie de Acervos y Formación Bruta de Capital a precios corrientes y precios constantes con ambas series calculamos los índices de precios implícitos hasta 1994. Para verificar que los índices precios implícitos calculados correspondían a los índices de precios publicados por el Banxico por tipo de acervos hasta 1979, se compararon ambas series y se obtuvo una correspondencia absoluta, salvo pequeñas variaciones en Mobiliario y Equipo.

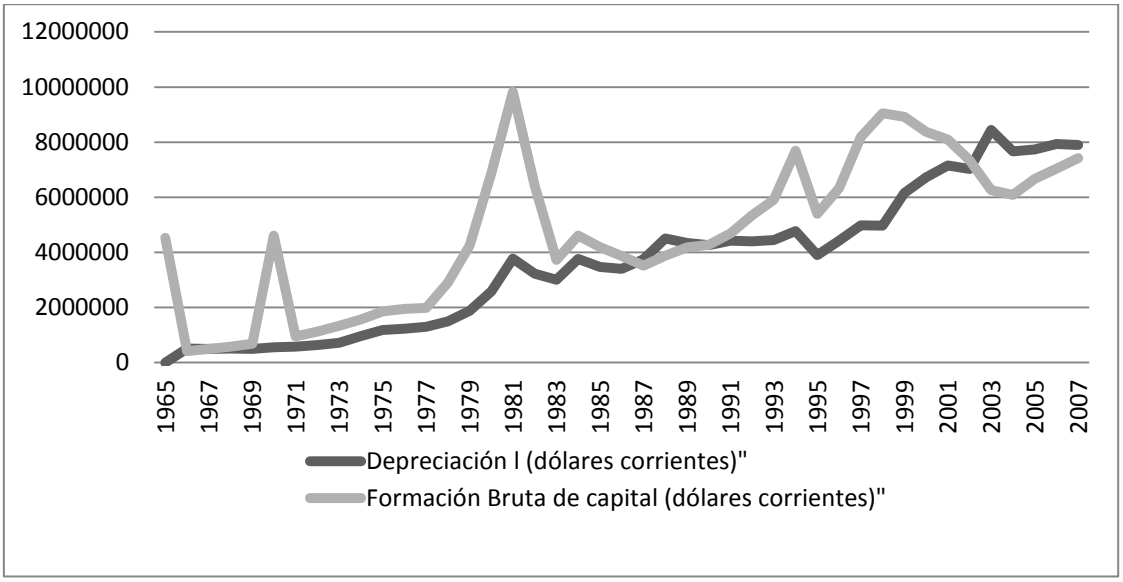
Por lo expresando en c) y d) se tiene que la capacidad de inducir el crecimiento social de la productividad de la fuerza de trabajo se canceló al desarticularse las cadenas productivas orientadas hacia el mercado nacional, dificultando con ello que se propiciaran efectos multiplicadores en la productividad de la fuerza de trabajo hacia las ramas que potencialmente pueden ser integradas.

Gráfica 1
Tasa de Ganancia de la Industria Manufacturera y la Gran Empresa.



Fuente: elaboración propia en base a Censos Económicos.

Gráfica 2
Formación Bruta de Capital y Depreciación
Industria Manufacturera. México



Fuente: elaboración propia en base a Censos Económicos.

Como se observa las empresas productivas alcanzaron altos niveles de rentabilidad, condición indispensable para acumular dinero -capital dinerario-, que les ha permitido integrarse a los circuitos financieros internacionales y desarrollar estrategias de gestión orientadas a concentrar y centralizar

capitales. En contraste las micro, pequeñas y medianas empresas al estar sujetas al comportamiento de los mercados locales están impedidas de mantener tasas de crecimiento estables y con ello sin posibilidades de engancharse a la especulación financiera pues sus escalas de producción y sus flujos de efectivo son limitados y volátiles dado que su espacio de reproducción, el mercado nacional, está prácticamente estancado desde hace más de 25 años. .

3.- Financiamiento e inversión en tres grandes corporativos mexicanos: América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana.

La vinculación de las grandes empresas mexicanas a los circuitos financieros, y la utilización de estos, para acrecentar su ganancia empresarial a través de la transferencia de los riesgos de inversión utilizando, para tal fin, esquemas de ingeniería financiera [15] se expresan en sus inversiones apalancadas en activos físicos y financieros. Para mostrar está relación se estudiaron los casos de Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana. En el transcurso de la década pasada estas tres empresas desarrollaron estrategias de inversión mediante compras apalancadas que les permitieran tomar el control de empresas relacionadas con sus líneas de negocios pero también con la intención de obtener ganancias especulativas en los mercados de capitales por la variación de los precios de los valores asociados a esas inversiones.[16]

La evolución de cualquier empresa de gran tamaño está determinada por un conjunto de variables tanto de su entorno, que incluyen desde la evolución de la economía, el acceso a liquidez en los mercados financieros, las oportunidades de inversión y las características asociadas a la dinámica del mercado en que se opera tanto en términos tecnológicos como comerciales. Pero también están las variables internas como su planeación estratégica, sus estrategias de expansión y financiamiento y sus políticas de inversión. Las cuales dependen de las variaciones del precio de sus insumos y servicios que requieren para su operación cotidiana, del valor de sus acervos productivos y su capacidad productiva, de su tasa de depreciación y de sus planes de expansión o contracción de los mercados (nacionales o internacionales) hacia donde dirigen fundamentalmente sus actividades de producción de bienes y/o servicios.

Unas y otra se retroalimentan en el transcurso del ciclo económico porque expansión económica y mercados dinámicos pueden inducir la realización de nuevas inversiones en la búsqueda de maximizar la rentabilidad y el valor de la empresa, mientras en el ámbito interno se estarán decidiendo políticas de expansión, estrategias comerciales seguir, el tipo de inversiones se que harán y cuáles serán los métodos más adecuados de su financiamiento y el fondeo. En la etapa de crisis o en la fase recesiva las expectativas de menores ganancias y de escaso acceso a liquidez en los merados financieros conducirán a la dinámica inversa.

Lo anterior puede observarse al analizar el comportamiento de la inversión y el financiamiento en grandes corporativos mexicanos en el período

[15] Fundamentalmente instrumentos financieros derivados.
[16] Aunque también realizaron inversiones en instrumentos financieros derivados usados inicialmente con fines de cobertura y posteriormente para obtener ganancias especulativas.

comprendido de 2000-2012. Los tres casos estudiados –América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana[17]- enfrentaron escenarios particulares derivados de la evolución de la economía nacional e internacional, de sus estrategias de expansión particulares, de sus flujos de efectivo, y del comportamiento de los mercados financieros (Cuadro 1).

Cuadro 1

Empresa	Variables externas	Variables internas (estrategia de crecimiento)
América Móvil (Telecomunicaciones, telefonía móvil en mercados con grandes escalas de operaciones).	Expansión del mercado de las telecomunicaciones después de la crisis DOT COM (2001). Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación.	Inversiones y expansión internacional basadas en: adquisiciones e inversiones en infraestructura, tecnología y desarrollo de nuevos productos. Grandes requerimientos de capital.
Bimbo (Productos de panificación, botanas y confitería).	Industria alimentaria relativamente estable. Insumos cotizados a nivel internacional y precios susceptibles a los cambios en los precios externos. Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación.	Inversiones y expansión internacional basadas en: el control del mercado interno y adquisiciones a nivel internacional. Inversiones apalancadas.
Comercial Mexicana (Ventas al menudeo).	Comportamiento del mercado interno, el consumo y la situación económica del país. Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación.	Estrategia de expansión en el mercado nacional basada en: expectativas de modernización y crecimiento del sector de ventas al menudeo. Apertura de nuevas tiendas e inversiones con crédito.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes Financieros Anuales de América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana (2001-2012).

[17] Tres de las 114 empresas que actualmente cotizan en la BMV.

En el caso de América Móvil al principio de la década pasada sus requerimientos de capital destinados a inversiones para la adquisición de equipo y tecnología,[18] recayeron en el flujo de caja de la empresa que pasó de 2 671 millones de pesos en 2001 a 45 487 millones en 2012, en el crédito comercial y diversos financiamientos, en tanto que la adquisición de activos fijos se realizó con la colocación de deuda de largo plazo en los mercados nacionales e internacionales, la emisión de certificados bursátiles, la obtención de créditos sindicados y otros préstamos en moneda extranjera preferentemente dólares (casi el 50% de su endeudamiento estaba denominado en esa moneda). Aunque en el contexto de la crisis de 2007-2009 la empresa tuvo pérdidas cambiarias sobre su deuda neta y sus cuentas por pagar en moneda extranjera tanto en su parte mexicana como en relación a las operaciones con diferentes monedas frente al dólar con que operaran sus subsidiarias en el mundo, después de refinanciar sus deudas y con la generación de efectivo de sus subsidiarias pudo amortizar con holgura los diferentes compromisos de pagos a capital e intereses de sus adeudos de corto plazo. Esto le permitió que el indicador de duda a corto plazo sobre el EBIDTA cayera del 54.7% al principio de la década pasada al 8.6% en 2012

Otro caso con características particulares en cuanto a financiamiento e inversiones es el de la empresa Bimbo que se ubica en el segmento de consumo popular y masivo de productos de panadería y otros productos alimenticios que, aunque estable presenta variaciones estacionales. Los ventas y por lo tanto los ingresos de esta empresa pueden resultar afectados por cambios en el poder adquisitivo de los consumidores asociados al comportamiento del mercado interno y el empleo, por la evolución de los precios internacionales de sus principales materias primas (trigo, aceite de soya, maíz y gas natural) y por las condiciones de funcionamiento de los mercados financieros (tipos de cambio, tasas de interés).[19]

En el periodo de estudio esta empresa realizó importantes adquisiciones de activos que le permitieron expandirse de forma importante (Estados Unidos, América Latina, Europa e incluso posee activos en China). En la mezcla entre fondos internos y externos para financiar sus inversiones, la empresa complementó sus recursos internos, su generación de efectivo, con endeudamiento (mercado bancario y mercados locales de capital y deuda), de tal manera que a una mayor disposición de efectivo le correspondió un menor endeudamiento de corto plazo y viceversa. Es de resaltar que el endeudamiento de largo plazo fue el de mayor carga para esta empresa, mismo que por sus propias características, le permitió distribuir los vencimientos de su deuda y reducir los riesgos relativos a fluctuaciones cambiarias y de tasas de interés.

Hacia la primera mitad de la década pasada sus posiciones en activos se financiaron mediante una deuda compuesta de certificados bursátiles, créditos sindicados, líneas de crédito revolventes y créditos adquiridos directamente por sus subsidiarias para atender necesidades de capital de trabajo. En 2006 su deuda de corto plazo ascendía a 3 248 millones de pesos y

[18] El otro rubro, además del financiero, que es fundamental en el financiamiento de cualquier empresa es el de proveedores, que en el caso de América Móvil son quienes le proporcionan equipo, tecnología y servicios sin los cuales no podría operar adecuadamente.

[19] La inflación simplemente, dado que no hay control de precios en el país, simplemente se incorpora al precio de sus productos.

la de largo plazo a 5 471 millones.[20] Recursos que se complementaron con un creciente flujo de efectivo generado por las operaciones de la empresa y que ese mismo año llegaron a 6 031 millones de pesos. Como resultado el indicador deuda a corto plazo sobre EBIDTA se redujo de 53.0% en 2006 a 21.2% en 2012

El último caso de este análisis es el de Comercial Mexicana, empresa dedicada al comercio minorista en formatos de supermercados, tiendas de descuento e hipermercados.[21] Por el tipo de segmento de mercado en el que se ubica la empresa y sus subsidiarias, sus operaciones estás influidas de manera directa por la evolución de la economía, de tal modo que los períodos de contracción económica necesariamente se reflejan en sus resultados y sus flujos de efectivo. Los cuales también son afectados por condiciones financieras adversas (devaluaciones, incrementos de las tasas de interés, baja en el precio de las acciones) que pueden deteriorar la calidad de sus activos e incrementar el valor de sus obligaciones.

En el período de análisis las inversiones de la empresa y su expansión se basaron en un creciente endeudamiento. Sin contar a los proveedores, que son la principal fuente de crédito comercial, hasta 2006 su endeudamiento neto creció en términos nominales en 481%, con un mayor peso en el largo plazo, por los montos contratados, pero con crecimiento acelerado del endeudamiento de corto plazo, que en sólo dos años, 2005 y 2006 creció en 201%. Frente a ello el endeudamiento de largo plazo se incrementó sólo en 33%. Hasta ese momento sus fuentes de financiamiento provenían de créditos bancarios, obligaciones quirografarias y bonos de largo plazo.

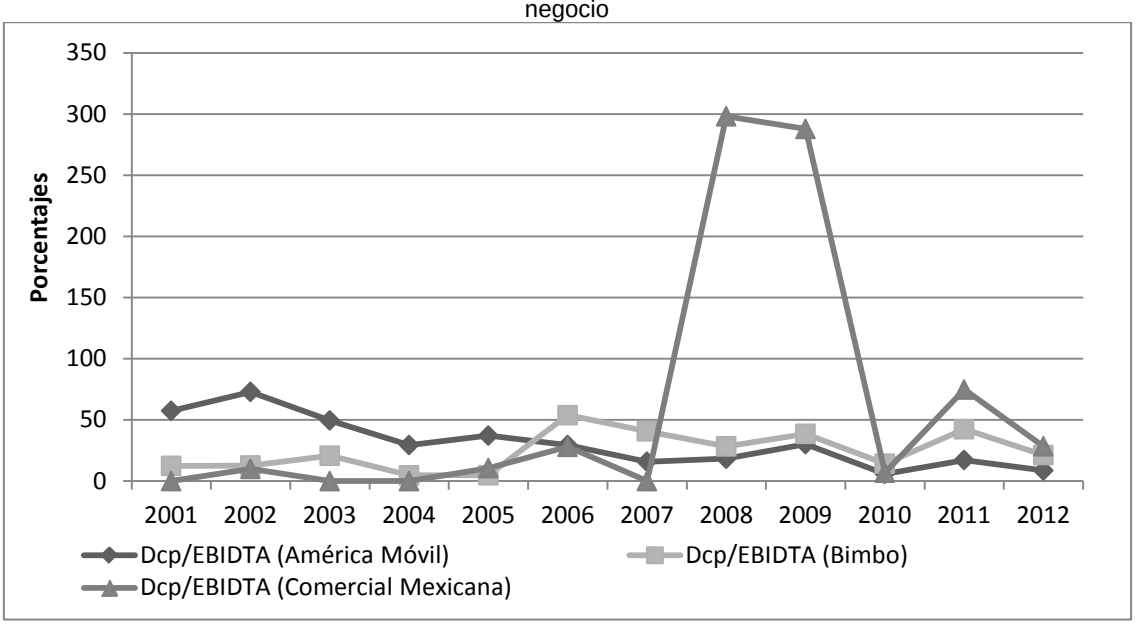
En 2007 la empresa realizó inversiones por 4 200 millones de pesos para aumentar su participación el mercado, cantidad muy por encima de sus disposiciones de efectivo que ese mismo año fueron de 1 891 millones. En el curso de la crisis de financiera se produjeron importantes fenómenos que impactaron negativamente el funcionamiento de esta empresa. Por una parte, la subida en las tasas de interés y la acelerada depreciación del peso afectaron sus posiciones en instrumentos financieros derivados y le reportaron una pérdida de 1 080 millones de dólares.[22] Por otra, la caída en la actividad económica de nuestro principal social comercial influyó negativamente en la dinámica económica interna de tal manera que en términos reales el PIB pasó de 3.3% en 2007 a 1.5% en 2008 para caer a - 6.1% en 2009.

En ese contexto, su deuda se disparó no sólo por el incremento de los fondos externos en su endeudamiento, y su mayor costo, sino por las pérdidas que tuvo que afrontar como resultado de su especulación con instrumentos financieros derivados. Esto se tradujo en obligaciones de corto plazo que en 2008 y 2009 contabilizaron 12 099.8 millones de pesos y 11 897.5 millones respectivamente, y que no pudieron ser compensadas con la generación de efectivo del negocio que esos dos años alcanzó 6 189.6 millones de pesos, sólo el 34% de total del endeudamiento de corto plazo en esos momentos (Gráfica 3).

Gráfica 3

[20] Bimbo tenía en 1996 un crédito por 140 millones de dólares con la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) que tenía vencimientos hacia la primera mitad del decenio pasado.
[21] También tiene participación en el sector de restaurantes.
[22] Para no llamarles operaciones especulativas, la empresa adquirió contratos con derivados –de cobertura de pesos y euros contra el dólar- *con fines de negociación*, es decir se adquirían para obtener ganancias en los mercados cambiarios.

Capacidad de pago del endeudamiento a corto plazo en relación con la generación de ingresos del negocio

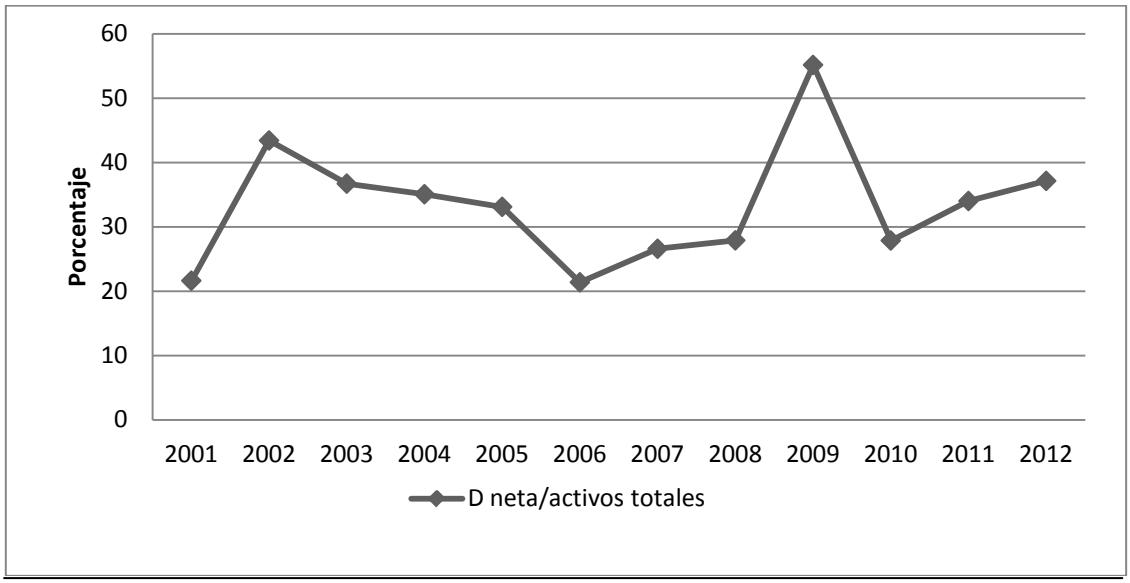


Fuente: elaboración propia con base en los Informes Financieros de América Móvil, Bimbo y Controladora Comercial Mexicana.

Su capacidad para generar flujos de efectivo y las expectativas sobre su rentabilidad, que le permitieron incrementar sus inversiones para expandir sus posiciones en activos fijos en Europa, Estados Unidos, América Latina y el Caribe, también se reflejaron en el comportamiento del precio de sus acciones, las cuales, después de en leve retroceso entre 2007 y 2008 como resultado de la contracción en los mercados financieros internacionales, pasaron de los 10.61 pesos por acción en 2008 a 14.96 pesos en 2012. Además, su posición como un importante competidor en mercado nacional y extranjero de las telecomunicaciones, que es muy dinámico, le permitió seguir accediendo, sin comprometer la viabilidad de la empresa, la liquidez de los mercados financieros internacionales. Esto fue posible porque después de la crisis su administración de riesgos y su endeudamiento –incluida su exposición a movimientos de las tasas de interés y fluctuaciones cambiarias con instrumentos financieros derivados (cross currrency swaps)[23]- se orientaron a atenuar cualquier problema financiero que pudiera afectar sus operaciones. Por ello es que si bien es cierto sus inversiones en activos fijos se siguieron realizando con un endeudamiento creciente, después de la reestructuración de sus obligaciones sus fuentes de financiamiento externo se concentraban en opciones más seguras con créditos para exportación y préstamos bancarios, certificados bursátiles en pesos mexicanos y un endeudamiento con bonos de largo plazo en euros, libras, yenes y francos suizos, en pesos colombianos, y reales brasileños que en total equivalían al 96% de su deuda total (Gráfica 2).

Grafica 3.
Participación de la deuda en la adquisición de activos de América Móvil

[23] Swaps de dólares a pesos, de pesos a dólares, de euros por pesos, de euros por dólares, de yenes por dólares, de yenes por pesos, de francos suizos por euros, swaps de tasas de interés mexicanas para sustituir obligaciones de pago de intereses a tasas variables por obligaciones con pago de intereses a tasas fijas.



Fuente: Elaboración Propia con datos de los Informes Financieros de América Móvil. 2001-2012

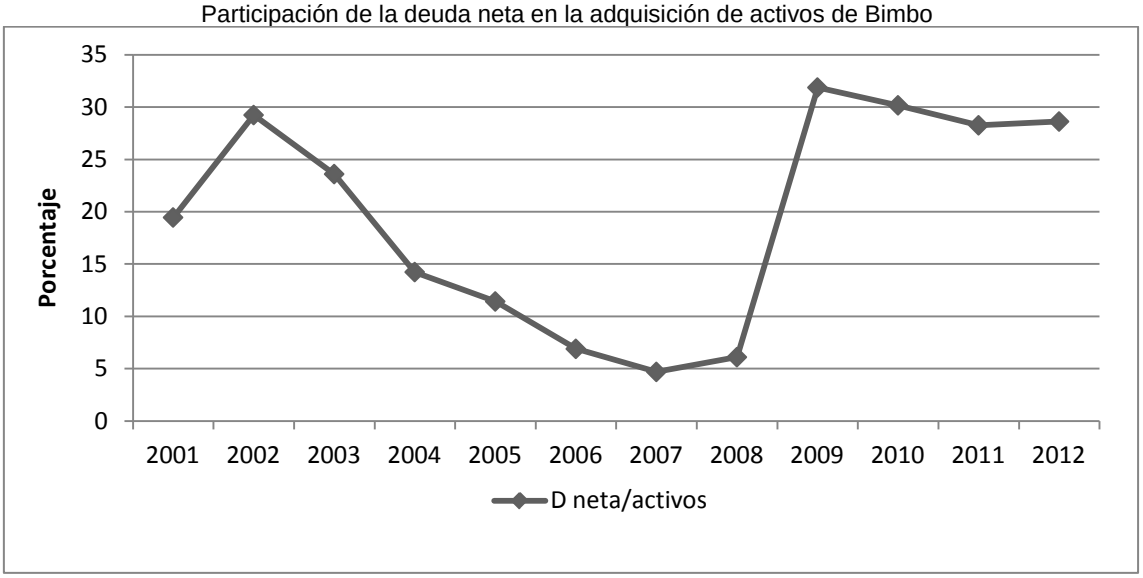
Es decir, ante la incertidumbre generada en los mercados financieros la empresa cambió de las fuentes de financiamiento de corto plazo más riesgosas por financiamiento de largo plazo con el cual asegurar liquidez a un costo promedio ponderado del 5%, inferior al 7.95% de 2006 y al 7.18% de 2007. La estrategia de la empresa fue hacer que sus obligaciones financieras se ajustaran a sus activos productivos y a su liquidez a fin de garantizar que sus obligaciones, ya fueran de fuentes bancarias o de la deuda colocada en los mercados de valores, pudieran solventarse en cualquier momento dando con ello confianza a los inversionistas. La mejoría tanto de la economía nacional como la internacional a partir de 2009, hecho que contribuyó a la recuperación en los mercados financieros, sumada al gran capital de la empresa y su generación de utilidades, no sólo le permitieron maximizar el valor de sus acciones sino seguir accediendo, sin mayor problema a fuentes de financiamiento e incluso refinanciar sus pasivos en el momento más álgido de la crisis.

Los problemas que Bimbo enfrentó después de 2007 se relacionan con la inestabilidad de la crisis financiera internacional de 2007-2009, pues tuvo pérdidas con sus instrumentos derivados (interest rate swaps y cross currency swaps), pero también con el aumento del los precios internacionales de los *commodities* que requiere para su producción.[24] Pero dado su tamaño y el mercado en el que se ubica –de alimentos- parte de los incrementos en sus costos de producción pudo resarcirlos trasladándolos a los precios finales de sus productos. Además, con el objetivo de minimizar su riesgo de liquidez, Bimbo se concentró en reestructurar sus pasivos con lo que pudo reducir su deuda de corto plazo (de 4 656 millones en 2009 a 1573 millones en 2012, una reducción del 66%), y quedarse básicamente con un endeudamiento el

[24] En enero de 2006 se vendía en los mercados internacionales la tonelada métrica el trigo a 116.16 dólares y en junio de 2008 había llegado a 388.45 dólares. Algo similar ocurrió con el precio del gas natural, cuyo precio en millones de unidades térmicas británicas pasó de 6.15 dólares en enero de 2005 a 13.05 de ese mismo año. Después de lo cual se redujo para volver a tener un máximo históricos en junio de 2008 cuando se ubicó en 12.68 dólares.

largo plazo (de 32 084 millones de pesos a 41 950 millones en 2012, un aumento de 31%) que le permitió reducir sus costos de capital (Gráfica 4).

Grafica 3.
Participación de la deuda neta en la adquisición de activos de Bimbo



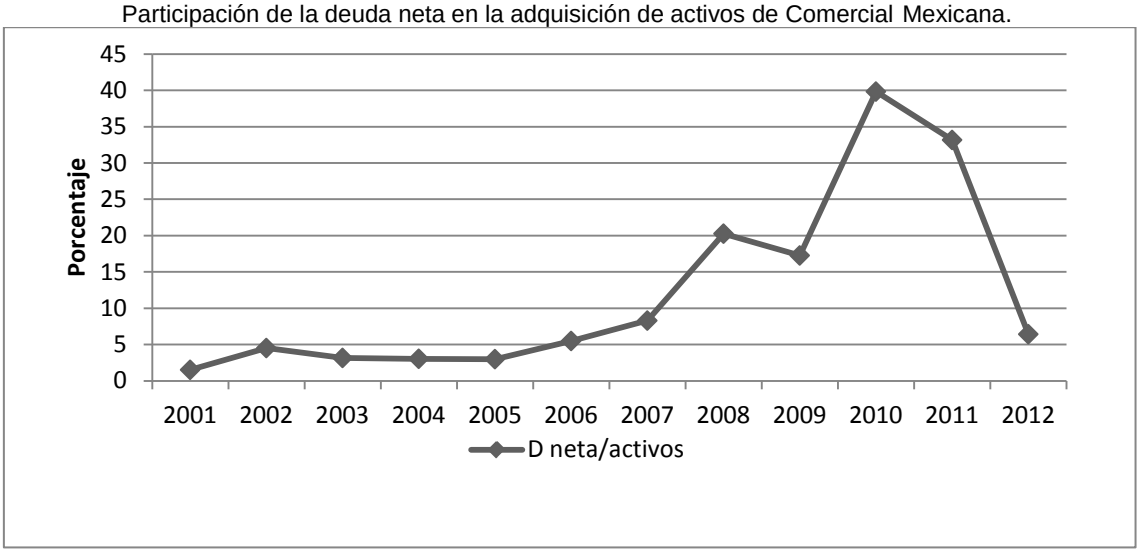
Fuente: elaboración propia con datos de los Informes Financieros Auales de Bimbo.

La recuperación en los mercados financieros hizo que las expectativas de los inversionistas mejoraran y el precio de sus acciones se recuperó a partir de 2008 para pasar de 14.58 pesos por acción a 33.47 en 2012. Ante mejores expectativas de rentabilidad esta empresa pudo seguir adquiriendo recursos de fuentes externas, en la forma créditos bancarios y colocación de deuda en los mercados bursátiles, para mantener su ritmo de expansión.

Para Comercial Mexicana el panorama fue totalmente diferente pues el deterioro de activos y su creciente apalancamiento generaron desconfianza en los mercados de capital, y entre los inversionistas, respecto de la gestión y la operación de la empresa que hicieron que el precio de sus acciones se desplomara de 27.38 pesos la acción en 2007 a 2.98 pesos en 2008. El riesgo creciente en que incurrió no le permitió cumplir con sus obligaciones bancarias ni con el pago de sus instrumentos de deuda.[25] La consecuencia de ello fue que las fuentes de liquidez de los mercados bancarios y de capitales se cerraron para esta empresa, lo que la obligó a iniciar diversos procesos de reestructuración de su deuda y de desinversión con el objetivo de poder hacer frente a una deuda neta que de 2 027 millones de pesos en 2007 alcanzó los 18 249 millones de pesos en 2010, la cifra más alta de todo el período de análisis y que significó un crecimiento de su deuda del 800%(Gráfica 5).

[25] En 2010 la empresa suscribió un convenio de concurso mercantil para poder enfrentar a sus acreedores

Gráfica 5.
Participación de la deuda neta en la adquisición de activos de Comercial Mexicana.



Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes Financieros Anuales de Controladora Comercial Mexicana.

Al final del período analizado la reestructuración de sus obligaciones y la venta de activos[26] le reportaron flujos adicionales de recursos con los cuales mejoró su posición financiera hasta quedar con una deuda total de sólo 3 682 millones de pesos[27] de los cuales el 79% era de largo plazo y el restante 21% de corto plazo. Al volver a tener acceso a los recursos de la banca y de los mercados de capital su estructura de endeudamiento quedó integrada por instrumentos de duda garantizada, emisión de bonos de largo plazo, instrumentos de deuda ligada activos, un crédito sindicado -con el cual se cubriría el remanente de las deudas anteriores-, certificados bursátiles, préstamos quirografarios y diversos créditos de bancos privados, al tiempo que el precio de sus acciones se recuperó para pasar de los 2.98 por acción en 2008 a 45.28 en 2012.[28]

Este caso evidencia los comportamientos empresariales propios de un capitalismo financiarizado porque lo que impactó negativamente las operaciones de la empresa no es solamente que sus expectativas sobre el funcionamiento de la economía fueran erradas y, por lo tanto, la rentabilidad y el reflujo de ingresos esperados por sus operaciones no se realizaran, sino que al quebranto resultante de sus inversiones especulativas, traducido en un crecimiento insostenible de riesgo del prestatario, dio por resultado condiciones de acceso a la liquidez más duras y la desvalorización del precio de sus acciones. Problemas que en conjunto pueden terminar comprometiendo la operación como negocio en marcha de cualquier empresa.

Conclusiones.

En el capitalismo financiarizado la función el crédito como adelanto de capital que sirve de soporte a la inversión productiva fue desdibujándose hasta

[26] En 2012 la empresa vendió el 100% de participación accionaria en su subsidiaria Costo de México en 10650 millones de pesos que fueron utilizados para reducir la deuda neta de la empresa.
[27] Cantidad menor a una vez el flujo de efectivo generado por la empresa en ese año.
[28] A principio de 2014 se anunció en la prensa nacional que el grupo empresarial con el control de Comercial Mexicana estaba estudiando la posibilidad de vender la empresa.

convertirse, por intermedio de los mercados de capitales y las innovaciones financieras, en un apalancamiento dirigido a la adquisición de acciones y valores de otras empresas a fin de poder usarlas como activos líquidos listos para negociarse y respaldar obligaciones de largo plazo vinculadas a sus inversiones en activos fijos. Pero esta tendencia, una de las más importantes de la acumulación capitalista contemporánea, no brinda opciones de ganancias para todos los tipos de empresas y establecimientos industriales pues únicamente los corporativos de mayor tamaño, que tienen en los mercados externos sus principales esferas de reproducción, son los que han podido articularse a las dinámicas especulativas contemporáneas. En el contexto del capitalismo financiarizado en México, se han producido dos fenómenos: por una parte, la contracción del mercado interno y, por otra, la colocación de las ganancias productivas en activos financieros. Las grandes empresas lejos de acelerar la incorporación de capital constante fijo y propiciar modificaciones sustanciales en la productividad del trabajo, generaron procesos de sobreexplotación de la fuerza de trabajo y crearon las bases para una gestión empresarial orientada a la realización de inversiones apalancadas en activos físicos y financieros. El comportamiento en la relación depreciación-formación bruta de capital caracterizado por un crecimiento similar de la depreciación y la formación bruta sobre todo durante los periodos de crisis y reestructuración económica, dan sustento para afirmar lo anterior.

De ahí que las empresas analizadas recurrieron a fondos externos para financiar capital de trabajo y activos fijos, incluso utilizaron sus tesorerías para adquirir instrumentos financieros que primero eran de cobertura y después se utilizaron para especular. Al final, las estrategias de financiamiento seguidas en cada una tuvieron efectos diferenciados en sus hojas de balance a partir de la generación de flujos de efectivo continuos que respaldaban su endeudamiento gracias a los altos márgenes de ganancia, y que frente al alza en los mercados de capitales de la primera mitad de la década pasada les permitieron allegarse de liquidez adicional.

Sin embargo, una vez que la crisis financiera se instaló y la liquidez en los mercados bancarios y de capitales se redujo drásticamente, los efectos del endeudamiento impactaron de manera particular a cada una. Caber señalar que en el caso de Bimbo a pesar de la contracción de mercado interno y la depreciación del tipo de cambio pudo trasladar parte de sus costos financieros al precio final de sus productos. Conforme se fue incrementando su generación de efectivo, en el momento de la reestructuración de sus pasivos y frente a la recuperación de los mercados financieros, pudo volver a accede a liquidez y mantener sus planes de expansión. Caso contrario fue el de la Comercial Mexicana, que no es el actor dominante en el mercado de ventas al comercio minorista, y que dado que sus flujos de efectivo fueron marginales en comparación con sus compromisos en pesos y sus pérdidas en dólares enfrentó una crisis de liquidez que casi la lleva a la quiebra. En el caso de América Móvil, empresa ubicada en un mercado muy dinámico, que obtiene una alta rentabilidad y ganancia por su dominancia en el mercado, y con una gran generación de flujos de efectivo, derivada de sus altos márgenes de ganancia, pudo enfrentar sus compromisos financieros sin mayores problemas para la operación de la empresa. Estos tres casos muestras la forma de operar y las nuevas estrategias de obtención de ganancias empresariales en el capitalismo financiarizado.

Bibliografía

América Móvil. Informes Financieros Anuales 2000-2012

Bellamy J. y F. Magdoff (2009). *La gran crisis financiera. Causas y Consecuencias.* FCE.

_____ and H. Holleman (2010) *The Financial Power Elite,* Monthly Review, Volume 62, Issue 0, Press, Nueva York: 17-19.

Bimbo. Informes Anuales 200-2012.

Carvalho, F. (1997), "Financial Innovation and the postkeynesian approach to the "process of capital formation", *Journal of Post Keynesian Economics* 19(3): 461-87.

Controladora Comercial Mexicana. Informes Anuales 2000-2012

Duménil, G. and D. Lévy (2011), "*The Crisis of Neoliberalism*." Cambridge: Harvard University Press.Fama, E. (1965). "The Behavior of Stock Market Prices", *Journal of Business*.: 34-105.

Freeman A.(2013). **"**The profit rate in the presence of financial markets: a necessary correction." Journal of Australian Political Economy No 70

Fry, M. (1990), *Dinero, interés y banca en el desarrollo económico.* México, Cemla.

Giraldo, C. (2005), "Financiarización: nuevo orden social y político". En *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social.* Bogotá. Centro de Investigaciones para el Desarrollo Facultad de Ciencias Económicas. Colección Estudios sobre protección social. Tomo 1.

Greenwald, et. al. (1984). "Informational imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations"*, The American Economic Review Papers and Proceedings.* 74(2): 194-99.

Hilferding, R. (1971). *El capital financiero*, La Habana, Instituto Cubano del Libro.

INEGI. (1975, 1980, 1988, 1990, 1992, 1995, 1998, 2005, 2009). Censos Industriales.

Kalecki, M. (1937), "Principle of increasing risk", *Economica*, vol. 4.

_____. (1982). *Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista*. México, FCE.

Keynes, J.M. (1937), "Alternative Theories of the Rate of Interest". *Economic Journal,* (Jun): 241-252

Lapavitsas, C. (2010), "Financialisation and capitalist accumulation: structural accounts of the crisis of 2007-200"9*.* School of Oriental and African Studies, University of London. Research on Money and Finance Discussion Paper No. 16.

_____. (2009), "*Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation"*, Historical Materialism, 17.2: 114-148

Lazonick, W. (2010), "The Fragility of the US Economy: The Financialized Corporation and the Disappearing Middle Class," in Dan Breznitz, and John Zysman, eds., *National Adjustments to a Changing Global Economy*, forthcoming.

_____ (2011). "The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of "Organizational Success" "Paper prepared for: Institute for New Economic Thinking Annual 2011 conference Crisis and Renewal: International Political Economy at the Crossroads

Marx, K. (1980). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. El proceso global de la producción capitalista (Libro Tercero. vol. 7), México, Siglo XXI,

Magdoff, H. and P.M. Sweezy. (1987), *Stagnation and the Financial Explosion,* Monthly Review, Press, Nueva York.

Minky, H. (1987), *Las Razones de Keynes*. México, FCE.

_____. (1986), *Stabilizing and Unstable Economy*. New Haven, C: Yale University Press.

Parguez, A. L.P Rochon and M. Seccareccia (2012). *Contemporary Capitalism: Finance, Transformation, and Prospects—Essays in Honour of Alain Parquez, Louis-Philippe Rochon and Mario Seccareccia*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Passarella, M (2012), Financialisation and the Money Circuit: Macro Accounting Heterodox Approach. STOREP Version. Disponible en Internet desde http://www.boeckler.de/pdf/v_2012_10_25_passarella.pdf

Sawyer, M (2013), *Endogenous money, circuits and financialisation.* Economics Division, Leeds University Business School,UK.

Shaikh, A. (2011), "The First Great Depression of the 21st Century" in L. Panitch, G. Albo, V and Chibber, eds, *The Crisis This Time: Socialist Register 2011*, London: Merlin.

Toporovski, J. (2004). "Inflación en los mercados financieros", en E. Correa y A. Girón (Coords), *Economía Financiera Contemporánea.* Tomo II, Miguel Ángel Porrúa, Senado de la República, UNAM, FCA, UAMI, UAZ.
_____. (2000). *The End of Finance. Capital market inflation, financial derivatives and pension fund capitalism*. Routledge Frontiers of Political Economy, London and New York.

_____ and Michell J. (2012). "The stock-flow consistent approach with active financial markets", in: D. B. Papadimitriou and G. Zezza (Eds), *Contribution in Stock-flow Modeling. Essays in Honour of Wynne Godley* (Basingstoke and New York, Palgrave Macmillan.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Significado económico de la regulación financiera en Argentina (2002-2012)

Marisa Bordón

Universidad Complutense de Madrid

SIGNIFICADO ECONÓMICO DE LA REGULACIÓN FINANCIERA EN ARGENTINA (2002-2012)

Autora: Marisa Bordón

(Doctorando Universidad Complutense de Madrid)

bordon_marisa@hotmail.com

Resumen

En la Argentina de la posconvertibilidad, el discurso oficial afirma que el cambio de políticas económicas luego de la crisis en 2001, habría imprimido un signo diferente en la dinámica económica argentina, con la pérdida de gravitación en las finanzas y una vuelta hacia la actividad productiva. El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de los efectos de las medidas de regulación financiera en la economía argentina, en el marco de la estrategia del modelo neodesarrollista, que nos permita constatar en qué medida están orientadas al fortalecimiento del ámbito productivo. Para ello analizaremos las medidas de política económica más significativas en el ámbito financiero implementadas en el periodo 2002-2012, especialmente aquellas que parecerían desactivar la lógica de funcionamiento del modelo económico vigente en el periodo anterior. Posteriormente, veremos el alcance que cada una de estas medidas ha tenido en la economía argentina, de forma individual, para luego analizarlas globalmente, intentando desentrañar cuál ha sido el significado en su conjunto.

Palabras clave: Regulación financiera, finanzas, políticas económicas, deuda pública.

Clasificación JEL: E52, E58, E65, G18, G28.

1. Introducción.

En 2002 comienza un periodo en el que la orientación de las políticas económicas parecen ser, en cierta medida, diferentes a las implementadas en el periodo anterior, en donde las medidas de corte neoliberal monopolizaron el escenario macroeconómico.

Desde el gobierno se sostiene que el modelo implementado desde 2003 (aunque algunas las medidas que le dieron origen han sido implementadas desde 2002) busca centrar el eje en la actividad productiva, alejándose del modelo centrado en el negocio especulativo de la deuda de los años 90. Las medidas de política económica que se toman en este periodo estarían en el marco de la estrategia neodesarrollista, basada fundamentalmente en dos pilares, una intervención selectiva del Estado, financiado en su mayor parte con ahorro interno, y la recuperación de la industria orientada, a diferencia del desarrollismo de los años 50, hacia la exportación como parte de una mejora en la inserción internacional. En el ámbito de las finanzas esta estrategia dice buscar la orientación del sistema financiero hacia la actividad productiva.

En este trabajo intentaremos determinar en qué medida se ha orientado la regulación financiera hacia este objetivo.

En primer lugar, expondremos las principales medidas que se toman en el periodo 2002-2012, y los resultados en cuanto al objetivo que supuestamente se persigue con ellas. Haremos esta exposición de forma cronológica, ya que consideramos que, esta exposición nos permitirá ver de forma clara si la intencionalidad de las mismas es la de afianzar un modelo productivo o una simple respuesta a los propios problemas que irá presentando el modelo macroeconómico a través de los años.

En segundo lugar, realizaremos el análisis conjunto de las medidas, para poder determinar su significado en el ámbito general de la economía.

2. Devaluación y política cambiaria.

La salida de la crisis en Argentina contradijo todos los pronósticos, los primeros signo de recuperación comenzaron a mediados del 2002, y se alcanzaron resultados sorprendentes en un plazo breve de tiempo. Entre 2002 *y* 2007, el PIB creció de forma sostenida a una tasa promedio del 8,8 %; el desempleo cayó del escandaloso pico máximo del 23,6%, que alcanzaba tras la crisis, a un 9,5% en 2006[1]. Los resortes que permitieron el nuevo ciclo de crecimiento fueron el dinamismo de las exportaciones resultado, principalmente, del elevado nivel de los precios internacionales de los productos que mayoritariamente exporta Argentina (productos agropecuarios) y la restauración del consumo interno.

Una de las primeras medidas implementadas en plena crisis fue la devaluación de la moneda en enero de 2002, siendo la más importante desde entonces puesto que permitió una ruptura radical con el modelo macroeconómico (Plan de convertibilidad) que propició el colapso financiero y económico, convirtiendo al tipo de cambio en catalizador de la actividad interna.

[1] Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

La medida fue tomada ante la imposibilidad de mantener la paridad 1 dólar igual a 1 peso, que requería una entrada de divisas proporcional a la emisión de la moneda nacional.

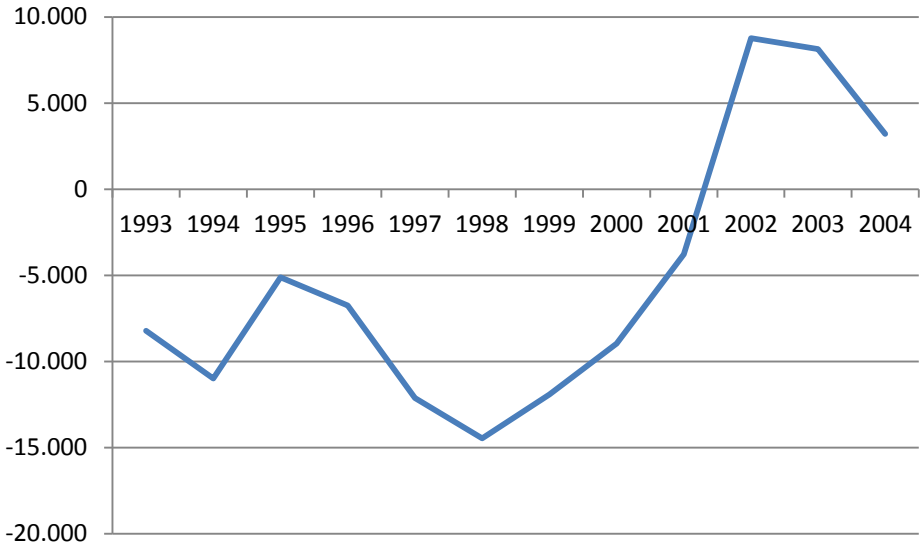
La devaluación favoreció al sector productor de bienes transables, dado el encarecimiento de los productos importados, se produjo una sustitución de importaciones que benefició al sector productivo, generando un superávit en la balanza comercial, desconocido en el periodo anterior, tal como puede verse en el gráfico 1. Esto se vio reforzado por una importante subida de los precios internacionales de los productos que exporta argentina, cuestión de vital importancia para la comprensión de lo sucedido a lo largo de toda la década.

El superávit de las cuentas externas, uno de los pilares del actual modelo (CENDA, 2010), posibilitó, por un lado, la mejora de las cuentas públicas, mediante las retenciones a la exportación[2], y por el otro, la acumulación de reservas del Banco Central de la República Argentina (BCRA), indispensables para dar continuidad a la política monetaria y cambiaria en el futuro.

El sector privado también se benefició del tipo de cambio alto, por sus consecuencias en la caída del salario real y la recomposición de la tasa de ganancia. (Fal y Santarcángelo, 2010).

La decisión de conservar un tipo de cambio alto benefició al sector productivo y al sector exportador. Esta situación se diferenciaba del periodo anterior, en donde la moneda sobrevaluada representaba un obstáculo para la actividad industrial, comprometiendo la competitividad de los bienes transables. Además se acababa con la garantía a capitales especulativos extranjeros de cambiar cada peso invertido por 1 dólar.

Gráfico 1. Saldo de cuenta corriente 1993 - 2004 en millones de dólares.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

[2] Esta medida se restableció con anterioridad al estallido de la crisis en 2001.

No obstante, la mejora de competitividad se ha ido deteriorando debido al incremento de la inflación, a partir de 2007, lo que ha provocado devaluaciones cada cierto tiempo, aunque controladas.

En un comienzo, se dejó que la moneda fluctuase libremente, creándose un proceso especulativo en torno al dólar, que trajo aparejado una subida de la inflación[3] . Ante esta situación, el Banco Central comenzó a intervenir a través de operaciones de mercado abierto.

A mediados del 2002, se decidió mantener la paridad del peso y evitar, así, el efecto devaluacionista que pudiera tener el ingreso de divisas proveniente de las exportaciones, y se obligó a liquidar en el mercado interno aquellas exportaciones superiores a 1 millón de dólares, aunque dicho umbral fue reduciéndose sucesivamente hasta alcanzar los 200 mil dólares, en septiembre de 2002 (Frenkel y Rapetti, 2007). No obstante, con la estabilización del mercado cambiario, volvió a elevarse gradualmente, hasta alcanzar al total de las operaciones, convirtiéndose en la principal fuente de acumulación de reservas, lo que permitió a la autoridad monetaria mantener su capacidad de intervención en el tipo de cambio, preservando los niveles de competitividad.

La compra de divisas por parte del Banco Central, para regular la paridad cambiaria, generaba un excedente en pesos que la entidad financiera comenzó a drenar a través de la colocación de títulos (Notas del Banco Central - NOBAC- y Letras del Banco Central - LEBAC), para evitar posibles efectos inflacionarios: la llamada política de esterilización.

Esta política fue muy cuestionada, en primer lugar, por los efectos que a lo largo del periodo, ha tenido en la solvencia de la entidad emisora, y en segundo lugar, por el efecto que su elevado tipo de interés[4] tiene en los tipos que los bancos establecen para el resto de sus operaciones, dado que se trata de los principales compradores de dichos títulos. Esto tendría cierta similitud con el efecto que tenía la tenencia de títulos públicos en los bancos durante la década del 90, cuyos tipos eran el precedente del elevado precio del crédito, lo que perjudicaba la inversión en el largo plazo y contribuía al atractivo del desvío de recursos hacia la actividad especulativa.

Si bien, la orientación de la actividad del sector bancario excede el objetivo de este documento, debe tenerse en cuenta que la política monetaria seguida por el BCRA, podría estar a favor de la continuidad de una tendencia a la financiación al sector público por parte de las entidades financieras, a pesar de la manifiesta intensión del gobierno de reorientarla a la actividad productiva privada.

Sin embargo, no podemos dejar de mencionar que la ley que regula a las entidades financieras es la misma desde 1977[5]. Si bien se realizaron algunos

[3] La inflación de 2002 fue del 40%.
[4] 14% y 18% según datos del BCRA.
[5] La ley de entidades financieras junto con la Ley 21495 (sobre la descentralización de depósitos) forman parte de la reforma financiera de 1977 que marca el comienzo de la reforma de la estructura económico-social de la sustitución de importaciones, ya que pone fin a la nacionalización de depósitos por parte del Banco Central, el control de los tipos de interés por parte de dicha entidad y las limitaciones para contraer obligaciones financieras con el exterior

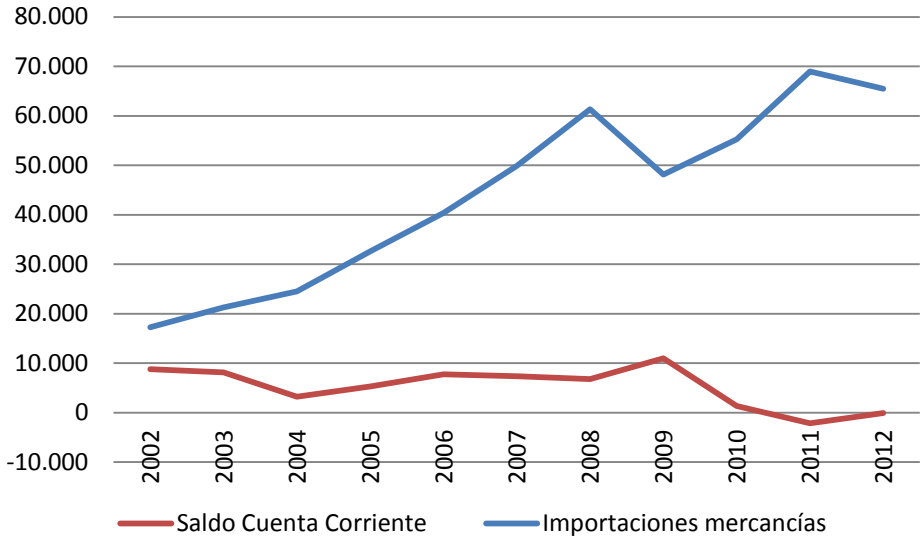
cambios normativos, luego de la crisis del 2001, principalmente relacionados con mecanismos para evitar un quiebre generalizado del sistema bancario, su esencia continuó siendo la misma que en el momento de su puesta en vigencia, por lo que no entraremos en detalle.

A pesar de su impulso inicial, el tipo de cambio competitivo no ha podido mantener sus efectos positivos en las cuentas externas. En primer lugar, debido al crecimiento de la inflación desde 2007 que ha deteriorado la competitividad real, y en segundo lugar, debido a que su alcance en la solución de los problemas estructurales del ámbito productivo ha sido limitado.

Tal como puede observarse en el gráfico 2, la cuenta corriente interrumpe su tendencia creciente a partir de 2007, iniciando una visible caída a partir de 2009.

La dependencia de las importaciones de bienes de capital e intermedios, que tiene su origen en los comienzos del proceso de industrialización, agudizada por las medidas neoliberales y por la creciente extranjerización de la economía, ha incidido negativamente en el superávit comercial. El porcentaje de importaciones que corresponde a bienes de capital y a sus piezas y accesorios ha fluctuado entre el 35 y 55% de las importaciones totales desde el segundo trimestre de 2003. Junto con la importación de bienes intermedios el porcentaje alcanza 70% y 80%[6] del conjunto de las importaciones de mercancías.

Gráfico 2. Saldo de cuenta corriente e importaciones de mercancías 2002-2012 en millones de dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

(Basualdo, 2006). *"La Reforma financiera fue la expresión institucional de un cambio radical en el enfoque de política económica: la subordinación que tenía el sistema financiero respecto de la expansión de la economía real - especialmente la producción industrial- se invirtió, y así la evolución de la economía real pasó a estar en función de los fenómenos y equilibrios monetarios."* (Basualdo, 2006:129)

[6] Según datos del INDEC.

Además de las consecuencias en la balanza de pagos, la dependencia de la industria de las importaciones de bienes de capital, da cuenta de un tejido industrial desintegrado, en el que se dan las sinergias que contribuyen a un desarrollo industrial virtuoso, y a generar efectos positivos en términos de empleo y redistribución.

El alcance de una medida de tipo de cambio alto es muy limitado frente a este tipo de problemas, sin una política industrial y de financiación a determinados sectores que la complemente se corre el riesgo de caer siempre en la misma trampa de ratones[7].

En el apartado siguiente se analizará lo sucedido con la gestión del endeudamiento público.

3. La gestión de la deuda pública. El fin de la financiación de deuda externa con más deuda externa.

Uno de los estandartes que contribuyeron a sostener la afirmación del gobierno de cambio de modelo económico, ha sido el llamado "desendeudamiento".

Durante el periodo anterior, el endeudamiento público se encontraba en el centro del juego especulativo, puesto que para mantener su pago era necesaria la emisión de más deuda con la condición de que los nuevos títulos fueran más atractivos, pagarán un interés mayor, compensando, de esta forma, un mayor riesgo asumido por los acreedores. El llamado riesgo país se elevaba por la situación de creciente endeudamiento y por las condiciones de la economía argentina, lo que también impactaba en los tipos de interés.

El proceso de desendeudamiento habría tenido su primer hito en el *default* declarado en diciembre de 2001 (CENDA, 2010; Damill, Frenkel y Rapetti 2005). En los últimos meses del año los rumores de devaluación dispararon la fuga de capitales, lo que se sumó a la restricción al acceso de capitales extranjeros que se venía sufriendo desde 1998 (la crisis de Brasil y en otros puntos del planeta activaron las alarmas, dado los desequilibrios macroeconómicos). Ante unas reservas en continuo descenso y el resultado deficitario de la cuenta corriente, no era posible realizar los pagos del servicio de la deuda. Si bien esta medida estaría fuera de nuestro periodo de estudio, consideramos necesario hacer algunos comentarios, al tratarse de la antesala al proceso de reestructuración y por lo tanto del proceso de "desendeudamiento".

No toda la deuda es afectada por la suspensión de pagos. De los 144.453 millones de dólares que representaba la deuda en aquel momento, se declararon en *default* 61.803 millones de dólares en bonos y títulos públicos y otros 8.030 millones de dólares de diversas obligaciones (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).La deuda con organismos internacionales se seguió pagando puntualmente, mientras que la deuda interna con bancos y entidades financieras se convirtió a moneda nacional (1 dólar= 1 peso) sujeta a

[7] En este sentido las medidas han sido limitadas. Para profundizar en este tema consultar a Schorr, M. (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política.*

actualizaciones por el Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER), vinculado al IPC, más un tipo de interés (Gambina, 2003).

El *default* y los ingresos que comienzan a obtenerse a través de las retenciones a las exportaciones posibilitan el segundo de los pilares del modelo (CENDA, 2010): el superávit fiscal, que otorga margen de maniobra al Estado para aumentar su intervención.

Como resultado de la devaluación la deuda pública creció (casi el 97% de la deuda estaba denominada en dólares). Aunque también contribuyeron a su aumento el rescate del sistema financiero para evitar la quiebra masiva de bancos, el traspaso de la deuda de las provincias al Estado Nacional, la emisión de títulos para compensar el balance de los bancos por los efectos de la pesificación asimétrica[8], el rescate de las distintas "monedas" que se pusieron en circulación ante la falta de liquidez, y los atrasos y acumulación de intereses de la deuda en *default*[9] (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005; Lo Vuolo y Seppi, 2008; CENDA, 2010).

El segundo hito del "desendeudamiento" fue la reestructuración de la deuda en suspensión, proceso controversial por la ausencia de la intervención del FMI. El primer canje de deuda se realizó en 2005, la reestructuración implicó una quita importante (el primer canje según los datos oficiales representó una quita del 44%, 33% si se tiene en cuenta la deuda que no entra en el canje). Como resultado el *stock* de deuda paso a ser de 123.900 millones de dólares, en diciembre de 2005, lo que implicaría, en términos de porcentaje de PIB, una reducción del 113% al 72% (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).

Según la información oficial, sobre un total de 81.836 millones de dólares, ingresaron al mismo 62.318 millones de dólares, equivalentes al 76,15% del monto original, se canjearon por 35.261 millones de dólares, o sea un valor equivalente a 56,6% de los bonos que entraron en el canje. Se emitieron 15.000 millones de dólares de Bonos Par, 11.932 millones de dólares de Bonos Descuento (que reemplazaban a 35.405 millones de dólares en bonos viejos) y 8.329 millones de dólares de Bonos Cuasi Par (que reemplazaban a 11.913 millones de dólares en bonos viejos). Se redujeron los servicios de intereses a pagar, que en diciembre de 2001 equivalían a 10.175 millones de dólares anuales, a un valor cercano a los 3.205 millones de dólares, aumentó la participación de la deuda en pesos, que pasó del 3% al 37%, mientras que la deuda en dólares se redujo del 66% al 37%. El resto de la deuda en otras monedas quedó en porcentajes similares. Se alargaron los plazos de vencimiento y bajaron los tipos de interés, por lo que para el gobierno se redujo el "valor presente neto" de la deuda, sin considerar los bonos elegibles que no entraron en el canje (Lo Vuolo y Seppi, 2008).

Las características de los nuevos bonos serían las siguientes: en el caso de los bonos Par, no hay quita del capital y el pago de intereses es creciente, desde el

[8] Los préstamos en dólares se convirtieron a la paridad de 1 a 1, como forma de evitar la quiebra de acreedores, mientras que los depósitos se convirtieron a una paridad de 1 dólar = 1,4 pesos, lo que desequilibró los balances de las entidades financieras.

[9] Según Damill, Frenkel y Rapetti (2005) el *stock* de deuda pública bruta se expandió entre diciembre de 2001 y diciembre de 2003 en unos 28.184 millones de dólares.

1,33% al 5,25% en dólares, y amortizan capital desde el 2029, los bonos Descuento, tiene una quita del 66,3%, con un interés del 8,28% anual en dólares de los cuales capitalizan una parte (del 4,31 al 2,51%) durante los 10 primeros años, y amortizan capital desde 2014; y por último, los bonos Cuasi Par, que fueron diseñados para las AFJP y grandes fondos de inversión, con una quita del 30%, devengan un interés del 3,31% que se capitalizan durante los primeros 10 años, están expresados en pesos e indexados por el CER y amortizan capital a partir del 2036 (Giuliano, 2006). Es importante tener en cuenta que, si bien la quita sobre el valor nominal es diferente, el conjunto de las condiciones sobre el plazo y el nivel de tipos de interés[10], hacían que los bonos resultasen más o menos equivalentes en el mercado (Capello y Grión, 2010).

Además de los nuevos bonos, se estableció la emisión de un documento a modo de "premio" para los acreedores que entraban al canje: los cupones vinculados al crecimiento de la economía, por el que se pagaría el 5% del excedente del crecimiento del PIB pactado para el año de referencia[11].

Los bonos tuvieron fecha de emisión el 31 de diciembre de 2003 y empezaron a devengar intereses a partir de dicho momento para hacer más atractiva la oferta (Capello y Grión, 2010). En el caso de los cupones vinculados al PIB , se estableció que pago se realizaría a partir del año 2005 y hasta 2034, o hasta el año en el que se alcance el límite máximo fijado.

La importancia de esta política para el modelo, estaría en la eliminación del principal mecanismo especulativo de los años 90, la necesidad de mantener un continuo endeudamiento para financiar, a su vez el pago de una deuda ya existente con intereses crecientes. La deuda externa pública se habría convertido en un problema gestionable para el gobierno, la independencia del endeudamiento internacional para mantener el modelo macroeconómico y la capacidad de pago interna significaría la eliminación la dependencia de capitales extranjeros.

Ante la entrada de capitales que supondría la reestructuración de la deuda, se implementaron los primeros controles de ingreso de capitales, con el fin de amortiguar los efectos que una entrada masiva de capitales en el corto plazo podría tener en términos de estabilidad macroeconómica, dado el vínculo que existe entre la entrada de masiva estos fondos y su posterior salida (Gaggero, Casparrino, y Libman, 2007). En lo sustancial, se extendió la permanencia mínima a 365 días y se estableció que los ingresos de capitales[12] –excluyendo aquellos dirigidos al financiamiento de emisiones primarias de deuda pública y

[10] Para una información más detallada sobre las características de los bonos véase Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): *"La deuda argentina: historia, default y reestructuración".*

[11] El pago de dichos cupones, se efectúa si se cumplen simultáneamente las tres condiciones siguientes: 1) para el año de referencia, el PBI real efectivo supera el PBI real del caso base; 2) para el año de referencia, el crecimiento anual del PBI real efectivo supera la tasa de crecimiento indicada para ese año en el caso base; y 3) el total de los pagos efectuados sobre un valor negociable vinculado al PBI no supera el límite máximo de pago para ese valor negociable vinculado al PBI (Capello y Grión, 2010)

[12] Decreto 616/05.

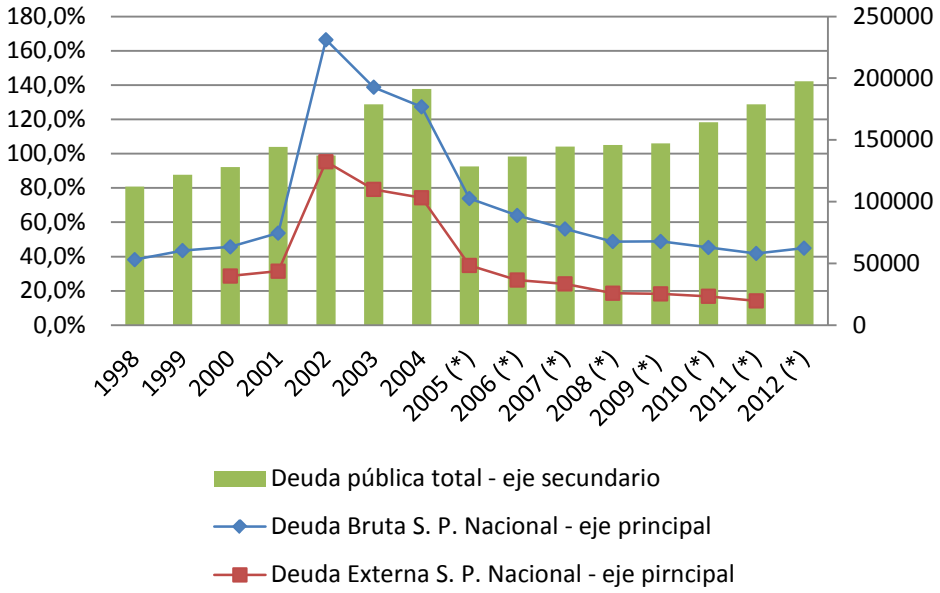
privada, transacciones de comercio exterior e inversiones extranjeras directas[13] - deben realizar un depósito no remunerativo del 30% por ese mismo lapso de tiempo (Borzel, 2005).

Lo cierto es que el ingreso de capitales, tanto a corto como a largo plazo no parece haber sido influenciada por estos controles. En 2006, año siguiente a la implementación de esta medida, la inversión en cartera total fue más elevada que la inversión directa (7.697 y 3.099 millones de dólares respectivamente[14]).

Por otro lado, el tercer hito para la política de "desendeudamiento" ha sido la cancelación en 2006 de la deuda con el FMI, unos 9.530 millones de dólares, para lo que se utilizaron reservas del BCRA, generándose como contrapartida, una obligación del Tesoro con esta entidad, por el mismo monto, instrumentada en una Letra Intransferible en dólares.

A pesar de la llamada política de "desendeudamiento", la deuda irá creciendo, como puede verse en el gráfico 3, hasta alcanzar en diciembre de 2012 los 197.464 millones de dólares. La tesis del desendeudamiento tiene como principal indicador la reducción del stock de deuda bruta/PIB, y en especial del indicador deuda externa/PIB.

Gráfico 3. Deuda pública en millones de dólares, como porcentaje del PIB y deuda externa como porcentaje del PIB (1998-2012).



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaria de Finanzas - Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación Argentina (MECON).

Si bien esto es parcialmente cierto, es decir, la deuda pública y la deuda externa como porcentaje del PIB se reducen (aunque en el caso de la primera en 2012 representa el 44,9% del PIB, mientras que en año 1998, el 38,2%),

[13] La entrada de fondos para compra de emisión primaria de acciones está exenta, al igual que la compra de inmuebles.
[14] Según datos del INDEC.

hay algunos elementos que ponen en cuestión el "desendeudamiento" y abren el debate sobre su papel en el conjunto de la economía.

Entre ellos podemos enumerar las deficiencias en el cálculo de stock de deuda pública y en el cálculo de su coste, las implicaciones del endeudamiento interno, y el significado de la "vocación pagadora" del Estado.

Algunos de los autores que cuestionan esta tesis sobre el endeudamiento público, mencionan el error que implica no tener en cuenta dentro del cálculo de stock, la deuda que no entró en el canje *(holdout),* puesto que no se trataría de deuda incobrable, sino de deuda en potencia, tal como queda demostrado en la apertura de un nuevo canje en 2010[15] y el conflicto con los "fondos buitres"[16](Giuliano, 2012).

La deuda ajustada por CER es especialmente significativa por dos razones. En primer lugar, porque al ajustarse la base de capital de esta deuda, este incremento no se computa hasta que se realice efectivamente, es decir que no están computados los aumentos futuros que incrementaran la deuda pública. Desde varios enfoques críticos se ha denunciado que la importancia que la indexación de la deuda representaba en el coste de la misma, es la razón del cambió de la metodología que el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC) utilizaba para el cálculo del IPC, a partir de 2007, provocando una subestimación en la subida generalizada de los precios y la pérdida de credibilidad en este organismo (Lo Vuolo y Seppi, 2008). En segundo lugar, al ser ajustada utilizando un IPC menor al realmente existente, la licuación de esta deuda estaría afectando a los fondos de los jubilados y pensionados, puesto que la mayoría de la deuda está en manos de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES) (Giuliano, 2012).

En el caso de los cupones vinculados al PIB, su coste no computa como deuda cierta, es deuda contingente, si bien desde el 2005 se ha pagado casi todos los años, se paga en función de la tasa de crecimiento acumulado y no sólo de la correspondiente al período en cuestión; es válido aún si la economía crece un poco por debajo de la proyección inicial del gobierno.

Los elementos que influyen en el cálculo de su stock, también inciden en el coste que ha representado a lo largo de estos años y, con ello, su papel como mecanismo especulativo de elevada rentabilidad. Según algunos analistas, la quita del proceso de reestructuración se compensó con estos mecanismos que conservaron su rentabilidad, como la capitalización de intereses (10.000 millones de dólares hasta el momento desde 2005), el pago de cupones vinculados al crecimiento del PIB (desde 2005 y hasta el momento se han desembolsado 15.000 millones de dólares) y el ajuste de parte de la deuda

[15] En 2010 se realizó un nuevo canje en el que el monto elegible fue de 18.300 millones de dólares, incluyendo intereses devengados e impagos al 31 de diciembre de 2001, y el porcentaje de aceptación alcanzó el 67%, es decir 12.210 millones de dólares. La nueva deuda asciende a 7.179 millones de dólares, y por cada unidad de valor elegible ingresado al canje se entregó una unidad ligada al PIB[15] (Datos según en el Informe de Deuda del Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación Argentina).

[16] Ante el conflicto por los litigios en los Estados Unidos, abiertos por los llamados "fondos buitres" (fondos de capital riesgo o de inversión libre altamente especulativos), se planteó una reapertura del canje en 2012.

respecto del nivel de precios[17] (ha representado un aumento de 4.000 millones de dólares por año en promedio desde 2005) (Giuliano, 2012).

> "en síntesis, estas conclusiones cuestionan la idea de que en la Argentina se está viviendo un proceso de des-endeudamiento, que el costo de la deuda es bajo y que al país le va a resultar sencillo atenderlo[...]los papeles de la deuda siguen dando un rendimiento muy elevado financieramente, por lo que la deuda pública argentina sigue siendo un elemento importante de canalización de los ahorros líquidos y de valorización del capital financiero. La diferencia es que, en contraste con lo que sucedía en el pasado, la rentabilidad actual de la deuda no se vincula principalmente con los intereses pagados, sino con diversos mecanismos de capitalización de intereses y de ajuste del capital principal."(Lo Vuolo y Seppi, 2008: 25)

En tercer lugar, la estrategia de pago habría comprometido muy significativamente a diferentes organismos públicos, con los que el Estado se habría endeudado para poder hacer frente al pago de la deuda externa. Esta necesidad de financiación habría dado lugar a la reforma de la carta orgánica del Banco Central (BCRA) en 2012.

Esta deuda con organismos públicos está compuesta por: obligaciones con el BCRA (U$S 64.000 millones en 2012, correspondientes a préstamos de reservas para el pago de deuda externa, contra la entrega de letras intransferibles, y adelantos transitorios), financiación de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES), la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), el Programa de Atención Médica Integral (PAMI) y empresas del Estado. El Banco Nación, por otra parte, tiene un 40% de su cartera de crédito destinada a la financiación del Estado.

El endeudamiento con el sector público, que representa más de la mitad de la deuda pública oficial del Estado Central, tiene consecuencias ciertas sobre la solvencia de estas instituciones y, en última instancia sobre la sociedad.

La salud de las cuentas públicas se ha ido deteriorando desde 2009, con un déficit del 2,17% del PIB, llegando al 2,57% en 2012, más el déficit primario en 2012 (0,20% del PIB)[18]. Estos datos pondrían en cuestión la capacidad de pago del Estado con sus propios recursos.

Por otro laco, la emisión de NOBAC y LEBAC ha seguido una evolución creciente, representando en 2012 aproximadamente el 50% de las reservas, por lo que la solvencia del BCRA, como consecuencia de su intervención en el sostenimiento del modelo macroeconómico, estaría seriamente comprometida. Progresivamente, el BCRA habría transformado, lo que en un comienzo fue una política de acumulación de reservas, en una de reposición de reservas, a través de la compra de divisas con sus títulos, para poder asegurar la financiación del Tesoro, de cara a que éste, a su vez, pueda pagar su deuda con acreedores internacionales (Giuliano, 2012).

[17] Para más información véase Lo Vuolo, R. y Seppi, F. (2008): *"La falacia del desendeudamiento del sector público argentino".*
[18] Según datos de la CEPAL.

Existe un soporte institucional del sistema de la deuda pública, en el que recursos que podrían dirigirse a otro destinos relacionados con las necesidades sociales y de desarrollo son utilizados para el pago de la deuda y el sostenimiento de un modelo macroeconómico que lo prioriza (Giuliano, 2012).

Una de las medidas controvertidas, relacionada con la financiación interna del Estado, ha sido la estatización del sistema de jubilaciones y pensiones en octubre de 2008, calificada por el gobierno como una de las medidas anticíclicas para enfrentar los efectos de la crisis mundial (CENDA, 2010). Los fondos que administraban las AFJP se traspasaron al ANSES mediante la creación del Fondo de Garantía de Sustentabilidad (FGS). Esta medida ha sido interpretada de varias maneras, ninguna de ellas excluyentes entre sí.

Por un lado, con estos fondos se recuperaba la deuda pública en manos de las AFJP[19] y se disponía de fondos para el pago del servicio de la deuda. Por el otro, se prevenía el colapso de un régimen previsional ante la amenaza de la crisis financiera internacional iniciada en 2007. Aunque la estatización implicara la disposición de los fondos para el pago de la deuda y el rescate del capital financiero, representado en las AFJP, la medida resultó ser una medida socialmente progresiva, devolviendo al sector público la garantía del pago de las jubilaciones y pensiones.

La financiación interna parece comprometer seriamente la solvencia del entramado de la administración pública, lo que apuntaría a la existencia de la "vocación de pago" a la que algunos autores han hecho referencia.

Esta vocación pagadora del Estado estaría motivada, según Giuliano (2012) por la necesidad de volver a los mercados internacionales de deuda, señalando como principal consecuencia la "descapitalización del BCRA" y la "desfinanciación del ANSES". Para este autor, en la actual situación del país, con un deterioro de las cuentas externas y la ausencia de superávit fiscal, el pago de la deuda se sostiene a costa de un deterioro de las condiciones de las entidades públicas.

Otros autores como Lo Vuolo y Seppi (2008), la justifican por la necesidad de mantener el modelo; el aumento de la deuda podrían tener consecuencias importantes sobre las cuentas fiscales (límites al gasto en políticas públicas), y aumentar la presencia de títulos de la deuda como activos principales en el mercado de capitales, lo que según estos autores provocaría una vuelta a la gravitación del capital financiero.

La consecuencia principal de esta nueva gestión de la deuda ha sido el condicionamiento del camino que ha seguido la política económica, más concretamente, ciertas medidas en el terreno de las finanzas. En esa línea encontramos la reforma de la Carta Orgánica del BCRA en 2012 que amplía los límites de la financiación al Estado Central y la utilización de reservas internacionales para el pago de la deuda pública.

[19] En febrero de 2008 14.756 millones de dólares de deuda del Tesoro y 163 millones de dólares de deuda provincial y municipal.

Por otro lado, en virtud de mantener el superávit comercial, se han tomado medidas como el incremento de aranceles a la importación, o la nacionalización parcial de YPF, dado el impacto del déficit energético. La entrada de divisas del sector externo permite mantener las reservas, pilar de la política cambiaria, y es fuente de recursos para el pago de la deuda.

A continuación comentaremos brevemente la reforma de la Carta Orgánica, que parece coincidir con la necesidad de financiación del Estado condicionada por el pago de su deuda reestructurada.

5. El control del acceso al mercado cambiario y la ley de mercado de capitales.

A partir del 2007 la economía comenzó a presentar signos de desequilibrios, especialmente por el aumento de la inflación y la tendencia decreciente del superávit de la cuenta corriente. En 2008 se tomó la decisión de modificar la política de retenciones a los ingresos de las exportaciones de productos agropecuarios (la Resolución 125/08 incorporaba un esquema de retenciones móviles a las exportaciones de cereales) como intento de frenar el impacto del precio elevado de las *commodities* en los precios internos, lo que desencadenó un serio conflicto con el sector agroexportador, que incluyó huelgas y cortes de rutas. No sólo no se implementó la resolución, sino que el conflicto se convirtió en un hito de importancia política: implicó una conmoción en las correlación de fuerzas políticas existente (Curia, 2011).

A través de esta reforma, no sólo se podría frenar el impacto que los elevados precios de las *commodities* pudieran tener en los precios internos, es decir, controlar la inflación, sino que también podrían obtenerse recursos adicionales para la financiación del Estado.

La necesidad de fondos para el pago de servicios de la deuda parece confirmarse cuando en noviembre de ese año se toma la decisión de nacionalizar el sistema de capitalización de jubilaciones y pensiones (el conflicto con el campo se extiende hasta julio), que ya hemos mencionado.

Pero los signos de agotamiento del modelo no se limitan al incremento de la inflación y a la tendencia decreciente de la balanza comercial, ese mismo año, comienzan a producirse episodios cada vez más seguidos de fuga de capitales.

Antes de continuar es preciso aclarar que la metodología oficial utilizada para la medición de la fuga de capitales es el relevamiento de las tenencias de activos en el exterior por parte del sector no financiero, y se realiza a través de la información presente en la Estimación del Balance Cambiario[20].

Los primeros episodios significativos comenzaron en 2007, algunos analistas sostienen que se trató de una consecuencia del estallido de la crisis internacional (Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010), otros sostienen que la fuga de capitales se dispara por la desconfianza ante los cambios de metodología de cálculo del INDEC (Levy-Yeyati y Bragagnolo, 2012).

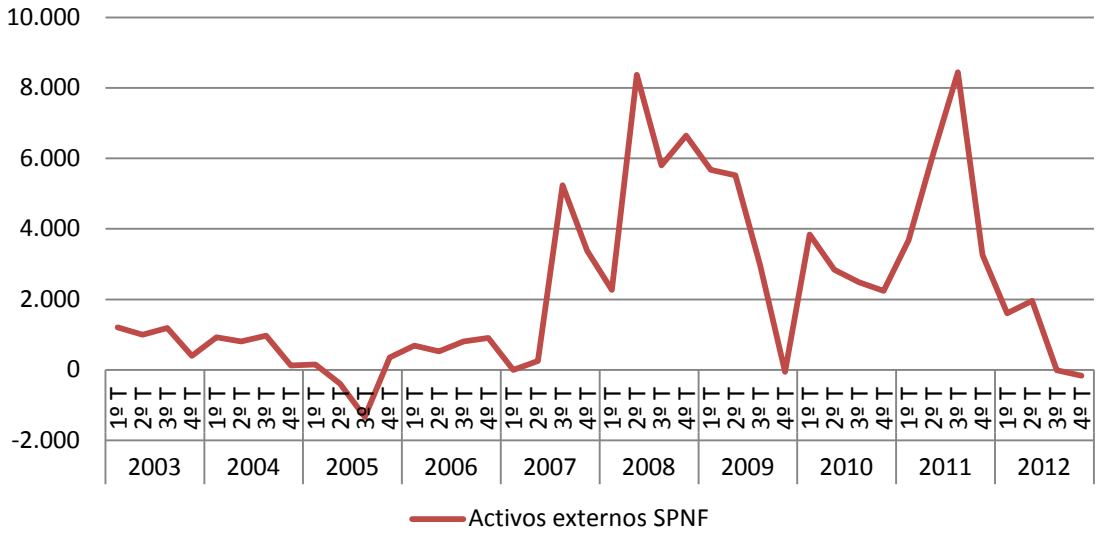
[20] Informe del Banco Central sobre las operaciones de venta y compra de divisas y sus destinos.

Las medidas que se toman al respecto y los conflictos que comienzan a generarse a partir de entonces, acentúan la fuga de capitales que parecía haber sido controlada durante los primeros años de la postconvertibilidad.

Tal como puede apreciarse en el gráfico 4 los episodios de fuga de capitales coinciden, en 2007, con el comienzo de la crisis financiera en EEUU, llegando a un total de 8.872 millones de dólares al final del año[21]. El gran salto a 23.098 millones de dólares se produjo durante 2008, cuando sucedieron varios hechos que propiciaron picos de salidas a lo largo del año: el conflicto con el campo de marzo hasta julio, en septiembre la quiebra de Lehman Brothers, y en noviembre la estatización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) (Gaggero, Casparrino, y Libman, 2007; Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010; Zaiat, 2012). En 2009 la formación de activos externos llegó a un total de 14.123 millones de dólares, y en 2010 a 11.410 millones de dólares, influenciada en este año por el cambio de autoridades del Banco Central (Zaiat, 2012). Finalmente, en 2011 como resultado de la incertidumbre por las elecciones presidenciales y los rumores de devaluación, la fuga de capitales se disparó a 21.504 millones de dólares (Zaiat, 2012).

Lo cierto es que mientras el ingreso de divisas posibilitó que la fuga de capitales no afectara a las reservas internacionales, no se tomaron medidas para contenerla (entre 2007 y 2011se fugan 79.281 millones de dólares).

Gráfico 4. Formación de activos externos (Fuga de Capitales) trimestral en millones de dólares (2003-2012).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

El primer intento de tomar alguna medida para frenar el drenaje de divisas será en 2011, puesto que la caída del superávit comercial, el pago de la deuda y los episodios de fuga de capitales harán peligrar el nivel de reservas internacionales (entre enero de 2011 y diciembre de 2012 las reservas caerán

[21] Los datos anuales corresponden a los publicados por el BCRA en el informe trimestral de la "Evolución del Mercado Único y Libre de Cambios y Balance Cambiario".

9.328 millones de dólares[22]). Comenzaron a realizarse controles al acceso al mercado de divisas a través de la restricción en las autorizaciones que emite del Banco Central, que irán abarcando primero a las importaciones, luego al ahorro personal y, finalmente, a la obtención de divisas para el pago de dividendos a casas matrices.

En octubre de 2011 (en el tercer trimestre la estimación de salida de capitales para la formación de activos externos llegó a 8.443 millones de dólares) el gobierno decidió implementar una serie de modificaciones normativas que afectaron al plazo máximo para el ingreso de divisas proveniente de las exportaciones (aunque posteriormente volvieron a relajarse) e intensificaron los controles de las operaciones en moneda extranjera por parte del Banco Central. En abril de 2012 se oficializó la suspensión de la posibilidad de comprar moneda extranjera para su "atesoramiento" (Zaiat, 2012). Al restringir el acceso a las divisas, la salida de capitales para la adquisición de activos externos, especialmente por parte del sector no financiero, se redujo, siendo en 2012 de 3.404 millones de dólares, según los datos publicados en La Estimación del Balance Cambiario del Banco Central.

Pero los controles se extienden más allá del atesoramiento de residentes, afectan también a la obtención de divisas por parte de las empresas extranjeras instaladas en el país para el pago de dividendos a las casas matrices. Dada la extranjerización de la economía y la falta de controles, al respecto, en la ley de inversiones extranjeras[23], existe un flujo de salida de capitales muy significativo a través del envío de dividendos y utilidades al exterior. En 2011 el giro de divisas por este concepto alcanzó los 4.397 millones de dólares[24]. A partir de finales de este año, se estableció que para cualquier operación en el mercado de cambios que tenga por objetivo el giro de dividendos al exterior, será necesaria la autorización previa del BCRA[25]. La mayoría de las solicitudes han sido rechazadas desde entonces, autorizándose sólo 225 millones de dólares en concepto de dividendos a lo largo de 2012.

Aunque con una importancia menor, existen mecanismos a través de los cuales se puede acceder a divisas sin pasar por el mercado de cambios. Una de las operaciones más utilizada es la denominada “contado con liqui” (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). La misma consiste en comprar títulos en el mercado local, ya sea bonos o acciones, nominados en pesos, que luego son vendidos en plazas financieras del exterior, donde también cotizan y cuya liquidación es en dólares. El título se transfiere al extranjero donde se vende, depositándose el producto de la venta en una cuenta en dicha plaza. Para poder controlar esta válvula de escape, desde octubre de 2008 la Comisión Nacional de Valores obligó a mantener al menos 72 horas los bonos y acciones que se compran en el mercado local antes de liquidarlos en el exterior. Por otro

[22] Según datos del Banco Central.

[23] Ley 21382 vigente desde 1976, cuyo texto fue ordenado en 1993.

[24] Según los datos presentes en la Estimación del Balance Cambiario del BCRA.

[25] Previamente, el BCRA dificultó, de forma indirecta, la posibilidad de repartir dividendos a los bancos y, por ende, girar divisas al exterior, a través del aumento de la exigencia de liquidez al 75% sobre el capital mínimo que debe mantener cada institución (*Ámbito Financiero*, 8 de Febrero de 2012).

lado, a partir de Junio de 2012 se prohibió a los bancos realizar estas operaciones, quedando restringida a sociedades de bolsa.

La existencia de estos controles desactiva, en cierta medida, los mecanismos a través de los cuales se produce la fuga de capitales de la economía argentina, aunque no por completo. Hay mecanismos que siguen funcionando, como por ejemplo, la sobrefacturación y la subfacturación de importaciones y exportaciones, así como los mecanismos relacionados con movimientos intrafirma. También se utiliza el pago de *royalties*, licencias y otros servicios inflados, a fin de incrementar el monto de divisas que legalmente se puede adquirir (Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010). Una de las consecuencias de estos controles ha sido un mayor dinamismo del mercado ilegal de moneda extranjera.

Podemos observar los límites de estas medidas si utilizamos el método residual de la balanza de pagos para la medición de los flujos de capitales fugados. El mismo consiste en sumar la inversión extranjera directa, el endeudamiento externo público y privado, el saldo neto de la cuenta corriente y la variación de reservas internacionales, y su resultado refleja la salida de capitales locales , cuando es positivo, y la repatriación de capital local, cuando es negativo.

Si utilizamos el método alternativo, la fuga de capitales para el año 2012 fue de 10.861 millones de dólares, en lugar de los 3.404 millones de dólares estimados por el gobierno.

Los datos para la salida de dividendos al exterior también cambian, si utilizamos la balanza de pagos en lugar de la Estimación del Balance Cambiario. Según este último en 2012 sólo se autorizaron 225 millones en concepto de dividendos, pero según la balanza de pagos, en 2012 han salido del país por este concepto 8.245 millones de dólares[26].

Para compensar a los ahorradores en dólares con instrumentos financieros alternativos, luego de implementadas las medidas de restricción de acceso al mercado de cambios, entró en vigencia, en diciembre de 2012, la Ley 26.831 de Mercado de Capitales. Si bien también tendría como objetivo ampliar el acceso a capitales de las empresas para dinamizar la inversión y con ello a la economía.

La nueva ley eliminó la obligatoriedad de reunir “la calidad de accionista" para poder operar en el mercado, antes de esta ley, sólo podían operar de forma directa en la Bolsa sus socios, condición a la que se accedía comprando una acción del Mercado de Valores, que equivalía a desembolsar alrededor de 5 millones de pesos (aproximadamente 1 millón de dólares). La nueva ley tendría como objetivo dotar de más agilidad y profundidad al mercado de capitales, sobre todo teniendo en cuenta el poco volumen que se maneja, donde prima un pequeño grupo de sociedades de Bolsa. También fortalecería las capacidades de supervisión, fiscalización y sanción de la Comisión Nacional de Valores (CNV), permitiendo que las emisiones de deuda coticen sin necesidad de previa calificación de riesgo y limitando el oligopolio de las calificadoras, a

[26] Según datos del INDEC

través de la participación de las universidades públicas en la generación de los informes.

Esta ley introduce mecanismos de transparencia, incluyendo la universalidad del Régimen de Oferta Pública de Adquisición (OPA), otorgándole status de ley a las disposiciones sobre transparencia en los mercados que fueran oportunamente legisladas mediante el decreto ley por facultades delegadas[27].

Pero aunque exista un mejor acceso a los mercados de capital eso no garantiza un mayor flujo hacia empresas que necesiten financiación, ni que dichos recursos sean utilizados en inversiones productivas.

Por lo visto en este apartado, la fuga de capitales no ha sido desarticulada a lo largo del periodo, las medidas de control de acceso a las divisas dificulta la tenencia de activos en el exterior por parte del sector no financiero y el envío de dividendos a las casas matrices, pero no lo impide. La ley de capitales extranjeros y la falta de regulación directa de salida de capitales siguen estando vigentes.

Se mantiene incólume uno de los mecanismos que sostenían la "valorización financiera"[28], sólo frente a la amenaza para el modelo macroeconómico que precisa de las reservas internacionales se toman medidas que, como hemos visto, no han sido suficiente para frenar el drenaje de divisas hacia el exterior.

Con ellas no se busca reforzar un modelo con eje en el ámbito productivo, no se trata de medidas de reforma estructural, sólo parecen querer conservar el medio (reservas) que permite la intervención en el mercado cambiario, para poder disponer de las divisas necesarias que a su vez posibilitarán el pago de la deuda.

6. Una nueva carta orgánica para el BCRA ¿intervención hacia la actividad productiva o hacia la financiación del Estado?

La necesidad de financiación interna del Estado, como parte de la estrategia de gestión de la deuda, fue uno de los factores que llevó en 2012 a la reforma de la carta orgánica del Banco Central (Ley 26.739). Se instituyó un triple mandato a la entidad: la estabilidad monetaria, la estabilidad financiera y el desarrollo económico con creación de empleo y equidad distributiva. Aunque mantiene la autonomía de la entidad respecto Poder Ejecutivo Nacional, encuadra el ejercicio de sus funciones en el marco de las políticas que éste establezca.

La reforma creó nuevos instrumentos de política fiscal y monetaria: se habilitó al Banco Central para realizar préstamos al gobierno directamente hasta el 12% de la base monetaria, y adelantar fondos no superiores al 10% de los ingresos fiscales correspondientes al año anterior. Además, habilitó el uso de las reservas internacionales para el pago de las obligaciones de deuda externa

[27] Decreto Nº 677/11

[28] Denominación que utilizan varios autores para caracterizar al periodo que va desde 1976 a 2001, en el que el papel del capital financiero fue gravitatorio (Basualdo, 2006, Rappoport, 2000).

del Estado Central, eliminando algunas restricciones que existían para el uso de esos recursos.

Uno de los aspectos más destacados en cuanto a sus implicaciones en el ámbito productivo, es que permite que el Banco Central ofrezca fondos a los bancos locales y a otras instituciones financieras para el financiamiento de inversión productiva de largo plazo. A partir de la reforma de su Carta Orgánica, la entidad habría recuperado cierta capacidad de influir en la dirección del crédito, a través de una norma que obliga a los bancos a prestar un mínimo del 5% de sus depósitos privados a largo plazo con destino a la inversión, y a una tasa fija no superior al 15% anual.

También se incluyeron otros mecanismos de incentivo a través de las exigencias a los bancos de efectivos mínimos en el Banco Central, con mayores requisitos para préstamos al consumo, y menores en el caso de créditos productivos. La aplicación de encajes diferenciados además, permitiría que se apliquen incentivos de acuerdo a la zona en la que se encuentren las entidades bancarias para ampliar el área de cobertura en el interior, con el objetivo de combatir la concentración geográfica de las entidades en determinadas zonas del país.

En los primeros 6 meses de aplicación de esta medida se superó en un 20% los fondos que se preveía que se prestarían, más de $16.000 millones. Según los datos publicados a comienzos del 2013, los créditos se destinaron a la ampliación de líneas de producción, compra de maquinaria y camiones, importación de bienes de capital y obras civiles, entre otros proyectos. El 35% de los préstamos fueron para la industria manufacturera, destacándose las ramas alimentarias, química y metalúrgica. El agro recibió el 19% de los fondos, la actividad comercial el 14% y la rama de transporte el 9% [29]. Se trata de las actividades más rentables y las ramas de la industria más desarrolladas las que se han beneficiado en mayor medida.

Si bien es pronto para evaluar el impacto que esta medida puede tener en términos de incentivo de la actividad productiva, podemos mencionar que dado su carácter no selectivo dentro del sector productivo, no busca la posibilidad de regular el acceso de crédito a determinados sectores para superar el problema de integración del tejido industrial y el déficit comercial de algunas industrias, debido a la dependencia de bienes de capital importados.

Parece más clara la intención en el ámbito de la norma dirigido a facilitar la financiación del Tesoro Nacional (en 2011 la parte de la deuda en anticipos del Banco Central llegaba a los 15.597 millones de dólares, mientras que en 2012 alcanza los 25.972 millones de dólares) que en el ámbito dirigido a promover la financiación productiva, cuyo carácter parece ser más testimonial. Se busca una salida a la necesidad de recursos que, en primer lugar, está definida por la deuda externa, no por las necesidades sociales a cubrir por el sector público, y que en última instancia, podrían provenir de impuestos definidos por un sistema tributario progresivo, sistema que no existe en Argentina.

7. Análisis conjunto

[29] Según datos publicados en *Página 12* el 13 de Febrero de 2013.

Se ha realizado una síntesis de las medidas más relevantes en el ámbito de las finanzas, y de sus objetivos. Analizar los efectos que las mismas han tenido en relación con dichos objetivos y en la economía en su conjunto, nos ha permitido acercarnos al verdadero significado que han tenido estas medidas de política económica en este periodo.

Parecen estar más cerca de perseguir el pago puntual a acreedores externos y sostener el modelo macroeconómico que permite dicho pago, que contribuir a la fortalecer el eje productivo de la dinámica económica. No han tenido incidencia clara en los problemas estructurales de la economía argentina, y la desarticulación de los mecanismos sobre los que funcionaba "la valorización financiera" ha sido parcial.

La devaluación de la moneda parece ser la única medida orientada a cambiar el centro de la dinámica económica, el resto de medidas, que van tomándose a lo largo del periodo, no parecen estar dirigidas a reforzar ese cambio. Por el contrario, parecen buscar que el pago de la deuda pueda realizarse de forma puntual, poniendo parches en los agujeros que va produciendo la ausencia de una verdadera reforma.

La política de esterilización, que no ha podido frenar la inflación, está al servicio del mantenimiento del valor de la moneda. El tipo de cambio alto refuerza a su vez, aunque como hemos visto con limitaciones, el ingreso de las divisas que alimentan las reservas.

Las política cambiaria y la política monetaria, de la que forma parte la política de esterilización, están en línea con el mantenimiento de un tipo de cambio apreciado propio de la estrategia neodesarrollista (Bresser-Pereira, 2007): el posicionamiento de la industria como centro de la escena económica a través de la mejora de la competitividad, mediante, en este caso, el tipo de cambio. No se trata sólo de una medida que favorece al precio de los bienes transables en el mercado interno, sino que contempla una mejora de la inserción internacional, una reactivación de la actividad industrial acorde con la economía mundial internacionalizada.

En el caso argentino, a partir de 2007, la persistencia de la creciente inflación ha deteriorado el tipo de cambio real, afectando la competitividad de los bienes transables. Las medidas de esterilización y las retenciones (al igual que otras medidas como el pacto para mantener constantes los precios de algunos de los productos de consumo básico) han sido insuficientes para controlar la subida generalizada de los precios.

Sin embargo, la pérdida de competitividad de la moneda nacional no ha sido el principal factor por el que se ha deteriorado el superávit de la Cuenta Corriente, poniendo en peligro una de las piezas fundamentales del modelo macroeconómico vigente desde el 2003. La dependencia energética y de las importaciones de bienes de capital, este último rasgo estructural de la actividad productiva del país, han marcado la diferencia.

Mientras se mantuvo el margen superavitario del comercio exterior, se obtuvo un importante aumento de las reservas internacionales en las arcas del Banco Central, lo que permitió y permite realizar la intervención en el mercado

cambiario para controlar la paridad del peso, sosteniendo la estrategia de dólar caro y estable.

Por otro lado, esta medida ha dejado un saldo deudor para el BCRA, por la absorción de los pesos que se emiten a cambio de la liquidación de divisas en el mercado interno. Además, la política de esterilización ha sido cuestionada por favorecer la continuidad de ciertas distorsiones del sistema bancario. No obstante, como lo hemos mencionado anteriormente, para realizar un análisis completo de esta cuestión es preciso estudiar el comportamiento de este sector, lo que excede el objetivo de este documento.

Estrechamente vinculada a las medidas anteriores, encontramos la política de "desendeudamiento", que a simple vista parece desarticular los mecanismos que movilizaban la "valorización financiera" y evitar la dependencia de los capitales extranjeros. Pero esta política se ha sostenido sobre la base del endeudamiento interno con el entramado de instituciones públicas, comprometiendo su solvencia, que al llegar a su límite implicaría, sin lugar a dudas, una vuelta a los mercados internacionales de deuda, teniendo en cuenta el deterioro de las cuentas externas y las condiciones de solvencia Estado Central. La "independencia" de los capitales financieros internacionales parece ser una cuestión poco sostenible en el largo plazo.

La desarticulación del circuito que mantenía al capital financiero en el centro de la dinámica económica parece haber dejado de funcionar parcialmente, principalmente, por la financiación interna del Estado y por los controles al mercado de cambio. No obstante, la deuda sigue teniendo elevadas rentabilidades, lo que pone en cuestión la hipótesis de reducción de su coste. Sigue siendo el más importante de los instrumentos financieros (mayor volumen diario de negociación en el mercado de valores).

Los desequilibrios en la economía en el que el sector productivo desintegrado, con una gran participación de industrias ligadas al sector agropecuario y de industrias ensambladoras como la automotriz, con un elevado grado de dependencia de las importaciones, en el que se ha reforzado la tendencia primario exportadora, comienzan a manifestarse en 2007. En ese momento vuelve a producirse como efectos reflejo, la fuga de capitales, comportamiento tradicional del capital local.

La clave sobre la verdadera intensión de las medidas que se toman para intentar frenarla, están en el momento de su implementación. En el caso de la de los controles cambiarios cuando los recursos del BCRA comienzan a estar en peligro, hacia finales del 2011.

La restricción al acceso al mercado de divisas (a cualquier operación que implique una salida de divisas, ya sea la tenencia de activos en el exterior del sector no financiero o la remisión de utilidades y dividendos a las casas matrices por parte de las filiales de empresas extranjeras) no parece ser suficiente para la salida de capitales afectando al nivel de reservas internacionales, si bien es cierto que se limita la barra libre de captación de divisas para su salida al exterior. No se trata de una medida de regulación formal, se trata de un mecanismo informal que puede desencadenar un conflicto con los sectores afectados, lo que dependerá del margen de maniobra

del gobierno, de los mecanismos alternativos que puedan encontrar estos sectores para seguir sacando divisas del país, y del nivel de rentabilidad interna.

Más que resolver el problema estructural que ha representado la fuga de capitales, el control sobre el acceso a las divisas en el mercado local, trata de conservar el nivel de reservas internacionales que permite sostener el modelo y el pago de la deuda externa.

La misma tendencia sigue la reforma de la Carta Orgánica del BCRA que amplía formalmente el margen de financiación al Estado Central, garantizando la utilización de reservas para el pago de las obligaciones futuras.

Podemos decir que la inclusión de las medidas de orientación del crédito a la actividad productiva, especialmente a las pequeñas empresas, es un avance en dirección a una mejor financiación, pero desde nuestro punto de vista carece de profundidad y no resuelve el principal problema del sector: la dependencia de las importaciones de bienes de capital y la consecuente desintegración del tejido industrial.

En relación con lo anterior la ampliación del mercado de capitales, puede interpretarse como una medida que busca, realmente, una mejora en el acceso a capitales para inversiones, especialmente de aquellas empresas que antes se encontraban excluidas de la Bolsa. Pero también puede interpretarse, primero, como mecanismo de compensación para los inversores con tenencias en el exterior, y segundo, como los últimos preparativos para una futura reinserción en los mercados financieros internacionales. Aunque no puede negarse sus logros en términos de la ampliación de las capacidades reguladoras del CNV y la eliminación de ciertos privilegios del capital concentrado.

Hay elementos que se repiten en todas estas políticas, la poca profundidad en el tratamiento de aquellos problemas que resultan claves para el funcionamiento de una dinámica económica centrada en la actividad productiva, la prioridad de la deuda, que pone en evidencia la subordinación de las políticas económicas al cumplimiento de las obligaciones que genera, y la necesidad de sostener un modelo que permitió su pago durante un periodo de tiempo (lo que no parece estar garantizado en el futuro teniendo en cuenta el agotamiento de sus pilares). Sostener un modelo en base a estas medidas, que no implican, desde nuestro punto de vista, una renovación de los cimientos de la estructura económica argentina, resulta una huida hacia adelante que con el tiempo necesitará, al verse superada por sus contradicciones, un cambio estructural o una vuelta al endeudamiento externo y con ello a la crisis.

Si bien la rentabilidad de la deuda pública sigue siendo elevada, el pago de deuda externa no se ha realizado mediante la adquisición de más deuda externa, lo que en los años previos a la crisis elevaba los tipos de interés e incrementaba la dependencia de capitales internacionales. No obstante, parece no constatarse que exista una articulación de esta regulación con las variables

que impliquen un cambio estructural en la actividad productiva[30], aunque consideramos que para una explicación más amplia y correcta del comportamiento del capital financiero y su posicionamiento en la dinámica económica, es necesario incluir el análisis de otros elementos como por ejemplo la evolución de la actividad productiva.

8. Conclusiones

Lo cierto es que durante este periodo se recuperan herramientas de política económica, vedadas en el periodo anterior (política monetaria, política social, etc.) pero todo se queda en la superficie, no hay reformas estructurales, ni siquiera grandes reformas redistributivas (reforma del sistema tributario).

El alcance de las medidas en el ámbito financiero es limitado, tanto de aquellas que están más cerca de estimular un modelo centrado en el ámbito productivo, como la política monetaria, como de aquellas que buscan la continuidad del funcionamiento del modelo macroeconómico, las que han encontrado límites incluso dentro de sus modestas metas.

El aumento de reservas del Banco Central, resultado de los cambios en la regulación, se ha utilizado, en su mayor parte, en la gestión del modelo macroeconómico tanto para el pago de la deuda pública, como para el control del mercado cambiario. El control sobre los movimientos internacionales de capital, a través del control de acceso a las divisas, parece estar orientado a evitar la pérdida de estas divisas y al mantenimiento de la política económica, en lugar de apoyar un cambio estructural que modifique el comportamiento de los agentes económicos fortaleciendo el proceso de acumulación en Argentina.

Por su parte la política de desendeudamiento, cuyo mayor logro es la reducción del peso de la deuda externa, presenta un alcance limitado en términos de sostenibilidad, dada las dudas sobre la solvencia del Banco Central, principal fuente de financiación, y la propia capacidad del Estado para hacer frente a las obligaciones con las administraciones públicas. Por otro lado, los desequilibrios de la economía argentina que se han venido manifestando desde 2007, ponen de manifiesto la persistencia de una economía dependiente de las importaciones de bienes de capital, y con una inserción internacional centrada a los productos primarios.

La deuda parece haber desaparecido como catalizador de la economía y núcleo de atracción de capitales extranjeros, no obstante sigue teniendo un papel central como condicionante de la política económica, el pago de la deuda externa es prioritario. Lo demuestran las decisiones que se han tomado para poder continuar puntualmente con su pago. Su rentabilidad es elevada, y la reducción de la deuda externa en términos del PIB no ha implicado una reducción de la dependencia de divisas que sigue existiendo, ya sea para pagar lo que falta, para importar bienes de capital, para pagar dividendos al

[30] Durante el periodo de análisis no se ha verificado un cambio significativo en el aspecto productivo, la industrial aumento su contribución en el PIB durante los primeros años. No obstante, parece conservar las características del periodo anterior. Para más información consultar Schorr, M.(2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política.*

exterior y como fuente de fuga de capitales. Esta necesidad de ingreso de divisas ha significado un aumento del poder de veto en la política económica de aquellas actividades que las generan, lo que sin duda ha tenido que ver en la poca profundidad de las medidas tomadas por el gobierno de turno.

Dicho esto, no se verifica la intención de teledirigir los recursos hacia el ámbito productivo. Los efectos de los cambios en la regulación financiera que pueden observarse en la economía argentina, parecen indicar que no existe un engarce que los vincule con la mejora tecnológica, el incremento de la inversión productiva o del empleo, en busca de una reformulación de la estructura económica que permitan activar los resortes de la acumulación con una redistribución socialmente progresiva del ingreso.

Bibliografía

" Acuerdo para unos pocos cambios", 21 de Noviembre de 2012, Página 12.

" El Central abrió la canilla", 13 de Febrero de 2013, Página 12.

"Más trabas del Central a empresas para girar ganancias al exterior", 8 de Febrero de 2012, Ámbito Financiero.

Banco Central de la República (2012)*: Comunicado 50.157, Síntesis de las regulaciones vigentes al cierre del año 2012 en materia de comercio exterior y cambios.*

Basualdo, Eduardo (2006)*: Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Borzel, Mariano (2005): *"El manejo de la cuenta de capital: Enseñanzas recientes y desafíos para Argentina"*, CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. nº 7.

Capello, Marcelo y Grión, Néstor (2010): "Los resultados de la política de desendeudamiento"*,* IERAL, Fundación Mediterránea - Monitor fiscal Año 5, Edición nº 13.

CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*, Actuel, Buenos Aires.

Curia, Eduardo Luis (2011): *El modelo de desarrollo en Argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): "La deuda argentina: historia, default y reestructuración", Desarrollo Económico, Vol. 45, No. 178. (Jul. - Sep., 2005), pp. 187-233

Fal, Jorge. y Santarcángelo, Juan E. (2010): *La política financiera y su impacto en la acumulación. El caso argentino, 1977 - 2006*, Prometeo, Universidad Nacional General Sarmiento, Buenos Aires.

Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2007)*:* "Política monetaria y cambiaria en Argentina después del colapso de la convetibilidad", Center for Economic and Policy Research - Washington, D.C y Political Economy Research Institute - University of Massachusetts Amherst

Gaggero, Jorge, Kupelian, Romina y Zelada, María Agustina (2010): "La fuga de capitales II. Argentina en el escenario mundial (2002-2009)", CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. nº 29.

Gaggero, Jorge. Casparrino, Claudio y Libman, Emiliano (2007): "La fuga de capitales. Historia, presente y perspectiva", CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. nº 14.

Gambina, Julio (2003)*:* "Sobre la deuda externa pública argentina. ¿Qué hace el gobierno y qué debiera hacerse?", Cuadernos de la FISYP (Fundación de investigaciones sociales y políticas), Cuaderno 9 - 2º serie.

Giuliano, Héctor (2012): "Crisis de la deuda y emergencia financiera", Buenos Aires. Disponible en http://www.argenpress.info/2012/06/argentina-crisis-de-deuda-y-emergencia.html (consulta 13/06/2012).

Lo Vuolo, Rubén y Seppi, Fernando (2008): "La falacia del desendeudamiento del sector público argentino", Cieep , D.T. nº 61.

Rapoport, Mario y colaboradores (2000): *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Macchi, Buenos Aires.

Schorr, Martín (Comp.) (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política,* Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

Zaiat, Alfredo (2012): *Economía a contra mano. Como entender la economía política,* Planeta, Buenos Aires

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La economía política del default ecuatoriano.

Lorenzo Vidal-Folch

Universidad Autónoma de Barcelona

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL *DEFAULT* ECUATORIANO

Lorenzo Vidal-Folch

Doctorando Universidad Autónoma de Barcelona

lorenzovidalfolch@hotmail.com

Abstract

El *default* de los Bonos Global 2012 y 2030 durante los primeros pasos del gobierno de Alianza PAIS en el Ecuador, adquiere su verdadero significado al ser analizado en el marco de los conflictos sociales que caracterizan el agotamiento del modelo de gestión neoliberal y de las pugnas entre diferentes fracciones del capital por dirigir el proceso de acumulación en el país. La reestructuración de la deuda externa y el proceso de endeudamiento público posterior han dado margen para un impulso del gasto público que ha estimulado el crecimiento económico y facilitado una "pacificación fiscal" de la conflictividad social e inestabilidad política. Los movimientos en la deuda pública además, han actuado como "palanca de cambio" para un reposicionamiento estatal y geopolítico que refleja un nuevo momento de la correlación de fuerzas sociales y de la hegemonía en la economía mundial.

***Palabras clave*:** *default*, deuda pública, Revolución Ciudadana, *extractivismo*

1. Introducción

En el mes de diciembre de 2008, el gobierno ecuatoriano declara una cesación de pagos respecto a parte de su deuda pública externa, en concreto los Bonos Global 2012 y 2030. Los *defaults* de deuda externa no son ninguna novedad en la historia reciente de América Latina y mucho menos en el caso de Ecuador, que incurrió en *defaults* en los años 80 y 90. Lo distintivo de este *default*, y su posterior desenlace, es que se lleva a cabo de forma unilateral a iniciativa de la parte deudora en cuanto a los tiempos y términos en los que se plantea. A diferencia de los *defaults* soberanos a los que han estado acostumbrados los mercados internacionales de capital: forzados por la insolvencia del gobierno y reencauzados en consonancia con los acreedores, este se basó en argumentaciones sobre el carácter ilegal e ilegítimo de la deuda contraída. Así, analistas financieros lamentaban que no se debiese a la incapacidad de pago, sino a la falta de voluntad de pago y de "interés en trabajar con los tenedores de bonos" (Pimentel y Kueffner 2008). Esta acción constituía, sin duda, una ruptura con las reglas de juego que regían las relaciones deudores-acreedores bajo los auspicios del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Entre julio del año 2007 y noviembre del 2008, se había desarrollado una auditoría de la deuda pública ecuatoriana para establecer "… la legitimidad, legalidad y pertinencia de los préstamos, las negociaciones y renegociaciones; que, además, señale las responsabilidades y corresponsabilidad de los prestamistas y los impactos sociales, económicos y ambientales." (CAIC 2008: 7). La conclusiones de la Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público (CAIC) recalcaban que el endeudamiento público había derivado en "una herramienta de saqueo de recursos y de sumisión a políticas impuestas por los organismos multilaterales" (ibídem: 17), una "injerencia en asuntos internos del país con la consecuente lesión a la soberanía" (ibídem: 149) que había "redundado en un freno impuesto al desarrollo" (ibídem: 7).

El siguiente texto analizará el perfil particular que adquiere este proceso de repudio y reestructuración de deuda pública externa desde una perspectiva de economía política, eso es, desde su imbricación en las dinámicas de acumulación del capital a escala mundial y sus contradicciones y conflictos sociales subyacentes. El objeto de estudio del trabajo pues, no se centra exclusivamente en un recuento pormenorizado de los detalles de la nueva política de gestión de la deuda y de las dinámicas de endeudamiento público tras el *default,* sino en la conexión de estos con la cambiante correlación de fuerzas entre los principales actores sociales en el Ecuador. Lo que se pretende vislumbrar por lo tanto, es “el por qué” en última instancia de los principales desarrollos observados. El texto propone que es desde el terreno del conflicto capital-trabajo y las pugnas entre diferentes fracciones del capital donde se puede comenzar a trazar los nexos que unen la estructura económica del país y la política económica del gobierno. Dentro de esta, el enfoque se centrará en la política fiscal del gobierno, siendo la que más lazos tiene con el proceso de endeudamiento y desendeudamiento. Lo que justifica analizar estos procesos desde la temática de la deuda pública es su significación como “palanca de cambio” en las políticas económicas (Ugartche 2011). Es por lo

tanto un hilo conductor idóneo que emite señales sobre muchas de las claves del proceso histórico analizado. El periodo examinado se remonta a los años 70, pero el grueso del análisis se centra en los años 2000 y en particular en el periodo 2007-2012 de gobierno de Alianza PAIS[1].

El objetivo de la investigación es analizar la forma en la que el *default* y las nuevas dinámicas de endeudamiento han dado respuesta a las preocupaciones expresadas por la CAIC. Eso es, en primer lugar, constatar si han logrado reducir el peso del servicio de la deuda pública externa. En segundo lugar, evaluar en qué modo ha facilitado levantar el "freno al desarrollo" que suponía la condicionalidad ligada al endeudamiento. En este ámbito, la intención no es sobredimensionar el impacto de la gestión de la deuda pública sobre el conjunto de la economía, ni establecer relaciones de causalidad directa, sino discernir el lugar que ocupa la deuda pública en el entramado de relaciones analizado.

El trabajo se estructurará como sigue. La sección 2 esboza un marco analítico desde el cual abordar los procesos de endeudamiento público, aplicándolo al caso ecuatoriano para dar cuenta de la génesis del *default* y de los distintos planos que se entrelazarán en el análisis posterior. La sección 3 se centra en el impacto del *default* sobre las cuentas públicas y el margen que proporciona para un impulso del gasto público. La sección 4 examina el cambio en los esquemas de financiación del Estado que acompaña al *default* y su relevancia en cuanto a la configuración de un nuevo marco de actuación estatal. Finalmente, la sección 5 analiza la constelación de relaciones de poder y dinámicas económicas que brotan de la estructura productiva e inserción internacional ecuatoriana y como estas se imbrican en el endeudamiento público tras el *default*. En definitiva, con la deuda pública como hilo conductor, se pretenderá desmenuzar las principales líneas de fractura y dinámicas en movimiento que conforman la realidad política y económica ecuatoriana. La deuda pública se rige así como "punta del iceberg": la parte visible de una extensa y sólida trama subyacente.

2. Marco analítico: deuda pública, dinámicas de acumulación y conflicto

Tras el lenguaje del dinero y las finanzas, se encuentran las relaciones sociales de clase que subyacen al constante reordenamiento de los flujos de capital a lo largo de la economía mundial. Una aproximación a cuestiones de deuda pública que vaya más allá de categorías superficiales por lo tanto, debe enmarcarse en un análisis que las caracterice como manifestaciones concretas de procesos muchos más profundos que atraviesan todo el plano social. En este sentido, la deuda pública es simplemente una herramienta más a manos del Estado en la gestión de contradicciones y conflictos sociales en aras de establecer condiciones y crear vías para la acumulación del capital (Cleaver 1989). Un análisis del carácter de clase de la deuda pública, se sitúa en el terreno del conflicto, en el constante desbordamiento y reencauzamiento de las lógicas de la rentabilidad que caracterizan las pugnas entre capital y trabajo.

[1] Oficialmente: Movimiento Alianza PAIS – Patria Altiva i Soberana.

La deuda pública puede tomar la forma de “capital ficticio”, que se valoriza en base a la capitalización de ingresos futuros, ligados en este caso a la capacidad del Estado de gravar la producción futura (Marx 1999). Esta característica la habilita como recurso para desplazar tanto espacial como temporalmente (en el marco temporal adscrito al bono) los problemas de sobre-acumulación y crisis que lastran la economía capitalista. Como enfatiza Harvey (1982), los "arreglos espacio-temporales" permiten desplazar, pero no solucionar, estas contradicciones, lo que sitúa la gestión de la deuda pública en una dinámica en la que a veces aparece como impulso para la acumulación y otras como catalizadora de crisis.

No se puede entender el sobreendeudamiento en el Ecuador por lo tanto, sin primero apreciar los graves problemas de rentabilidad que arrastraban las economías centrales en los años 70, lastradas por la sobreproducción y enfrentadas a la “rigidez” de un impertinente movimiento obrero que no parecía entender los límites de su propia posición subordinada. El consecuente desvió de grandes masas de capital al Tercer Mundo en busca de rendimientos alternativos fue, por otra parte, recibido con las manos abiertas por las élites locales como un soplo de aire fresco para aliviar sus propios problemas de rentabilidad y conflictividad social en el contexto de una triunfante revolución cubana y un acelerado y descontrolado proceso de urbanización y proletarización que generaba más dudas que certezas. No es casualidad que la dinámica de endeudamiento agresivo se diese en el Ecuador, así como en otros países latinoamericanos, bajo el mando de gobiernos militares. En el Ecuador el influjo de recursos fue funcional para su proyecto “revolucionario y nacionalista” de tibias y tardías políticas de industrialización y distribución de rentas. Asimismo, también para aplacar con medidas represivas una parte de la creciente organización sindical y popular que no habían podido asimilar en su proyecto patrio. A la masiva corrupción y distribución de subvenciones a diferentes sectores empresariales se sumaba la masiva compra de armas, puestas en uso de forma más evidente en la masacre de los obreros de Aztra el 18 de octubre de 1977 (Acosta 2001: 16).

El agotamiento de este esquema a principios de los años 80 se visibilizó de forma más clara en las crecientes dificultades de retornar el dinero prestado, lo que dio pie a una influencia cada vez más preponderante del capital internacional acreedor en aras de asegurar la rentabilidad de sus inversiones. El *boom* petrolero en el país, que había facilitado el acceso a los créditos internacionales, se desinfló por la caída de los precios del crudo y ya no era una garantía de capacidad de pago. Así, la suscripción de “cartas de intención” con el FMI, y posteriormente de “cartas de desarrollo” con el Banco Mundial, se constituyeron en la matriz básica de conducción de la economía, impulsando políticas de ajuste y programas de estabilización para garantizar el buen progreso de los procesos de refinanciamiento de la deuda externa.

La deuda externa se utilizó de palanca para impulsar cambios estructurales que profundizasen la internacionalización y la monopolización de la economía. La reestructuración de la acumulación del capital a nivel mundial tras la crisis de los 70, no sólo tomó la vía de la *financiarización,* que fluía a través de la deuda pública, la liberalización de la cuenta de capitales y la desregulación de los

mercados financieros, sino también con la apertura comercial, favoreciendo la ampliación del mercado para las grandes empresas transnacionales. El trasfondo de estos cambios se encuentra, por una parte, en la tendencia a la concentración y centralización del capital, y, por otra parte, en las dinámicas de acumulación ampliada del capital que empujan a romper con todos los obstáculos que se opongan en su camino, sean barreras arancelarias o regulaciones financieras (Marx 1999). Así, los cambios estaban enmarcados en un proceso dinámico que acabó por fortalecer al capital monopolista, mayoritariamente transnacional, al cual un modelo económico *extravertido* le era funcional (Moncada 2009: 131).

Estos procesos se sitúan en el contexto de los reordenamientos entre diferentes fracciones del capital entorno a las distintas oportunidades y vías para la acumulación: desde la explotación directa de la fuerza de trabajo en el marco de una reproducción ampliada del capital, a las diferentes modalidades de acumulación primitiva o "acumulación por desposesión" (Harvey 2004), así como la captación de rentas. Las rentas asociadas al servicio de la deuda externa, las privatizaciones de bienes estatales y los recortes de gasto público y social, fueron las diferentes vías de acumulación que se impusieron en el marco de una reprimarización de la estructura económica. A su vez, se desmantelaban las pocas palancas de influencia que tenía la clase trabajadora sobre el Estado.

Las disputas entre las distintas vías de acumulación del capital se han caracterizado en Latinoamérica por su reaparición cíclica entre una incipiente burguesía industrial nacional y una oligarquía, o clase compradora, estrechamente imbricada con el capital internacional, como protagonistas (Salama 1976). Disputas que se han desenvuelto según los patrones de inserción en la economía mundial y el lugar ocupado en la cambiante división internacional del trabajo. En realidad, tal delimitación entre dos fracciones de la burguesía en Latinoamérica es difusa y difícil de discernir. Esta caracterización sin embargo, es ilustrativa acerca de la existencia de presiones contradictorias en torno a las distintas vías de acumulación que permite un modelo económico más *autocentrado* o más *extravertido*. En el caso de Ecuador, una caracterización más certera de estas dinámicas distinguiría quizás entre una burguesía monopolista u oligarquía por un lado, tanto nacional como internacional, y las capas no monopolistas de la burguesía nacional por otro (Moncada 2010: 221). La segunda, favorecida por un modelo más *autocentrado* y una demanda interna dinámica, se vería constantemente sobrepasada por los cambios y reposicionamientos del capital monopolista según las variantes dinámicas de la economía mundial[2].

[2] Se entiende aquí al capital monopolista como foco desarrollado del proceso de concentración y centralización del capital que aumenta con la acumulación y fusión de capitales, pero que sin embargo continúa sujeto a las presiones de la lucha competitiva intercapitalista. En definitiva, una concepción en movimiento del monopolio moderno como síntesis entre las presiones contradictorias que socavan y a la vez profundizan la competencia. Así, el monopolio engendra la competencia y la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí y los competidores pasan a ser monopolistas (Guerrero 2004).

El entender la evolución de la deuda pública en relación a la conflictividad subyacente entre capital y trabajo y la competencia entre diferentes fracciones del capital, proporciona un marco en el que interpretar la llegada de Alianza PAIS al poder en base a un programa electoral que incluía el repudio a la deuda pública externa. En primer lugar, la pauperización social y volatilidad económica generada por el efecto acumulado de reformas liberalizadoras empezó a sobrepasar las capacidades de gestión del capital. El agotamiento del ciclo de acumulación iniciado tras los primeros programas de ajuste estructural latía en la movilización social que bloqueó el "plan Bucaram"[3] y se profundizó en la conflictividad social en torno a la crisis financiera de 1999. La concatenación de 9 presidentes de la República en el periodo 1996-2006 ilustra la ingobernabilidad ligada a la incapacidad de restaurar las condiciones para relanzar un nuevo ciclo de acumulación.

No es hasta la llegada del Presidente Rafael Correa que se busca reencauzar la conflictividad social en base a un impulso a la demanda interna y a un reacomodo de las distintas modalidades de acumulación (el *default* siendo funcional para ambos procesos). El discurso de rechazo a la "partitocracía", al "poder político de los banqueros" y del "gran capital y el sector financiero" (Correa 2010) aglutina tanto a las clases populares como a fracciones de la burguesía y pequeña burguesía interesadas en un modelo de acumulación más *autocentrado* (Jaramillo y Carrión 2013). Así, el Movimiento Alianza PAIS, como su propio nombre ya sugiere, se conforma en base a confluencias y alianzas que incluían, por ejemplo, a pequeños y medianos productores agrícolas, y hasta a grandes empresarios ganaderos afectados por la apertura comercial del neoliberalismo e interesados en el fomento de la producción nacional (Harnecker 2011: 188).

Los procesos de cambio en la hegemonía del sistema mundial atraviesan de forma determinante las dinámicas anteriormente descritas. El lento desplazamiento del centro de la economía-mundo hacia el nordeste asiático (Wallerstein 2012), es acompañado por una disputa de mercados entre las viejas potencias – Estados Unidos (EEUU) y Europa – y las nuevas potencias – BRICS[4], liderados por China. Esto supone un desafío para las instituciones de Bretton Woods concebidas en el marco de una economía mundial capitalista unipolar. China proveyó aproximadamente 75 mil millones de dólares en préstamos a países latinoamericanos entre los años 2005 y 2011 (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012: 24). A partir del año 2010, el Banco de Desarrollo Chino (BDC), el China Eximbank y el Banco Industrial y Comercial Chino (ICBC en inglés) prestaron más a América Latina que el BM, Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID) y Banco Ex-Im de EEUU combinados. El 91% de sus préstamos además, se han concentrado en Venezuela, Brasil, Argentina y Ecuador (ibídem: 7). Este reparto coincide con el trazado, a *grosso modo*, de dos patrones de dominación política en América Latina: el que siguen Colombia, México, Chile y parte de Centro América, por un lado, y el de los

[3] El "plan Bucaram" suponía una profundización de la política de corte neoliberal y fue rechazado en grandes movilizaciónes de masas en febrero de 1997 (Moncada 2009: 134).

[4] Brasil, Rusia, India, China y Sudáfica

gobiernos "progresistas" o "posneoliberales" por otro. En el cómputo del balance de fuerzas que subyace la gestión de la deuda pública externa por lo tanto, es imprescindible también sumar el plano más amplio de la geopolítica de relaciones interestatales y la competencia intercapitalista a nivel mundial.

3. *Default* y nueva orientación de la política de gasto público

El proceso de reestructuración de la deuda se concretiza finalmente en una subasta Holandesa modificada o subasta inversa, entre junio y julio del año 2009, en la que el Estado ecuatoriano recompra los bonos en *default*. Los efectos que genera el *default* en los mercados internacionales de capital y la singular estrategia entablada por el gobierno permiten que esta recompra concluya en términos muy favorables para el Estado ecuatoriano. En primer lugar, la cesación de pagos genera un desplome de los precios de los bonos Global 2012 y 2030 en el mercado secundario. A continuación, un banco comercial de propiedad estatal, el Banco del Pacífico, en consonancia con el gobierno, adquiere los papeles ecuatorianos a unos 20 centavos por dólar en el mercado abierto. Algunos analistas estiman que hasta el 50% de los bonos en *default* fueron adquiridos por este banco (The Economist 2009). Así, en el momento de la subasta, con gran parte de los tenedores siendo “amigos” y el resto actuando en un contexto de crisis financiera internacional, el gobierno logra recomprar en torno al 93,2% de los bonos a un 35% de su valor nominal (MEF 2012a).

El primer resultado de la maniobra es una reducción del 27% del saldo total de la deuda pública externa en el año 2009. Tanto el servicio total de la deuda pública externa como % del PIB como el pago de intereses se reducen a la mitad al año posterior al *default* (ver *Tabla 1)*. Asimismo, el servicio de la deuda pública externa como % del gasto total del Sector Público No Financiero (SPNF) se reduce del 14.3% y 7,6% en los años 2007 y 2008 a su mínimo en la primera década de los 2000 del 3,95% en el año 2010 (BCE 2013).

Tabla 1: Movimientos de la deuda pública externa (millones de dólares)

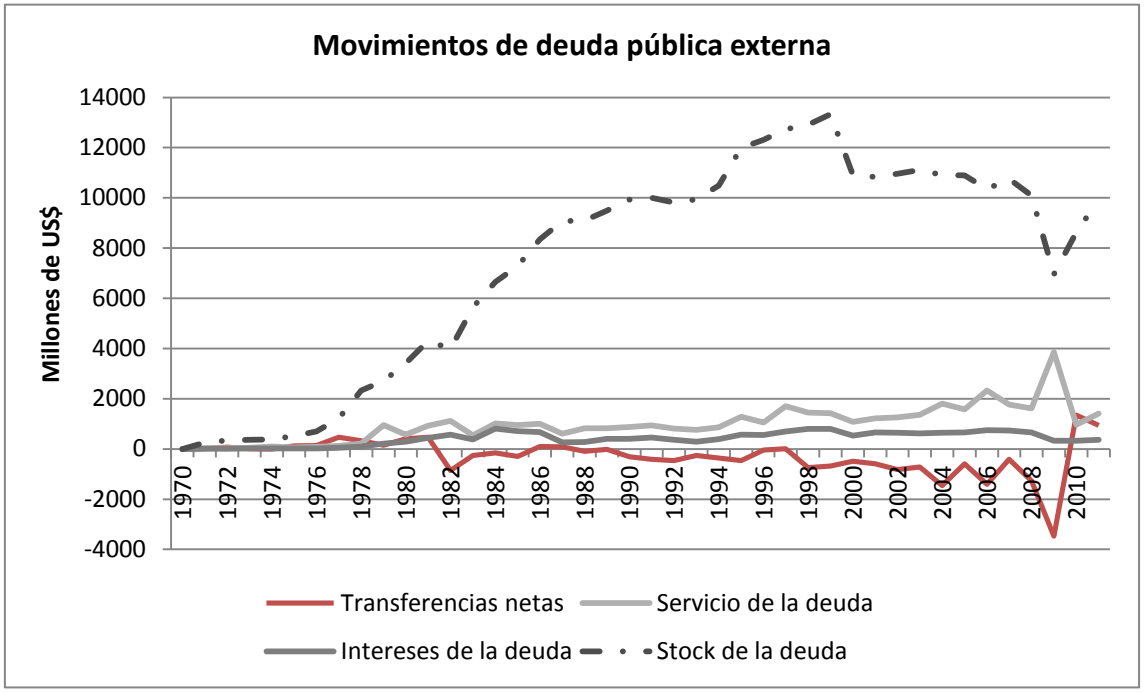
	Saldo	Desembolsos	Amortizaciones	Intereses	Servicio	Transferencia neta
2001	11.372,80	1871,34	1381,38	1110,88	2492,26	-620,93
2002	11.388,10	569,45	782,76	635,35	1418,11	-848,66
2003	11.493,20	806,99	905,41	693,83	1599,24	-792,26
2004	11.061,60	375,63	905,1	637,36	1542,46	-1166,83
2005	10.851,00	1019,69	1041,71	679,01	1720,72	-701,03
2006	10.215,70	928,26	1630,16	759,8	2389,95	-1461,7
2007	10.633,40	1356,7	1053,82	745,74	1799,56	-442,86
2008	10.089,90	355,35	984,01	666,39	1650,39	-1295,04
2009	7.392,70	862,41	3527,37	345,35	3872,72	-3010,32
2010	8.672,60	1874,28	626,46	326,88	953,34	920,94
2011	10.055,30	2434,72	1090,16	369,65	1459,81	974,91
2012	10.871,80	1970,19	1168,86	494,15	1663,01	307,18

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

El *default* también supone un cambio en las dinámicas de transferencia de recursos públicos al exterior. Como se observa en el *Gráfico 1*, las tres

décadas previas al *default* se caracterizan por una constante transferencia neta[5] negativa a la vez que el saldo total de la deuda no cesa de aumentar: de la mano de sucesivos procesos de reestructuración, de transferencia de deudas privadas al Estado, de capitalización de intereses y de la imposición de una variedad de costos onerosos (CAIC 2008). Esta tendencia sólo se ve revertida enteramente a partir del año 2010, manteniéndose en el año 2012 una transferencia neta positiva de 307,2 millones de dólares (ver *Tabla 1*). Así, el ciclo vicioso de "endeudarse para pagar la deuda" se quiebra, lo que permite que el nuevo endeudamiento sirva para incrementar los recursos en el interior de la economía ecuatoriana.

Gráfico 1:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM.

La reducción del peso de la deuda pública externa es funcional para un impulso del gasto público, ya que permite recuperar recursos ligados anteriormente al servicio de la deuda y amplía el margen para asumir nuevo endeudamiento. Los gastos reales del SPNF casi se triplican entre 2006 y 2012 (BCE 2013). El gasto del SPNF ha pasado del 24% del PIB en 2006 a más del 40% en 2012 (BCE 2013). La relación del servicio de la deuda externa versus gasto social se ve invertida, pasando de una relación favorable al servicio de la deuda a un peso mucho mayor del gasto social, que pasa del 4,74% del PIB en el año 2006 al 9,85% en el 2011**.** Por su parte, la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) pública, en línea con el artículo 290 de la Constitución, que estipula que la deuda pública solo financiará programas de inversión, pasa de representar un 4% del PIB de promedio en el periodo 2001-2006 a un 10% de promedio en el periodo 2007-2012, alcanzando su máximo del 12% del PIB en 2012 (BCE 2013).

[5] Transferencias netas = Desembolsos – Amortizaciones – Intereses, (de la deuda pública externa).

La reestructuración de la deuda pública externa ha sido un factor, entre otros, que ha facilitado un papel renovado del Estado en la economía, que a través del gasto social y gastos en capital dinamiza la demanda interna. El gasto público en definitiva, ha sido un motor clave del crecimiento económico, el PIB real ha crecido un 4,6% de media anual en el periodo 2008-2012, a pesar de un contexto de crisis y recesión global (BCE 2013)**.** Estas dinámicas proporcionan un respiro a las clases populares que forman la base social de la "Revolución Ciudadana" y un estímulo para las fracciones de la burguesía y pequeña-burguesía que se habían ligado al proyecto de Alianza PAIS, como pueden suponer las inversiones en carreteras y telecomunicaciones que apuntan a incrementar la "productividad sistémica" de la economía nacional (SENPLADES 2012). Las ganancias derivadas del gasto estatal son la otra cara de la moneda de las pérdidas encajadas por los tenedores de los Bonos Global 2012 y 2030.

4. Reordenamiento de los esquemas de financiación del Estado: el *default* cierra unas puertas y abre otras

El *default* no sólo es el escopetazo de salida para un reajuste en las partidas del gasto público, sino que también va acompañado de un cambio por la vía de los ingresos. El impulso al gasto genera déficits globales del 3,6% del PIB en el año 2009, del 1,4% en el 2010, del 0,01% en el 2011 y del 1,1 en el 2012, lo que requiere asumir nuevo endeudamiento. Sin embargo, el residuo de *holdouts* de los Bonos Global, que obstaculiza el acceso a los mercados internacionales de capital, y el enfriamiento de las relaciones con el BM y el FMI, son dos factores que han constreñido el abanico de posibilidades de financiamiento para el gobierno. La respuesta ha sido un impulso por abrir vías alternativas que permitiesen alimentar el estímulo al gasto público en el marco de un reforzado protagonismo estatal. Estas se han concretado en un incremento de los ingresos fiscales, un mayor peso relativo de la deuda pública interna y el afianzamiento de nuevas líneas de crédito externas.

4.1. Ingresos internos: presión tributaria, captura del excedente extractivo y deuda interna

El gobierno ha desarrollado un importante esfuerzo recaudador, con 10 reformas tributarias desde la llegada de Alianza PAIS al poder. La presión fiscal medida como el ratio de los ingresos del SPNF por concepto de tributación (IVA, Renta, Impuestos a Consumos Especiales (ICE), Impuestos arancelarios) sobre el PIB, se incrementa en 3 puntos porcentuales desde el 2007, llegando al 14,5% del PIB en 2011 (BCE 2012a). Si se incluyen los tributos pagados a nivel subnacional a los gobiernos autónomos descentralizados, esta cifra sube al entorno del 19% de acuerdo a los resultados publicados por CEPAL (2012), situando al país en la media regional. Los impuestos indirectos siguen teniendo un peso mayor que los impuestos directos, aunque han disminuido su importancia relativa desde el 64% al 59% entre 2007 y 2012 (BCE 2012a). Cabe recalcar que el IVA, que constituye casi la mitad de los ingresos indirectos en 2012 (BCE 2012a), no es regresivo, ya que debido a sus exenciones, es en realidad un instrumento progresivo (Mayoral, Agiar y Castro 2013: 89). Asimismo, es relevante el esfuerzo realizado por el Servicio de

Rentas Internas (SRI) para reducir la evasión y elusión tributaria (Acosta 2012: 3). En definitiva, se puede concluir que el importante esfuerzo recaudador ha sido además, a grandes rasgos, de naturaleza progresiva.

Por otra parte, las reformas financieras del gobierno han incluido la creación de un "coeficiente de liquidez doméstica" que corresponde a la proporción de liquidez (reservas, cuentas de inversión y el fondo de liquidez) que las instituciones del sistema financiero deben mantener dentro del país. Del 45% en 2009 pasó al 60% durante el verano del 2012. Esta reforma también ha implicado que parte de esos fondos (3-5%) que se encuentran dentro del país sean invertidos en títulos del Banco Central u otras instituciones públicas. Adicionalmente, se impuso una tasa del 0.5% sobre la expatriación de capitales que se ha elevado progresivamente hasta el 5%.

El peso preponderante del sector petrolero en la economía ecuatoriana significa que las políticas públicas y los precios en esta área son determinantes para los ingresos públicos. Los ingresos petroleros han representado el 34% de media de los ingresos públicos en el periodo 2007-2012, alcanzando el máximo de 41,5% en 2011 (a diferencia de la horquilla de entre el 20 y 30% en el resto de la década de los 2000) y es la partida que más se ha incrementado en este último periodo, un 40% de promedio anual (BCE 2013). Esta evolución se basa en parte en la evolución de los precios del crudo ecuatoriano, que, aun mostrando una gran volatilidad, se incrementaron en promedio un 15% anual en el periodo (*ibidem*). Los niveles de producción petrolera por su parte se han mantenido estancados. Estos se han conservado sin embargo por el incremento de la producción de las empresas públicas mientras la producción de las empresas privadas decaía (*ibidem*). Por otra parte, los cambios en la modalidad de los contratos realizados con las empresas petroleras privadas a fines de 2010, han asentado nuevos mecanismos que generan mayores ingresos estatales[6]. El resultado es que este es el gobierno que cuenta con el mayor ingreso mensual promedio por exportaciones petroleras desde que se inició esta actividad en el país (Acosta 2012: 63).

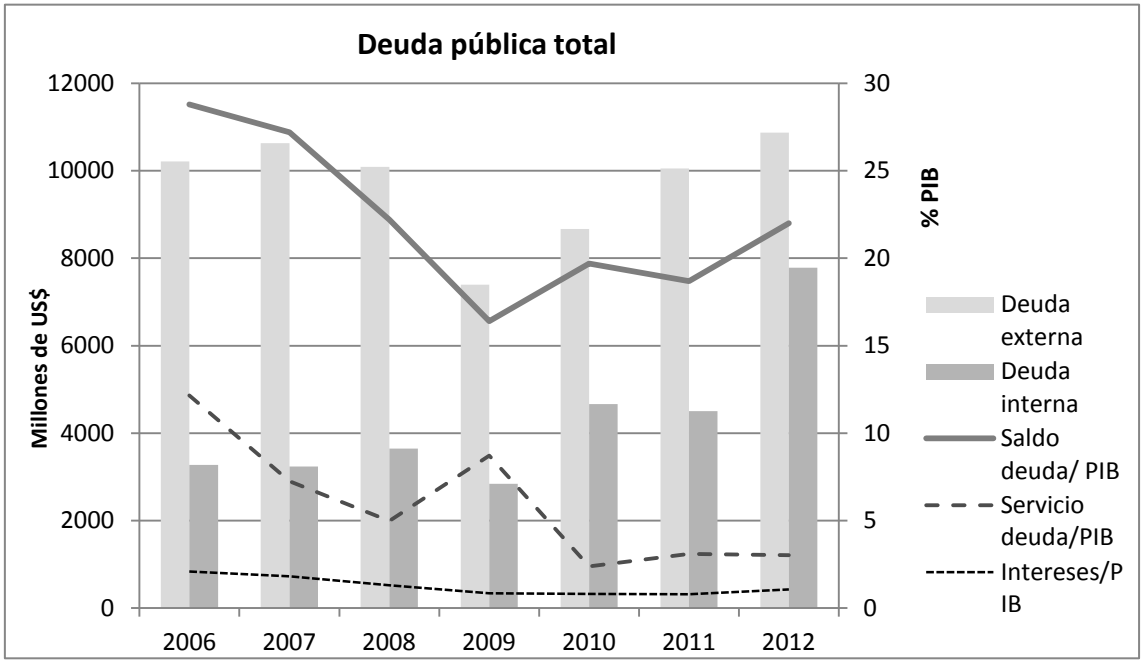
El gobierno también ha puesto en marcha un nuevo marco para la promoción y regulación de la minería a gran escala y una mayor participación estatal sobre los excedentes que genera. El rechazo de la minera canadiense Kinross, una de las mayores empresas de explotación de oro en el mundo, a las condiciones del gobierno, y su posterior retiro del megaproyecto Fruta del Norte, ilustra el conflicto que acompaña el reajuste de pactos entre intereses enfrentados en cuanto a la repartición del excedente. Las previsiones oficiales en el medio plazo sin embargo, proyectan que la inversión en el sector minero represente entre el 1,5% y el 2% del PIB, lo cual revierte la tendencia de esta variable en estos últimos 7 años, la cual no supera el 1% del PIB (RCM 2013: 4). Así, se

[6] Los antiguos contratos por participación sólo dejaban al país 18% de lo extraído, mientras que los nuevos contratos de prestación de servicios con tarifa otorgan al Estado la propiedad del 100% del crudo, lo que le permite captar entorno al 80% de la renta petrolera. Entre enero 2010 a diciembre 2012, el Estado ingresó 2.795 millones de dólares adicionales por la renegociación de contratos (Ministerio de Recursos Naturales No Renovables 2012).

espera generar un contexto favorable tanto para la IED como para las arcas públicas.

Por otra parte, la deuda pública interna ha ido cobrando un protagonismo relativo mayor desde el *default*. Los déficits de los años 2009, 2010 y 2012 del SPNF, fueron cubiertos mayoritariamente por financiamiento interno, que incluye nueva deuda y la variación de depósitos con instituciones públicas (BCE 2013). La emisión de bonos del Estado se ha colocado principalmente a través de las bolsas de valores locales, la banca pública e instituciones públicas. El saldo de la deuda interna se ha más que duplicado desde el año 2007 (ver *Gráfico 2*). Ha pasado de representar en torno a un 6% del PIB a más de un 9% en 2012, y de un 23% del total de la deuda pública a un 42% (BCE 2013). En cuanto al coste relativo de la deuda pública interna, la *Tabla 2* apunta que los bonos internos tienen unas condiciones más onerosas que la deuda externa en cuanto a plazos de vencimiento, pero no en cuanto a intereses a partir del año 2011. Así, aunque una alternativa más cara, la emisión de deuda interna sí que provee financiación libre de condicionalidad política.

Gráfico 2:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

Tabla 2: Condiciones de nueva deuda pública externa e interna (colocación bonos del Estado por decreto) contraída

	Plazo promedio (años)		Intereses promedio (%)	
	Interna	**Externa**	**Interna**	**Externa**
2012	8,01	10,27	5,6	5,8
2011	3,76	12,78	4,74	5,37
2010	9,25	11,99	6,47	5,05

2009	4,6	23,16	6,16	3,27
2008	6,4	18,67	6,65	3,02
2007	6	20,94	8,11	5,36

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE y BM.

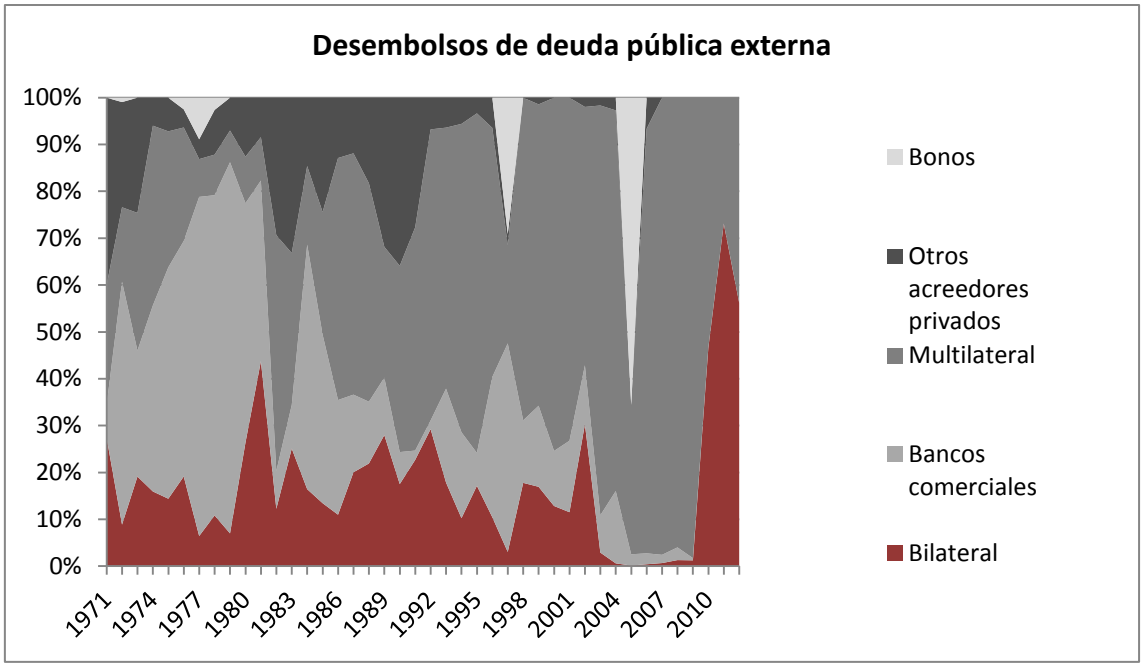
La deuda pública total (tanto interna como externa) por su parte, representa en el 2012 el 22% del PIB, la misma magnitud relativa que en el año 2008 (ver *Gráfico 2*). Asimismo, el peso del servicio de la deuda pública externa como % del PIB repunta al 2% y el pago de intereses a los 494 millones de dólares en el año 2012. En todo caso, estos repuntes se mantienen ligeramente por debajo de las magnitudes previas al *default* y cuentan con la ventaja de haber llevado a cabo un impulso del gasto público sin haber agravado el peso de la deuda pública.

En resumen, el proceso de reestructuración de la deuda pública externa ha avanzado en paralelo con los esfuerzos del sector público de abastecerse en mayor medida de los recursos propios de la economía nacional. La concatenación de nuevas regulaciones y políticas públicas dirigidas a captar los excedentes de los sectores extractivos, el incremento de la presión tributaria de carácter progresivo y el empeño por profundizar y contornear los circuitos financieros a escala nacional, responden en su conjunto a un nuevo pacto fiscal y esquema económico-financiero al que la banca y el gran capital han tenido que adaptarse. Asimismo, el Estado ha recuperado funciones de regulación y producción en la economía abandonadas durante los años de gestión neoliberal.

4.2. Ingresos externos: regionalización y reposicionamiento geopolítico

Mientras que antes del *default* los desembolsos de deuda pública externa provenían de una mayor diversidad de acreedores, que incluían a bancos comerciales y a otros acreedores privados, tras el *default* se han reducido a dos: organismos multilaterales y préstamos bilaterales (gobiernos, bancos centrales y agencias oficiales de crédito a la exportación). Mientras que los préstamos bilaterales representaban un porcentaje casi residual en los años anteriores al 2009, a partir de esa fecha han cobrado un protagonismo central (ver *Gráfico 3*). La cuantía restante la cubren fuentes multilaterales, una magnitud relativa menor a su peso mayoritario en los años anteriores.

Gráfico 3:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM.

Tras alejarse del FMI y el BM, Ecuador ha conseguido préstamos del BID, del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Asimismo, fue el segundo país en unirse al Banco del Sur en el año 2010, con vistas a reducir su dependencia de otras instituciones multilaterales y ganar más influencia sobre las condiciones y políticas ligadas a los préstamos. Su membresía en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y participación activa en la Unión de Naciones Lationamericanas (UNASUR) apuntan a una apuesta por la colaboración y cooperación latinoamericana en aras de reforzar la integración regional en todos los planos. Así, el avance en los procesos de regionalización y el mantenimiento de las relaciones con organismos regionales y continentales alternativos al FMI y BM han sido puntos de apoyo clave en el giro tomado.

En cuanto a la deuda bilateral, China se ha posicionado como prestamista central de las nuevas relaciones encaradas por el gobierno ecuatoriano. Aunque nuevos préstamos han sido contratados con los Eximbank de Corea y Rusia, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil y el Banco Europeo de Inversiones de la Unión Europea, estas han sido líneas de crédito únicas y de magnitudes relativamente pequeñas. China sin embargo, ha proporcionado una cuantiosa y estable fuente de financiamiento, llegando a sumar el 58,6% del total de todos los nuevos préstamos contratados en el periodo 2008-2012 (MEF 2012a).

A los préstamos recibidos hay que sumar la financiación estructurada a través de ventas anticipadas de crudo. Estas operaciones combinan un crédito con un acuerdo de venta de crudo: una cantidad de barriles determinada durante un periodo de tiempo acordado. PetroEcuador vende el crudo a PetroChina a precios internacionales, menos un diferencial por la calidad del crudo y más un

"premio" por la seguridad de la provisión del petróleo[7], y un porcentaje de lo recaudado se desvía para amortizar el crédito. El gobierno ha clasificado estos contratos como contratos comerciales sin contabilizar como deuda pública a pesar de conllevar el pago de intereses[8]. La cuantía de estos créditos contratados suman 4000 millones de dólares en el periodo 2009-2012. Si se contabilizasen como deuda pública, los prestamos provenientes de China llegarían a representar aproximadamente el 68% del total de nueva deuda pública externa contraída durante el periodo 2008-2012, y el saldo total de la deuda pública se vería incrementada aproximadamente entre 2 y 3 puntos porcentuales como % del PIB en el año 2012[9].

Tras los contratos de venta anticipada de crudo, en el año 2012 un 80% de la exportación petrolera de Ecuador fue colocada a través PetroChina[10]. Mientras que antes el 75% de las colocaciones de petróleo pasaban por empresas estadounidenses[11], China se ha convertido en el socio petrolero principal de Ecuador en pocos años. El destino final del petróleo ecuatoriano sigue siendo los EEUU sin embargo, en el año 2012 adquirió 82 millones de barriles, un 63,7% del total producido (BCE 2012b). A China por otro lado llegó un mero 1,4% del total (*ibídem*). Este proceso apunta a que el capital chino está adquiriendo posiciones en sectores estratégicos a nivel mundial, como es la industria petrolera, por razones que van más allá de su autoabastecimiento. Su presencia en estos sectores, como intermediario en este caso, va en línea con su rol cada vez más preponderante en los circuitos de la economía mundial así como con su papel de potencia emergente.

A diferencia de las relaciones con el FMI, BM y los acreedores privados avalados por estas dos instituciones, los préstamos chinos no conllevan ninguna condicionalidad en cuanto a políticas económicas que deba desarrollar el gobierno deudor (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012). Así, el "Consenso de Washington" se ve desplazado por un nuevo marco, el "Consenso de Pekín", que reconoce la importancia de adaptar el desarrollo a necesidades locales (Cooper 2004). La "localización" y el "multilateralismo" de este modelo, contrastan inequívocamente con la talla única y el unilateralismo de EEUU en el "Consenso de Washington" (Arrighi 2007: 393). Los análisis más optimistas apuntan a que el enfoque chino abre la oportunidad de desarrollar relaciones mutuamente beneficiosas, a diferencia de las asimétricas y dañinas relaciones confeccionadas por las potencias occidentales (Brautigam 2009). Sin duda, el deseo de desprenderse de las políticas económicas de corte neoliberal ligadas

[7] La opacidad que rodea algunos detalles de estos contratos hace difícil discernir si las condiciones finales son realmente "un buen negocio" como opina el Ministro de Finanzas (Diario Hoy 2011) o un grave perjuicio para el país como afirma el investigador Fernando Villavicencio (2013).

[8] De en torno al 7% (MEF 2011)

[9] Cálculos propios hechos a partir de datos de (MEF, EIU y Gallagher, Irwin y Kolescki 2012). El principal y el interés de estos contratos se devuelven de manera continuada con un porcentje de cada barril de crudo exportado, mientras el primer crédito de 1000 millones de dólares en 2009 ya ha vencido, los dos posteriores restantes siguen en vigor. Es difícil saber por lo tanto la magnitud restante de esta modalidad de "deuda" en el año 2012, por lo que el cálculo de su peso sobre el PIB es meramente aproximativo.

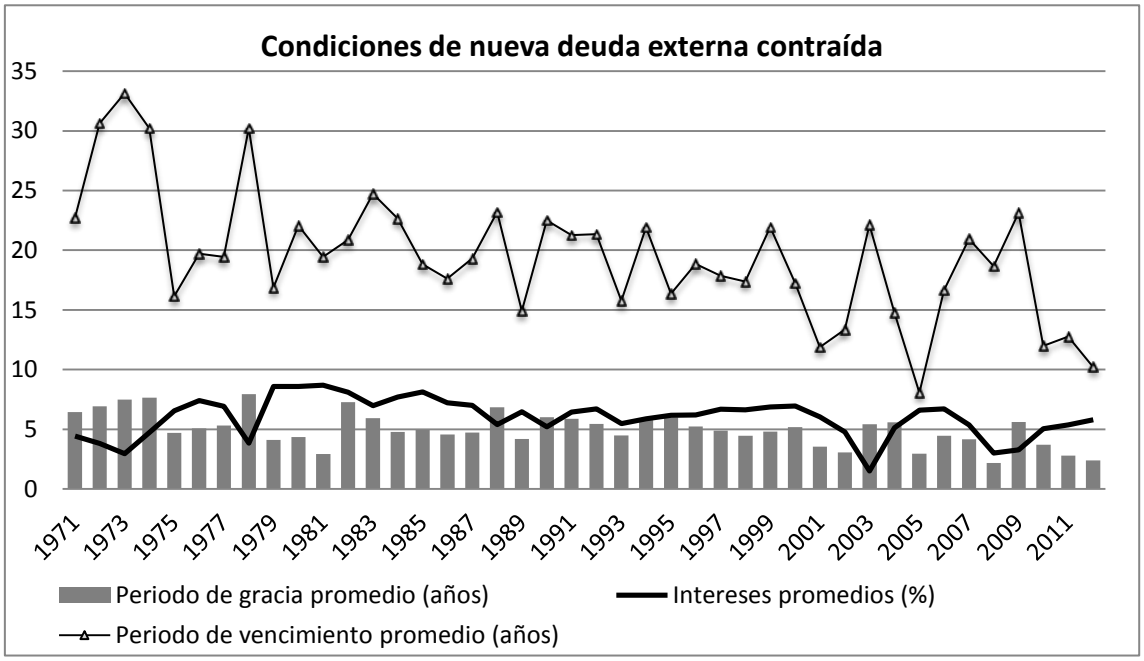
[10] Declaraciones de Marco Calvopiña, gerente de Petroecuador (El Comercio 2013)

[11] Declaraciones de Rafael Correa (Inter Press Service 2011)

a la deuda fue uno de los motores principales tras la decisión del *default.* En este sentido, un cambio formal en las condiciones que conforman la soberanía nacional sí que ha tenido lugar con China como nuevo acreedor principal. Evaluar los cambios reales tras este cambio formal sin embargo, requiere de un análisis más detenido de las condiciones de los préstamos y de los sectores a los que van dirigidos.

En términos de costes estrictamente económicos, los préstamos chinos no son especialmente generosos. Las tasas de interés de en torno al 6 y 7% son altas, por en encima del 5% en torno al cual se contratan las deudas con las instituciones multilaterales, aunque muy por debajo del 10 y 12% ligadas a los Bonos Global 2012 y 2030 y también inferiores al *spread* de deuda de referencia EMBIG[12] por el que se rigen los mercados internacionales de capital (ver *Tabla 3*). Como indica el *Gráfico 4*, la combinación de nueva deuda contratada, tanto china como multilateral, resulta en unos intereses relativamente bajos en perspectiva histórica. Los periodos de gracia y vencimiento promedios sí que son más cortos sin embargo[13]. En definitiva, aunque las nuevas condiciones tras el *default* no suponen una mejora respecto al historial anterior, tampoco apuntan a que el *default* haya conllevado tener que asumir nueva deuda insosteniblemente onerosa.

Gráfico 4:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM y MEF.

[12] *Emerging Markets Bond Index Global.* Diferencial de rendimiento contra bonos del tesoro de EEUU en puntós básicos, calculada por JP Morgan Chase.

[13] La nueva situación solo empieza a vislumbrarse realmente a partir del año 2010, ya que durante los años 2008 y 2009 se contratan solamente 16,5 y 641,4 millones de dólares de nueva deuda pública externa. Durante los años 2010, 2011 y 2012 se contratan ya 4,5; 3,6 y 3,5 *mil* millones de dólares respectivamente.

Brautigam (2009: 10) insiste en que en lugar de forzar a los deudores a cumplir con las pautas occidentales, las contrapartes chinas les tratan como iguales y simplemente buscan hacer negocio con ellos. El enfoque centrado en hacer negocios orienta la financiación china comprensiblemente hacia sectores con altos rendimientos y/o garantías para el retorno de los préstamos. No es casualidad por lo tanto, que el financiamiento chino estreche lazos con países abundantes en recursos naturales y *commodities*. Así, el negocio no se limita a cuestiones de tasas de interés y periodos de gracia y vencimiento, sino que también incluye otras dimensiones de interés para el capital chino.

Las contrapartidas con las que China sí liga sus préstamos tienen que ver con la compra de bienes y servicios chinos y con la utilización de petróleo como garantía implícita para minimizar riesgos de impago. Así, los préstamos incorporan condiciones por las que el deudor debe contratar equipos de construcción, telecomunicaciones y transporte chinos. El porcentaje de los fondos ligados a estas compras varía: desde el 20% de los 1000 millones de dólares del Banco de Desarrollo Chino (BDC) en la venta anticipada de crudo del año 2010, hasta el 100% de los 1700 millones de dólares del Eximbank Chino para la construcción de la presa hidroeléctrica Coca-Codo Sinclair por una compañía china (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012: 19). Por otra parte, las ventas anticipadas de crudo son la fórmula más directa de garantizar el crédito con ingresos petroleros. En torno al 15% de lo recaudado por cada barril de crudo exportado a través de PetroChina se destina a amortizar el crédito por una cantidad determinada de barriles durante el plazo del crédito (El Comercio 2013). Estos contratos permiten a China recibir petróleo ecuatoriano de manera directa y preferente y además garantizar el retorno de sus créditos. Así, mientras se compromete una parte del excedente petrolero también se restringe el acceso a la ejecución de las inversiones ligadas a los créditos a empresas nacionales o a licitación abierta.

Por otra parte, al estar articulado mayoritariamente en torno a sectores extractivos o grandes proyectos de infraestructura, el financiamiento chino es un factor que facilita e incrementa los incentivos para entablar una estrategia de desarrollo basada en los recursos naturales como fuente principal de crecimiento. Una tercera parte de la financiación china se concierta a través las ventas anticipadas de crudo. Estos créditos a su vez, se dividen entre un 70-80% de libre disposición para el deudor, y un 20 y 30% que deben ser destinados a inversiones en el sector petrolero (MEF 2012a). Más allá de las clausulas específicas al sector sin embargo, el hecho significativo es que la nueva ola de financiación china se confía en base a la capacidad de pago percibida que proporcionan los excedentes de los sectores extractivos. Es por esta razón que las cuestiones en torno a la austeridad presupuestaria y la actitud desafiante en cuanto a la legitimidad de la antigua deuda externa contraída, tan centrales para los anteriores acreedores, se han relegado a un segundo plano. La otra cara de la moneda de esta relación es que sólo puede avanzar a medida que se expanden las actividades extractivas. En este sentido, el “Consenso de Pekín” se sitúa en el marco del “Consenso de los *commodities*” en América Latina (Svampa 2013). Asentado este sobre los altos precios de las materias primas, fruto de la creciente demanda de los BRICS y de la recepción de inversiones financieras que huyen de las deterioradas

condiciones de inversión en los países centrales lastrados por la recesión. Así, aunque no exista una condicionalidad explícita en cuanto a políticas económicas, sí que existe una condicionalidad implícita que marca los contornos de actuación del gobierno. Esta ha influido sin duda en la correlación de fuerzas entre los diferentes intereses que pugnan por el devenir de la nueva política de gestión de la deuda pública y el propio sentido de la "Revolución Ciudadana".

5. Inercias de la estructura económica y el patrón de inserción externa

El *default* y la restructuración unilateral de la deuda, a pesar de representar una ruptura con las prácticas establecidas de los mercados financieros, no ha sacudido el proceso de acumulación del Ecuador. Los flujos de inversión se han mantenido en torno a la misma estructura productiva e inserción internacional del país en la economía mundial. Así, las visiones más catastrofistas que ligan este tipo de acciones soberanas a profundas perturbaciones en la economía nacional han quedado desmentidas por la fuerza de los hechos. Este continuismo sin embargo, también significa que los desequilibrios y debilidades estructurales que subyacían tras la problemática de la deuda pública externa continúan latentes.

Las propias calificaciones de la deuda pública ecuatoriana que rigen los mercados internacionales no sufren más que un bache. La calificaciones de *Moody's*, *Fitch* y *Standard and Poors* se disparan en torno al *default* pero vuelven posteriormente a los baremos de los años previos al impago. La mejora del *rating* de *Moody's* en 2011 se justificó por las perspectivas de incremento de la producción de crudo tras la firma de nuevos contratos petroleros con las compañías extranjeras (Moody's 2011). La segunda mejora en 2012 se debió a "la capacidad del Gobierno para garantizar el acceso a nuevas fuentes de financiación externas (p. ej., China)", la comparación favorable de "indicadores económicos y fiscales" y "un historial de pagos de toda la deuda desde el último *default*" (Moody's 2012).

Por otra parte, el EMBIG de los bonos Ecuatorianos sigue un patrón similar (ver *Tabla 3*). De todas formas, el *spread* es muy superior a la media latinoamericana y a la de otros países vecinos como Colombia, Perú o Chile. Por otra parte, se mantiene a niveles inferiores a la venezolana, un país que no ha dejado de pagar su deuda externa, lo que apunta a que el capital es más reacio a las políticas económicas heterodoxas del "Socialismo del Siglo XXI" venezolano, que al *default* en sí. La evolución positiva de los indicadores de "riesgo país" se sitúa en un contexto de un porcentaje muy reducido de acreedores *holdout*, lo que dificulta de todas formas su retorno a la financiación en los mercados internacional de capital. El gobierno, de hecho, ha sopesado volver a emitir bonos en los mercados internacionales mediante un "plan piloto", pero la prueba no se ha llevado a cabo por el afianzamiento de fuentes alternativas de financiamiento (La República 2012).

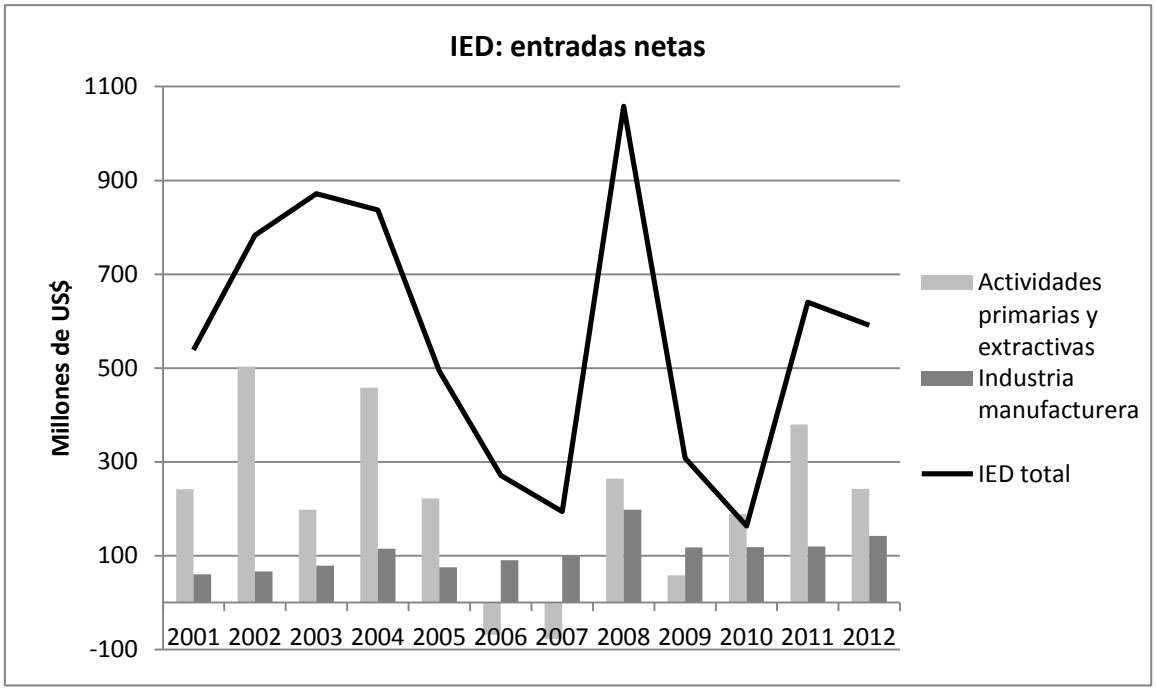
Tabla 3:

	Diferencial de rendimientos del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG)								Países Latinoamericanos
	Perú	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Venezuela	
2004	364	5047	538	83	417	791	193	573	527
2005	241	2584	392	65	321	704	167	408	363
2006	186	343	233	80	194	542	136	219	213
2007	151	355	196	111	176	731	137	375	208
2008	273	860	301	213	305	1326	255	871	427
2009	292	1175	305	218	330	2102	302	1265	507
2010	172	689	202	129	189	925	187	1081	360
2011	191	687	195	139	168	823	186	1212	404
2012	157	988	183	151	148	814	188	1011	393
2013	159	1067	209	154	158	637	189	926	379

Fuente: JP Morgan Chase

En cuanto a la evolución de la inversión extranjera, la IED fue reduciéndose progresivamente a partir de 2003, para repuntar tras la llegada de Alianza PAIS al poder y volver a caer tras el *default* (ver *Gráfico 5*). Esta tendencia apunta a las desinversiones generadas quizás por la inseguridad percibida a raíz del *default*. Los años 2011 y 2012 sin embargo, muestran un repunte de las inversiones, aunque con menor intensidad, de las cuales la explotación de minas y canteras representan un 60% y 40% respectivamente (BCE 2013). El sector primario y extractivo ha sido el receptor principal de IED la última década, y como muestra el *Gráfico 5*, a menudo a una distancia muy considerable de las inversiones en el sector manufacturero. Por el lado de las inversiones en cartera, la *Tabla 4* muestra como hay una caída en los títulos de participación en capital (pasivos) en el año posterior al *default,* lo que indica una caída de las inversiones financieras extranjeras en el país, que sin embargo se recuperan hasta marcar los 4,6 millones de dólares en el año 2012, el segundo valor más alto del periodo observado. En cuanto a títulos de deuda (pasivos), se puede observar el desendeudamiento fruto de la recompra de Bonos Global en el año 2009. Finalmente, en el apartado de activos, los años 2009 y 2010 muestran una disminución de inversiones financieras ecuatorianas en el exterior, lo que indica que, aparte del impacto de la crisis financiera internacional, el *default* tampoco produjo una fuga de inversiones financieras nacionales hacia el exterior. Los años 2011 y 2012 por otra parte, sí muestran un incremento de los activos financieros de los ecuatorianos en el exterior, pero a una distancia temporal del *default* que apunta a que no son acontecimientos que estén directamente relacionados. En conjunto queda patente que los movimientos de capital parecen ligados mayoritariamente a las oportunidades de inversión rentable, y mientras el *default* tuvo un impacto significativo, no dejó de ser secundario y pasajero.

Gráfico 5:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

Tabla 4: Inversiones en cartera (millones de dólares)

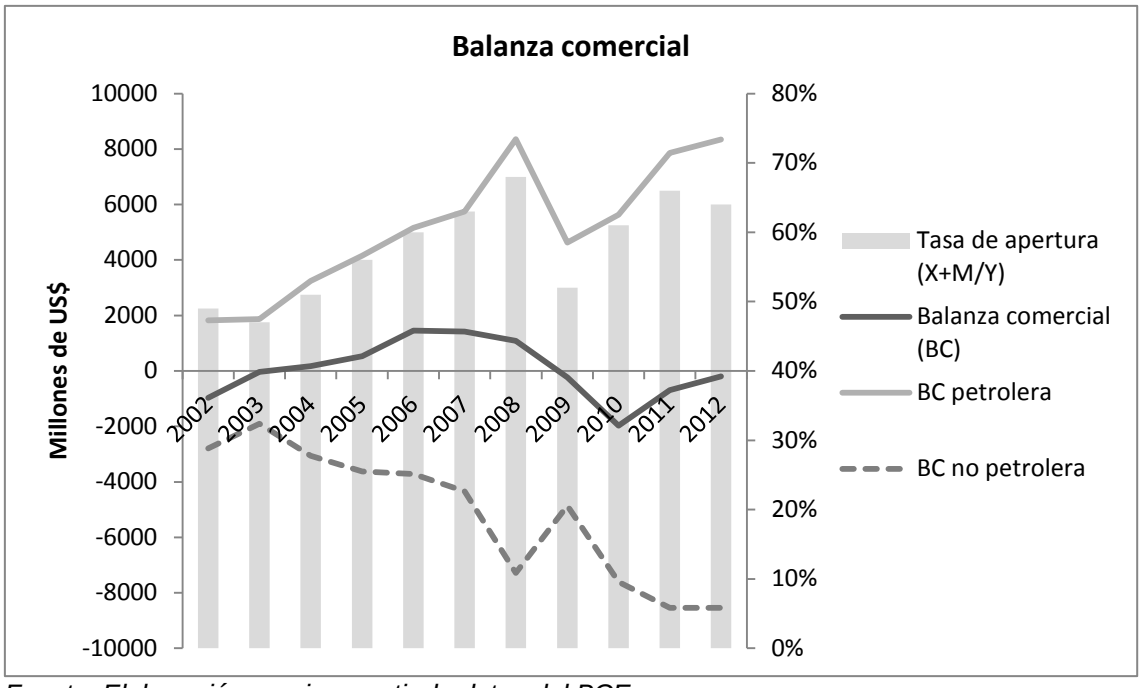
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inversión en cartera	0,2	-303,5	-190,3	365,9	-1.383,9	-118,3	213,1	-3.141,5	-731,1	41,0	66,7
Activos	-	-311,6	-190,7	-228,4	-640,8	-115,6	216,9	**-152,1**	**-720,9**	**47,6**	**138,7**
Pasivos	0,2	8,1	0,3	594,3	-743,1	-2,7	-3,7	-2.989,4	-10,2	-6,6	-72,0
Títulos de participación en capital	1,3	9,2	1,4	1,6	0,1	0,5	1,4	**2,4**	**0,4**	**2,0**	**4,6**
Títulos de deuda	-1,1	-1,1	-1,1	592,7	-743,2	-3,2	-5,1	**-2.991,9**	**-10,6**	**-8,6**	**-76,6**

Fuente: Elaboración priopa a partir de datos del BCE.

El continuismo establecido a poco tiempo del sobresalto del *default* en cuanto a los flujos de IED y la capacidad percibida de pago de la deuda externa, es sin duda un elemento positivo en cuanto al objetivo del gobierno de minimizar la exclusión financiera y la fuga de capitales. Asimismo, refleja una confianza en la seguridad jurídica y el respeto por la propiedad privada en el país, y por lo tanto, a la limitada socialización que está llevando a cabo este particular "Socialismo del Siglo XXI": la nacionalización de ciertos recursos naturales, gestionados a menudo por contratos mixtos público-privados, y la redistribución *ex-post*, es decir, vía tributación y gasto público. Por otro lado, también refleja

la permanencia de la misma estructura productiva y encaje en la división internacional del trabajo de la economía ecuatoriana. En cuanto a su inserción internacional, mantiene su patrón de país petrolero primario-exportador e importador de bienes manufacturados. La totalidad de la producción petrolera y gran parte de la producción agro-pecuaria no está dirigida al mercado interno. En el periodo 2007-2012, los sectores primarios y extractivos mantienen en torno al 80% de las exportaciones y sólo el sector petrolero representa casi el 60% (BCE 2013). Por su parte, los bienes intermedios, de capital y los vehículos automotores suman el 90% de las importaciones en el periodo. La consecuencia de este patrón es la tendencia a incurrir en déficit en la balanza de bienes y servicios, que se contrarresta con el dinamismo de las exportaciones primarias. Como se puede observar en el *Gráfico 6*, sólo un creciente superávit petrolero ha podido contrarrestar el creciente déficit no petrolero.

Gráfico 6:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

Como se ha argumentado, el *default* ha sido acompañado por la búsqueda de ingresos alternativos ante la cerrajón de los mercados internacionales de capital. La búsqueda ha empujado hacia la captura de más excedente de los sectores extractivos, tanto para incrementar los ingresos como para aumentar el colateral disponible para el nuevo endeudamiento. Así, es un factor más que apuntala la profundización de las actividades extractivas en el país. El impulso al sector extractivo y la inercia de la estructura productiva genera dinámicas contradictorias con la transición hacia un proceso de acumulación más *autocentrado.* Como se puede observar en el *Gráfico 7*, la tasa de apertura, el peso de los intercambios comerciales en el PIB, se mantiene a niveles mayores en el periodo 2007-2012 que en los años anteriores, aun con los efectos de la recesión en los países centrales. Por otra parte, la funcionalidad del *default* para facilitar el impulso al gasto y la inversión pública sin embargo sí que lo

sitúa como palanca para los esfuerzos del gobierno por incrementar la demanda interna. Así, la dinámica de endeudamiento público se sitúa a caballo de dos presiones contradictorias hacia un modelo más *autocentrado* o más *extravertido* que caracterizan las políticas económicas del gobierno y la lucha competitiva entre las diferentes fracciones del capital en el país.

A pesar de que sí exista voluntad para "avanzar hacia el cambio en el modo de acumulación a través de la transformación del patrón de especialización de la economía" (MEF 2012b), el propio Correa admite que "básicamente estamos haciendo mejor las cosas con el mismo modelo de acumulación, antes que cambiarlo" (Pérez 2012).

Los esfuerzos por un desarrollo más *autocentrado*, se encuentran a contracorriente de las inercias *extravertidas* que genera la estructura económica. El elemento clave reside en que el impulso de las políticas económicas topa con los límites que supone la actual estructura de propiedad de la economía, y al no querer desbordarla, esta acaba esterilizando en gran medida su capacidad transformadora. Como apuntan Jaramillo y Carrión (2013):

> El discurso oficial caracteriza las categorías matriz productiva y patrón de especialización fuera de la historia y lejos de una comprensión de la dinámica estructura-clases. Es el caso de considerar la disponibilidad y distribución desigual de recursos productivos como un dato fijo, sobre el cual se puede actuar solo en sentido paliativo dentro del marco competitivo del mercado (que desconoce el carácter oligopólico de la economía nacional y sus rigideces) o por las transformaciones jurídicas, antes que por la acción distributiva directa del Estado apoyado y legitimado por la sociedad.

Tras las propias declaraciones de Correa subyace esta reflexión, al explicar la falta de cambio "porque no es nuestro deseo perjudicar a los ricos, pero sí es nuestra intención tener una sociedad más justa y equitativa" (Pérez 2012).

Así, la salida a la conflictividad social parece estarse plasmando por la vía de la "pacificación fiscal" (Schuldt 2005) en mayor medida que por un intento de abordar sus causas estructurales. El ahorro de gasto en servicio de la deuda, los altos ingresos petroleros y la liquidez disponible en cuanto a nuevos créditos externos ligados a la capacidad de pago que proporcionan los excedentes del sector extractivo, han permitido al gobierno mantener la paz social mediante una mejor redistribución *ex-post*. La deuda pública se revela así como ha sido caracterizada en el primer apartado: como una herramienta de política económica más para gestionar las contradicciones y los conflictos sociales que surgen del proceso de acumulación. El carácter principalmente paliativo de esta estrategia sin embargo, constituye una "huida hacia adelante" que no ataja los desequilibrios e desigualdades de raíz, reapareciendo de esta forma la "maldición de la abundancia" (Acosta 2009) que ha supuesto la permanencia de estructuras subdesarrolladas y dependientes en los países con abundantes recursos naturales. La propia sostenibilidad de la deuda pública continúa en gran medida dependiente de la producción y los precios del sector extractivo, principalmente del petrolero. Los altos precios del petróleo actuales y el bajo ratio deuda pública/PIB no quitan que esta dependencia estructural

persista y que pueda volver a poner en aprietos la economía ecuatoriana por vía de la deuda pública. La "historia de la deuda externa" está íntimamente ligada a la "historia del petróleo" (Fresnillo 2008), y lo continuará estando en los años próximos.

En la "historia de la deuda externa" también se vislumbran las pugnas entre diferentes fuerzas sociales y facciones del capital por un modelo más *autocentrado* o más *extravertido*. El desenlace de estas disputas a lo largo de la historia del desarrollo latinoamericano, y las dinámicas analizadas en el caso Ecuatoriano, apuntan ambas hacia las misma dirección. El proceso sin embargo, sigue en disputa abierta. Eso sí, el impulso a la auditoría de la deuda pública y la Iniciativa Yasuní-ITT[14] del primer periodo de "Alianza PAÍS", contrastan con la profundización de las actividades extractivistas y el afianzamiento de un nuevo *cuasi*-monoacreedor externo en el segundo.

6. Conclusiones

Las dinámicas de endeudamiento público han sido un elemento clave en los cambios políticos y económicos puestos en marcha por el gobierno y una pieza más en el engranaje de la acumulación del capital en el país. En primer lugar, el *default* y posterior restructuración de la deuda generó una disminución del peso del servicio de la deuda pública externa. Esto permitió liberar recursos públicos ligados anteriormente a esta y amplió el margen para contraer nueva deuda, tanto externa como interna, sin agravar los ratios del servicio y saldo total de la deuda pública sobre el PIB. Este resultado ha sido funcional para facilitar el impulso al gasto público y a la demanda interna llevado a cabo por el gobierno. En segundo lugar, estos movimientos en la deuda pública han servido de "palanca de cambio" para un reposicionamiento estatal y geopolítico, en forma de búsqueda de fuentes alternativas de financiación a través de la presión tributaria y la captura de excedentes extractivos por un lado, y el cambio de acreedores de la deuda externa por otro. Este reposicionamiento ha permitido desembarazarse de la condicionalidad de austeridad en el gasto público ligado al anterior endeudamiento.

Enmarcando estos acontecimientos en las pugnas por la dirección del proceso de acumulación entre diferentes facciones del capital, se observan desplazamientos y reordenamientos significativos. El *default* y la nueva gestión de la deuda han forzado el desplazamiento de los acreedores privados avalados por el FMI y el BM y su rápida sustitución por el capital chino, en una reciente e intensa relación bilateral, así como por la orientación hacia organismos multilaterales alternativos, y en especial de carácter regional. Estos desplazamientos dan cuenta de un nuevo momento en la hegemonía de la economía mundial y la incipiente infraestructura institucional que se está

[14] Acuerdo por el cual Ecuador se comprometía a mantener indefinidamente bajo tierra las reservas petroleras del campo ITT en el Parque Nacional Yasuní, el lugar más biodiverso del planeta. Rafael Correa sin embargo ha anunciado recientemente su decisión de dar el visto bueno a la explotación petrolera en el Parque Yasuní, utilizando la figura de "interés nacional" para conseguir un aval del Congreso que le permita sortear la prohibición de explotación de recursos no renovables en áreas protegidas consagrada en la Constitución de 2008 (Constante 2013).

constituyendo en base a esta nueva realidad. Estos cambios sin embargo, no han supuesto una reconfiguración del lugar que ocupa el Ecuador en la división internacional del trabajo, sino que más bien han mantenido su especialización productiva vigente y su inserción primario-exportadora en la economía mundial.

El *default* ha contribuido así al ensanchamiento de algunos márgenes de soberanía nacional mientras que ha facilitado el cercenamiento de otros. Las condicionalidades políticas formales en torno a la deuda externa han sido desechadas, pero continúa habiendo un nexo que une el nuevo endeudamiento con el desarrollo de un conjunto de políticas públicas específicas, ya no los paquetes de ajuste y austeridad, sino la profundización de las actividades extractivas. Por su importancia como garantía implícita de capacidad de pago y por las rentas que se derivan de sus excedentes tanto para el Estado como para el capital privado, el desarrollo del sector extractivo continúa siendo un elemento central de la política económica. El consenso que transciende el paso del Consenso de Washington al de Pekín es en definitiva el "Consenso de los *commodities*". El *default*, ha contribuido, en el lenguaje de la CAIC, a levantar el "freno impuesto al desarrollo" que suponía un Estado con las manos atadas, pero a la vez, las nuevas dinámicas de endeudamiento han sido un factor de incentivo para promover un modelo de desarrollo altamente dependiente del sector extractivo. Así, el *default* y el nuevo endeudamiento, por su funcionalidad en el impulso de este gasto público, han participado en ambos bandos de las presiones contradictorias por un proceso de acumulación más *autocentrado* o más *extrovertido.*

El gasto público por otra parte, ha permitido una "pacificación fiscal" de la conflictividad social que caracterizaba el languideciente modelo de gestión neoliberal. Al priorizar una redistribución *ex-post* y no *ex-ante*, la "Revolución Ciudadana" queda atrapada en estas coordenadas: con el gasto público y social como herramienta principal de su proyecto, se renueva su dependencia de los ingresos que pueda generar el sector extractivo, y de la captación de crédito que estos facilitan. De esta forma, el éxito del proyecto continúa ligado en gran medida a los vaivenes de los precios internacionales de crudo y materias primas. La propia gestión de la deuda, aun habiendo transitado hacia unas coordenadas mucho más holgadas, mantiene su fragilidad estructural en cuanto a esta dependencia. Una caída en los precios de los *commodities* podría hacer reaparecer la conflictividad social actualmente apaciguada.

La dificultad de la política económica de incidir en el proceso de acumulación, es el resultado del ambiguo intento de buscar "una sociedad más justa y equitativa" sin querer "perjudicar a los ricos". La propia política de gestión de la deuda parece refutar esta posibilidad, pero a la vez ilustra la forma en la que el gobierno la está intentando llevar a cabo. Por una parte, el *default* y la reestructuración unilateral son un claro ejemplo de que el ahorro de recursos públicos sólo fue posible mediante el perjuicio a los intereses de los acreedores. Por otra parte, el *default* se canalizó a través de mecanismos de mercado (recompra con subasta inversa) y no constituyó un repudio frontal al pago de una deuda considerada "ilegal" e "ilegítima". En este sentido, la nueva gestión de la deuda pública capta la esencia contradictoria de la "Revolución Ciudadana", resultado una compleja interacción de relaciones de poder. Esta

posición indica el recorrido que puede tener la nueva orientación de política económica del gobierno, pero también apunta hacia sus propios límites.

Bibliografia

Acosta, A., 2012. El retorno del Estado. *La Tendencia*, 13, pp. 63-72.

Acosta, A., 2009. *La maldición de la abundància*. Quito: Abya-Yala.

Acosta, A., 2001. *Breve história económica del Ecuador*. Quito: Biblioteca General de Cultura.

Acosta, A. y Maryoral, F.M., Coords., 2013. *Situación económica y ambiental del Ecuador en un entorno de crisis internacional*. Quito: FLACSO.

Araujo, A., 2013. El 80% del petróleo nacional fue a manos chinas en el 2012. *El Comercio*, 29 oct. Disponible en: **<**http://www.elcomercio.com/negocios/petroleo-petroleo_ecuatoriano-China_0_856114493.html> (Accedido el 25/08/2013).

Arrighi, G., 2007. *Adam Smith en Pekín*. Madrid: Akal.

BCE, 2013. *Boletín de Información Estadística Mensual,* Mayo, 1935. Quito: Banco Central del Ecuador.

BCE, 2012a. *Boletín Anuario*, 34. Quito: Banco Central del Ecuador.

BCE, 2012b. *Reporte del sector petrolero IV trimestre de 2012*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Mundial, 2012. *International Debt Statistics*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/international-debt-statistics> (Accedido el 25/08/2013).

Bräutigam, D., 2009. *The dragon's gift: the real story of China in Africa*. Oxford: Oxford University Press.

CAIC, 2008. *Informe final de la auditoria integral de la deuda ecuatoriana: resumen ejecutivo*. Quito: Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público del Ecuador.

CEPAL, 2013*. Panorama fiscal de America Latina y el Caribe: reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL, 2012. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Cleaver, H., 1989. Close the IMF, abolish debt and end development: a class analysis of the international debt crisis. *Capital & Class*, 39. pp-17-50.

Constante, S., 2013. Ecuador abre la reserva de Yasuní a las petroleras ante la falta de apoyo. *El País,* 16 Ago. Disponible en: <http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/08/16/actualidad/1376649554_989809.html> (Accedido el 25/08/2013).

Cooper, J.R., 2004. *The Beijing consensus*. London: The Foreign Policy Centre.

Correa, R., 2010. *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Bogotá: Random House Mondadori.

Diario Hoy, 2011. River: venta anticipada de crudo no es deuda. *Diario Hoy – Noticias de Ecuador*, 07 Mar. Disponible en: <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/rivera-venta-anticipada-de-crudo-no-es-deuda-462628.html> (Accedido el 25/08/2013).

EIU. *Country Reports: Ecuador*. Economist Intelligence Unit.

El Comercio, 2013. China consume entre el 80% y el 90% del petróleo ecuatoriano. *El Comercio*, 29 Ene. Disponible en: <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282927_5284940_4654241_EC,00.html> (Accedido el 26/08/2013).

El Comercio, 2012. El presidente de Ecuador expone en Milán su propuesta para salir de la crisis. *El Comercio*, 14 Nov. Disponible en: <http://www.elcomercio.com/politica/rafael-correa-presidente-Ecuador-crisis-Milan-propuesta-Italia-espana_0_810518965.html> (Accedido el 26/08/2013).

Fresnillo, I. 2008. *Las deudas ilegítimas del petróleo*. Observatori del Deute en la Globalització. Boletín Jun. Disponible en: < http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5_deute.php?id_pagina=5&id_butlleti=62&id_deutes=225> (Accedido el: 28/08/2012)

Gallagher, K.P., Irwin, A. y Koleski, K., 2012. *The new banks in town: chinese finance in Latin America*. Washingon D.C.: Inter-American Dialogue.

Guerrero, D., 2004. *Historia del pensamiento económico heterodoxo,* capítulo 6.1. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/dg-hpeh/6.htm> (Accedido el 26/08/2013).

Harnecker, M., 2011. *Ecuador: una nueva izquierda en busca de la vida en plenitud.* Mataró: El Viejo Topo.

Harvey, D., 2006. *The límits to capital*. London: Verso.

Harvey, D., 2004. *El nuevo imperialismo.* Madrid: Akal.

Jaramillo, F.M. y Carrión, D., 2013. Cambio de matriz productiva: ¿Ilusión movilizadora y lucha de posiciones?. *La Línea de Fuego*. Disponible en: <http://lalineadefuego.info/2013/06/10/cambio-de-matriz-productiva-ilusion-movilizadora-y-lucha-de-posiciones-por-francisco-munoz-jaramillo-y-diego-carrion/> (Accedido el 26/08/2013).

La República, 2012. Ecuador recibirá un nuevo préstamo de China por $1.700 millones. *La República*, 17 Feb. Disponible en: <http://www.larepublica.ec/blog/economia/2012/02/17/ecuador-recibira-un-nuevo-prestamo-de-china-por-1-700-millones/> (Accedido el 25/08/2013). .

Mantilla, B. y Mejía, R. Coords., 2012. *Balance de la Revolución Ciudadana*. Quito: Planeta.

Marx, K., 1999. *El capital. Crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.

Moncada, J., 2009. *Desarrollo y subdesarrollo del capitalismo ecuatoriano*. Quito: Ediciones La Tierra.

Moncada, J., 2010. *Ecuador, estructura productiva, descentralización y neoliberalismo*. Quito: Ediciones La Tierra.

Mayoral, F:M., Agiar, V. y Castro, L., 2013. El sector fiscal: cuentas por cuadrar. En: Acosta, A. y Maryoral, J.M. Coords., 2013. *Situación económica y ambiental del Ecuador en un entorno de crisis internacional*. Quito: FLACSO.

MEF, 2012a. Deuda consolidadada al 31 de diciembre del 2012. Estadísticas Fiscales: Deuda Pública. *Ministerio de Economía y Finanzas*. Disponible en: <http://www.finanzas.gob.ec/deuda-publica/> (Accedido el 26/08/2013).

MEF, 2012b. Presupuesto General del Estado: Programa Anual de Inversiones 2012. *Ministerio de Economía y Finanzas*. Disponible en: < https://commondatastorage.googleapis.com/ckannet-storage/2012-08-06T193028/EBP-2012-Ecuador.pdf> (Accedido el 3/09/2013)

MEF, 2011. *Nota de prensa No.4*, 22 Feb 2011. Ministerio de Economía y Finanzas.

Ministerio de Recursos Naturales No Renovables, 2012. *Informe de gestión 2012*. Quito: MRNR.

Moody's, 2012. Rating Action: Moody's eleva la calificación del gobierno de Ecuador a Caa1 y mantiene una perspectiva estable. *Moody's Global Credit Research*, 13 Sept. Disponible en: <https://www.moodys.com/research/Moodys-eleva-la-calificacion-del-gobierno-de-Ecuador-a-Caa1--PR_255135> (Accedido el 25/08/2013).

Moody's, 2011. Rating Action: Moody's upgrades Ecuador's sovereign rating to Caa2 from Caa3: outlook stable. Moody's Global Credit Research, 01 Feb. Disponible en: <https://www.moodys.com/research/Moodys-upgrades-Ecuadors-sovereign-rating-to-Caa2-from-Caa3-outlook--PR_213401> (Accedido el 25/08/2013).

Ortiz, G., 2011. Correa defiende créditos de China. *Inter Press Service,* 4 Ago*.* Disponible en: <http://www.ipsnoticias.net/2011/08/ecuador-correa-defiende-creditos-de-china/> (Accedido el 25/08/2013)

Pérez, O., 2012. El desafío de Rafael Correa. *El Telégrafo*, 15 Ene. Disponible en: <http://www.telegrafo.com.ec/actualidad/item/el-desafio-de-rafael-correa.html> (Accedido el 25/08/2013)

Pimentel, L. Y Keuffner, S., 2008. Ecuador may hit 'True Monsters' harder than Argentina. *Bloomberg,* 15 Dec. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aDviT_DhTcBE&refer=home> (Accedido el 25/08/2013).

RCM, 2013. El modelo de crecimiento en base a inversión pública se agota*. Reporte de Consistencia Macroeconómica, Pontifica Universidad Católica del Ecuador,* Mayo, 15.

Ruiz, M. y Iturralde P. J., 2013. *La alquimia de la riqueza. Estado, petróleo y patrón de acumulación en el Ecuado*. Quito: Centro de Derechos Económicos y Sociales.

Salama, P., 1976. *El proceso de subdesarrollo: ensayo sobre los límites de la acumulación nacional de capital en las economías semindustrializadas***.** Paris: Era.

Schuldt, J., 2005. *¿Somos pobres porque somos ricos? Recursos naturales, tecnología y globalización*. Lima: Fondo Editorial del Congreso de Perú.

SENPLADES, 2012. *Transformación de la matriz productiva: revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Documento de Trabajo. Quito: Ediecuatorial.

SRI, 2013. *Catastro*. Servicio de Rentas Internas. Disponible en <http://www.sri.gob.ec/web/guest/335> (Accedido el: 29/08/2013).

Svampa, M., 2013. El "Consenso de los *commodities*" y lenguajes de valoración en América Lainta. *Nueva Sociedad*, 244, pp. 30-46

The Economist, 2009. Ecuadors winning strategy. *The Economist*, 17 Jun. Disponible en: <http://www.economist.com/node/13854456> (Accedido el 26/08/2013).

Ugarteche, O., 2011. The debt as a lever for economic policy change. *Research on Money and Finance,* Discussion Paper 32.

Villavicencio, F., 2013*. Ecuador made in China*. Quito: InterAmerican Institute for Democracy.

Wallerstein, I., 2012. The rise of Asia in the world-economy. *Résau Asie & Pacifique.* Disponible en <http://www.reseau-asie.com/article-en/rise-asia-world-economy-immanuel-wallerstein/> (Accedido el 25/08/2013)

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Débil crecimiento y transformación productiva: un análisis de la economía alemana durante el período 1995-2007.

Víctor Antonio Luque de Haro

Universidad Complutense de Madrid

DÉBIL CRECIMIENTO Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA: UN ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA ALEMANA DURANTE EL PERÍODO 1995-2007

Autor: Víctor Antonio Luque de Haro
Director: Enrique Palazuelos Manso

Resumen

Este trabajo intenta explicar algunas de las claves del proceso de transformación productiva y débil crecimiento que ha experimentado Alemania en el período 1995-2007 a través del análisis de un conjunto de variables principales que relacionan la evolución de la demanda y la distribución de la renta con la estructura productiva. El análisis combina el estudio a nivel agregado del comportamiento de la economía con el estudio desagregado por grupos de ramas productivas. De esa forma se constatan las grandes diferencias que, en prácticamente todas las variables analizadas, existen entre la evolución de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica y el resto de ramas. Como consecuencia, el análisis permite formular una explicación del modo en que la economía alemana experimentó al mismo tiempo una profunda transformación productiva y un lento crecimiento durante el período que antecede a la crisis financiera internacional iniciada en 2008.

Abstract

This paper attempts to explain some of the key processes of the productive transformation and slow growth process which Germany went through between 1995 and 2007 by analysing a set of variables which connect the evolution of demand and the income distribution with productive structure. The analysis combines the study of aggregate economic behaviour to the disaggregated study of groups pertaining to productive branches. In this manner it is possible to observe large differences in almost all the analysed variables, which exist between evolution of the most technology-intensive manufactures and the rest of the branches. As a consequence, this analysis allows us to formulate an explanation of the way in which German economy went through a profound productive transformation and a slow growth process simultaneously, during the period preceding the global financial crisis, which began in 2008.

Palabras Clave: Alemania, Distribución, Estructura productiva, Exportaciones, Intensidad tecnológica.
Códigos: E22, E23, E24
Dirección de correo electrónico: Victorluquedeharo@gmail.com

Justificación.

Con el presente trabajo trato de presentar una posible explicación que haga compatible la existencia de cuatro hechos observados durante el período 1995-2007 en la economía de Alemania, ya que a priori algunos de ellos parecen contradictorios entre sí:

1. Lento crecimiento de la producción y de la demanda interna.
2. Lento crecimiento de la productividad.
3. Profunda restructuración productiva hacia actividades de mayor intensidad tecnológica.
4. Fortalecimiento de las exportaciones en productos intensivos en tecnología.

Los dos primeros hechos sí resultan coherentes entre sí ya que cabe pensar que un lento crecimiento de la demanda interna estará ocasionando un lento crecimiento de la productividad y/o del empleo, y por tanto de la producción. Igualmente los hechos 3 y 4 resultan coherentes entre sí: la especialización productiva de la economía alemana guardaría una estrecha relación con la especialización de las exportaciones. La contradicción aparente surge cuando relacionamos las dos parejas de hechos: parece difícil entender cómo se ha llevado a cabo una restructuración productiva sin que haya habido un notable esfuerzo inversor; a la vez, parece complicado que se haya producido tal restructuración (reflejada en el fortalecimiento de las exportaciones en estas ramas intensivas en tecnología) y que simultáneamente se haya dado un lento crecimiento de la productividad.

Según las hipótesis que se plantean más adelante, para abordar estas aparentes contradicciones es necesario realizar un análisis desagregado de la economía alemana que permita comprender mejor el proceso de crecimiento que ha tenido ésta y contrastar algunas de las explicaciones más frecuentes que se vienen dando sobre su comportamiento basándose en la evolución de variables a nivel agregado.

La estructura del trabajo consta de cinco apartados. El primero está referido al marco teórico desde el que se argumenta la dinámica de crecimiento y desde el que se proponen las hipótesis y preguntas. El segundo contiene las hipótesis que señalan cuál es el proceso de búsqueda que se lleva a cabo para encontrar respuestas y cuál es la metodología del trabajo. En el tercer apartado trato de analizar la economía alemana a nivel agregado a partir de las variables escogidas y previamente justificadas. En el cuarto descenderemos en el nivel de concreción para tratar de contrastar las hipótesis a partir de un estudio desagregado de la estructura productiva alemana. Por último, el quinto apartado lo dedicaré las conclusiones.

1. Marco Teórico

En este apartado se plantean de forma resumida las principales aportaciones teóricas que considero necesarias para explicar el proceso de transformación productiva que ha experimentado la economía alemana en el período.

Desde la perspectiva de la **Teoría de la Demanda Efectiva** (Keynes [1936] 2001), en el corto plazo y dentro de unos límites determinados por la dotación de capital humano y físico que disponga la economía y del desarrollo tecnológico existente, el PIB viene determinado por la demanda efectiva, de modo que es fundamentalmente la oferta la que se ajusta a la demanda. Así, la demanda efectiva determinará la mayor o menor utilización de los diferentes factores productivos (trabajo y capital instalado) y, según la eficiencia de éstos, el nivel real de la producción.

Con el razonamiento anterior, implícitamente se acepta la propuesta de Kalecki (1965) acerca de la existencia de una capacidad instalada (K*) superior a la capacidad utilizada (Ku). El grado de utilización de la capacidad instalada lo representaremos como (u = Ku/K*). Como normalmente, en las economías capitalistas, existe una subutilización de la capacidad instalada (u<1), la producción real (Y1) estará por debajo de la producción potencial (Y*): (Y1<Y*). Por ello, un aumento de la demanda no tiene por qué traducirse en un alza de precios sino en un aumento de la utilización de la capacidad instalada. Igualmente se incorpora otro de los postulados kaleckianos sobre la existencia de mercados oligopólicos. La mayoría de los mercados de productos industriales y muchos de servicios se caracterizan por la existencia de un alto grado de oligopolio que permite a las empresas establecer unos precios por encima de los que se formarían en un mercado en el que existiera competencia de precios (bajo los supuestos de competencia perfecta). El sobreprecio que se deriva de esta situación se le conoce como mark-up. Por ello, una caída (o aumento) de los salarios en una determinada rama no se tiene que traducir de forma automática en una caída (o aumento) en el precio de los bienes y servicios que se produzcan sino que se puede traducir también en un aumento (o reducción) de la participación de los beneficios en esa rama.

En segundo lugar, considerando los distintos componentes de demanda agregada, es decir, el consumo (C) y la inversión (I) privados, la demanda pública (G) y las exportaciones Netas (XN), desde una perspectiva dinámica del proceso de crecimiento económico, no todos tienen una importancia similar. En línea con Keynes y Kalecki cabe destacar la inversión porque, de un lado, determina el aumento futuro stock de capital que a su vez determinará la producción potencial, y de otro lado es la principal determinante del empleo, la producción, la productividad y el beneficio.[1]

[1] Keynes planteaba que la inversión venía determinada en gran medida por factores psicológicos entre ellos las expectativas empresariales de beneficio. Si bien Kalecki no niega que los factores psicológicos tienen influencia en las decisiones de inversión, en su teoría, e el peso principal en los determinantes de la inversión descansa sobre factores objetivos. Aquí no me decanto por ninguno, es decir, me quedo con los dos, entre otras cosas porque creo que alguno de los comportamientos económicos sobre los que Kalecki sostenía su planteamiento descansan sobre factores como el que han evolucionado debido entre otras cosas al desarrollo

En una economía capitalista nada garantiza que la inversión alcance un volumen suficiente para asegurar el pleno aprovechamiento de las capacidades productivas instaladas y el pleno empleo de la fuerza de trabajo disponible. La inversión privada solo se lleva a cabo si los empresarios tienen expectativas de que van a rentabilizarla, es decir, de que el beneficio futuro que obtendrán con esa inversión será suficiente para compensar el coste de oportunidad y los riesgos que esta implica. Por tanto, la primera referencia que guía la decisión de invertir es la evolución de la tasa de beneficio ($\Pi=B/K$).

Al mismo tiempo, las decisiones de inversión suceden en un contexto macroeconómico donde también influirán otras variables entre las que destacamos las cuatro siguientes:

1) Las condiciones financieras, considerando como el coste y la facilidad de acceso a la financiación, afectarán tanto a los niveles de inversión como a los de consumo. Unas condiciones financieras favorables facilitarán unos mayores niveles de endeudamiento tanto por las empresas como por las familias lo cual aumentará el nivel de inversión y de consumo respectivamente.

2) La relación de fuerzas empresarios-trabajadores tendrá una influencia decisiva en la evolución de los salarios y los beneficios y, por tanto, en la ratio B/Y que, como más adelante, se indica, forma parte de la tasa de beneficio.

3) La actividad política del gobierno configurará el marco normativo en el que se desarrolla la actividad económica y será un claro condicionante de la evolución de la inversión.

4) Las diferentes propensiones al consumo y al ahorro por parte de trabajadores y capitalistas, de modo que la distribución de la renta entre salarios y beneficios influirá tanto en el nivel de demanda agregada como en su composición (mayor proporción de consumo o de inversión).

Así pues, tratando de compilar aportaciones de diferentes autores (Kalecki, 1949, 1965; Marglin, 1984; Badhuri y Marglin, 1990; Lavoie, 1992), cabe plantear que los principales determinantes de la inversión son: la tasa de beneficio (Π), el grado de utilización de la capacidad instalada (u), las condiciones financieras (t) y las expectativas de desarrollo tecnológico (ψ) O bien, expresando una función de inversión en tasas de variación y con respecto al stock de capital, es decir, como tasa de acumulación ($i/k = a + bu + c\Pi^e + dt + e\psi$)

de los mercados financieros. Por tanto, como he comentado anteriormente consideraré que son las expectativas empresariales las que determinarán la inversión pero que éstas se configuran a partir de factores objetivos, principalmente de la tasa de beneficio actual (B/K). Esta relación no es unidireccional sino que tiene cierto carácter circular ya que la inversión privada será el principal determinante de la tasa de beneficio (“los empresarios ganan lo que gastan”).

A su vez, hay que considerar que la tasa de beneficio (Π) se puede descomponer en tres coeficientes: la participación de los beneficios en la renta (B/Y, cuyos incrementos afectan de forma positiva en la tasa de beneficio); la productividad del trabajo (Y/L, que igualmente afecta de forma positiva a Π) y la ratio capital trabajo (K/L, cuyo incremento afecta de forma negativa). Es decir:

$$\Pi = \frac{B}{K} = \frac{\frac{B}{Y}}{\frac{K}{Y}} = \frac{\frac{B}{Y}\cdot\frac{1}{L}}{\frac{K}{Y}\cdot\frac{1}{L}} = \frac{\frac{B}{Y}\cdot\frac{Y}{L}}{\frac{K}{L}}$$

La relación entre esas variables será estudiada en el trabajo tanto a nivel agregado como desagregado para apreciar los diferentes comportamientos por grupos de ramas de la tasa de beneficio y su relación con el comportamiento de la inversión.

Un desarrollo teórico interesante de la influencia de la distribución de la renta en la dinámica de crecimiento es el que propusieron Bhaduri y Marglin (1990) que después ha sido ampliamente profundizado por una amplia corriente de autores (Bowles y Boyer 1995; Stockhammer y Onaran 2002, 2012; Stockhammer y Stehrer 2009; Lavoie y Stockhammer 2012). Siguiendo su propuesta, el crecimiento desde el lado de la demanda puede ser liderado por los salarios o por los beneficios, dependiendo de la magnitud de los impactos respectivos que las variaciones de la renta tengan sobre el consumo (desde los salarios) y sobre la inversión (desde los beneficios). Y a su vez, en cada una de las dos modalidades o regímenes cabe establecer distintas posibilidades de cooperación o conflicto entre los asalariados y los empresarios, o bien en el seno de cada uno de esos dos grupos perceptores de renta. No obstante, eludimos presentar ese desarrollo en la medida en que el objetivo de este trabajo escapa a esa caracterización de la modalidad de crecimiento.

Una última cuestión relevante para el contenido del trabajo es la que se refiere a la relación entre la inversión y la productividad del trabajo, puesto que en ella convergen dos aspectos de gran importancia para el análisis entre el crecimiento y la estructura productiva.

De un lado, desde la perspectiva de la Teoría de la Demanda, la inversión es el principal condicionante de la productividad. En ese sentido, aunque se han propuesto diversas formulaciones [2], considero que tiene mayor potencia explicativa la explicación de Bricall y de Juan (1999) que plantea tres vías por las que la inversión condiciona la productividad[3], teniendo en cuenta que Y/L puede descomponerse en dos coeficientes:

$$\frac{Y}{L} = \frac{\frac{K}{L}}{\frac{K}{Y}}$$

[2] Como la propuesta de Kaldor sobre la "Ley de Verdoorn" recogida por diversos autores keleckianos, como Setterfield (2005)

[3] Estas tres vías no agotan los factores que afectan a la productividad, como son los relacionados con las condiciones del capital humano, la cultura empresarial y la actividad científico-tecnológica.

En condiciones normales, con subutilización de la capacidad productiva, la demanda agregada determina la tasa de crecimiento de la productividad a través de tres canales como se recoge en Palazuelos y Fernández (2007):

En primer lugar, existe un efecto escala: el aumento de cualquier componente de la demanda agregada provocará un incremento del grado de utilización de la capacidad instalada de modo que se obtendrá un mayor nivel de producción con un descenso de K/Y que afecta positivamente a la productividad. En segundo lugar, existe un efecto capitalización: el incremento de la inversión da lugar a un aumento del stock de capital superior al (posible) aumento del empleo, de modo que se producirá un incremento del coeficiente K/L y subsecuentemente de la productividad. En tercer lugar, existe un efecto modernización: el incremento de la inversión en bienes de capital con mayor desarrollo tecnológico origina una mejora cualitativa del nuevo stock de capital que impacta a los dos coeficientes: Aumenta K/L y se reduce K/Y, originando mayor capitalización del trabajo y mayor eficiencia del capital.

Pero, de otro lado, el impacto de la inversión sobre la productividad a través de esas tres vías es distinto en cada economía dependiendo de cuál sea su estructura productiva, ya que la influencia es mayor en aquellas actividades en las que: a) mayor sea la fluctuación del grado de utilización de la capacidad instalada (De Juan 2012), b) mayor sea el margen para que aumente el coeficiente capital-trabajo y c) mayor sea el margen para que se reduzca el coeficiente capital-producto. Las tres condiciones se cumplen en mayor medida en las ramas industriales que en la mayoría de los servicios. Además, la segunda y la tercera condición se cumplen sobre todo en las ramas más intensivas en capital y en tecnología, es decir, las ramas industriales más desarrolladas y sólo algunas ramas de servicios.

2. Hipótesis y metodología.

2.1. Hipótesis

Para explicar la compatibilidad de los cuatro hechos señalados al comienzo, a partir del marco teórico propuesto, el trabajo se plantea dos hipótesis:

Hipótesis 1: Según el marco teórico, el lento crecimiento de la producción y de la productividad estaría ocasionado por el débil crecimiento de la inversión. Pero si, al mismo tiempo, ha tenido lugar una transformación productiva basada en la mayor especialización en ramas tecnológicamente más avanzadas, la hipótesis es que para ello **ha sido necesario que la inversión en estas ramas haya sido elevada y, en consecuencia, que su productividad del trabajo también haya crecido significativamente más que en el conjunto de la economía, salvo que también el empleo haya crecido con fuerza en esas ramas.**

Hipótesis 2: El moderado crecimiento de la demanda interna no permite suponer, a priori, cuál ha sido la evolución de la distribución de la renta, ni qué

tipo de relación ha existido entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación. Sin embargo, si ha tenido lugar esa reestructuración productiva **ha sido necesario que el dinamismo inversor de las ramas tecnológicamente avanzadas se haya correspondido con un notable aumento de los beneficios de modo que en esas ramas ha existido una interacción positiva entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación.**

2.2. Metodología

El marco teórico y las hipótesis y preguntas que se han planteado condicionan cual deberá ser la **metodología del trabajo.** En una primera parte, para cerciorarnos de las premisas de las que parten las dos hipótesis se necesita estudiar el comportamiento de la economía en su conjunto mediante el análisis del comportamiento de las distintas variables a nivel agregado. En una segunda parte mediante un análisis desagregado por ramas se trata de responder a las dos hipótesis.

El método seguido requiere tres aclaraciones previas que se refieren al período de tiempo elegido, la fuente estadística y las variables utilizadas.

a) El período de análisis será el comprendido entre 1995 y 2007 ya que considero que es un período de tiempo suficientemente amplio como para advertir los cambios en la estructura productiva alemana que configuraron la situación con la que Alemania se enfrentó a la crisis de 2008. El hecho de elegir como año de partida 1995 obedece a la necesidad de evitar la deficiente información estadística y la situación singularmente anómala que se creó tras la unificación de la República Democrática Alemana (RDA) y la República Federal Alemana (RFA) en 1991. La fecha final, 2007, obedece al doble hecho de que al año siguiente comenzó un período de crisis, distinto del anterior y a que la fuente estadística elegida (EU KLEMS) sólo ofrece datos hasta ese año. A su vez, en determinados aspectos, el período de análisis lo he dividido en tres subperíodos para diferenciar las fases expansivas de la recesiva que se produce en 2001-2003.

b) El grueso de la información estadística proviene de la fuente que proporciona la Unión Europea en EU KLEM data base. Tras consultar otras fuentes de la OCDE y de la propia UE y ante la dificultad de encontrar fuentes alemanas, la elección de EU KLEM se debe a tres criterios: proporciona series bastante completas, aporta datos en precios constantes (año 1995) y aporta los datos desagregados por ramas de las principales variables, lo cual era imprescindible para la realización de este trabajo. Si bien, como se menciona a continuación también impone ciertas restricciones.

En el análisis de la estructura sectorial, ante la elevada desagregación disponible en EU KLEMS he optado por agrupar las ramas en seis grupos en función del tipo de actividad y de la composición tecnológica a partir de la agrupación de la National Classification of Economic Activities de la Unión Europea. He optado por excluir la Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (A) y la Pesca (B) para simplificar el análisis dada su reducida participación en el PIB alemán y su diferente lógica exportadora. Como consecuencia, si no se

especifica lo contrario, cuando se alude al conjunto de la economía no se considera la aportación de estas ramas. En el recuadro adjunto se especifican los seis grupos en los que he clasificado las ramas, incluyendo entre paréntesis para las ramas de manufacturas el código según la International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC)

CLASIFICACIÓN SECTORIAL

1) *Minería, Construcción y Suministros de agua gas y electricidad*.

2) *Manufacturas Alta y Media Alta Tecnología*:[4] Aeronáutica (353). Maquinaria de oficina, contabilidad e informática (30). Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (32). Instrumentos médicos, ópticos y de precisión (33). Automoción (34). Productos químicos (24). Otros tipos de maquinaria y equipos mecánicos (29). Maquinaria y aparatos eléctricos (31). Otro material de transporte (352+359) .

3) *Manufacturas Media Baja Tecnología*: Productos de minerales no metálicos (26). Derivados de cargos, refino de petróleo y combustible nuclear (23). Construcción y reparación de buques (351). Productos laborados de metal (28). Fabricación de metales comunes (27). Productos de caucho y plástico (25).

4) *Manufacturas de Baja Tecnología*: Papel, derivados y artes gráficas (21+22). Productos alimenticios, bebidas y de productos de tabaco (15+16). Madera y derivados, excepto muebles (20). Textiles, confecciones, cuero y calzado (17+19). Muebles y otras manufacturas y reciclado (36+37).

5) *Servicios intensivos en conocimiento*: Transporte marítimo (61). Transporte aéreo (62). Correos y Telecomunicaciones (64). Intermediación financiera (J). Actividades inmobiliarias, leasing y servicios a empresas (K). Educación (M). Sanidad y servicios sociales (N). Actividades recreativas, culturales y deportivas (92).

6) *Servicios menos intensivos en conocimiento*: Comercio; reparación de vehículos y de artículos personales y de uso doméstico (G). Hostelería (H). Transporte terrestre y transporte por tuberías (60). Actividades anexas a los transportes y de agencias de viajes (63). Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria (L). Actividades de saneamiento público (90). Actividades de organizaciones empresariales, profesionales y patronales (91). Actividades diversas de servicios personales (93). Actividades de los hogares (P).

c) Las variables utilizadas se corresponden con el análisis del comportamiento de la demanda, con especial énfasis en la inversión, con la distribución de la renta y con el comportamiento de la oferta, tanto a nivel agregado (producción, productividad y empleo, acumulación de capital) como a nivel desagregado por

[4] He optado por agrupar los dos subgrupos de NACE Rev 1.1 en uno ya que la insuficiente desagregación por ramas en aspectos relacionados con la inversión y con el stock me impedían diferenciar correctamente la que correspondía a uno y a otro y a la comprobación de que el comportamiento de ambos grupos era relativamente homogéneo.

ramas. La concreción de las variables específicas ha estado condicionada por la base escogida:

Los datos de inversión y el stock de capital no permiten diferenciar entre residencial y no residencial, por lo que los cálculos de las respectivas variables (I y K) se refieren al conjunto de los activos en precios constantes del año 1995.

Los datos de producción se refieren al Valor Añadido Bruto (VAB), es decir, el PIB cuando se deducen tanto los impuestos como las subvenciones a la producción y a la importación. Los datos relativos a los salarios se refieren al indicador "compensación al trabajo" de mientras que los beneficios se refieren al indicador "compensación al capital", ambos aportados por EU KLEMS.

3. Análisis agregado de la economía alemana 1995-2007.

A principios de la década de los 90, la estructura productiva procedente de la RFA se caracterizaba por estar formada por un amplio grupo de empresas dinámicas de todos los tamaños, cuyas principales fortalezas eran la existencia de una mano de obra de gran cualificación, una alta capacidad innovadora y una notable experiencia exportadora; si bien entre sus debilidades estaban: una relativa falta de habilidades para desarrollar algunas tecnologías novedosas (ej. semiconductores, software, biotecnología), una cierta lentitud para adaptarse a otros cambios y unos elevados costes salariales. A la vez enfrentaba diversas amenazas y oportunidades como eran: la reunificación de las dos Alemanias, el proceso de transición al mercado único de la UE, la participación en la conversión en de economías de mercado de los países anteriormente pertenecientes a la URSS y Europa Oriental y la aplicación de estándares internacionales con el fin de favorecer la competencia en el comercio internacional (Weihrich, 1999: 13).

Durante las décadas precedentes, la economía de la RFA seguía creciendo a un cierto ritmo pese a haber ralentizado el acelerado crecimiento de la Edad de Oro. Así, en la década de los 70 la tasa media de variación anual del Valor Añadido Bruto (en adelante VAB) fue de 2,8% y en la siguiente fue de 2,3%, es decir, tasas superiores a la que después registraría en el período 1995-2007, con un 1,7%. Esta última tasa media correspondiente al período que estamos estudiando revela que el crecimiento económico de Alemania ha sido inferior al registrado en los países de su entorno europeo, ya que las tasas medias de crecimiento anual en la UE-15 y en la UE-27 han sido de 3,1% y 2,5%, respectivamente[5].

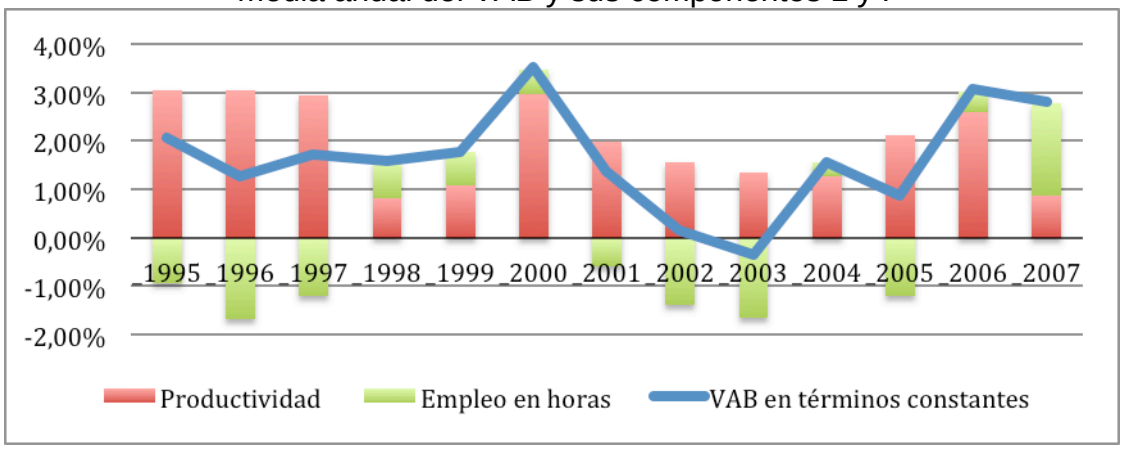
3.1. Evolución cíclica, productividad y empleo

La débil dinámica de crecimiento se ha desarrollado a través de una sucesión de fases cíclicas. Según la evolución del VAB se aprecian tres fases (gráfico 3.1). Una primera algo más expansiva de 1995 a 2000 donde la tasa media de

[5] Datos del anexo estadístico *European Economic* de la Unión Europea.

variación es del 2% anual. Una segunda entre 2001 y 2003 de estancamiento, con una tasa media de apenas 0,4% anual que coincide con la recesión en Europa y que culmina con una contracción de la producción en 2003 cuando experimenta una caída del -0,3%. La tercera fase va de 2004 a 2007, es un periodo expansivo que queda truncado con el estallido de la crisis económica internacional, registrando una tasa media del 2,1% anual.

Gráfico 3.1. Evolución cíclica del crecimiento económico: Tasa de variación media anual del VAB y sus componentes L y P

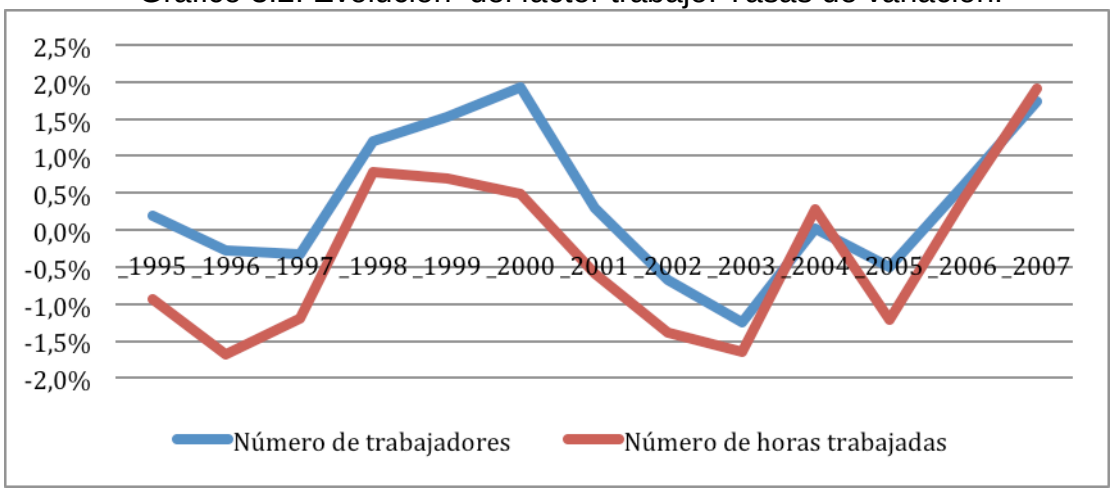


Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

Considerando el comportamiento de la dotación y la eficiencia del trabajo, se aprecia que el reducido crecimiento del VAB se produce gracias a los incrementos de productividad (2% media anual del período) mientras que el empleo arroja una pérdida neta de -0,3% anual en términos de horas trabajadas. Por tanto, en Alemania también se constata que el crecimiento presenta dificultades para crear empleo, fenómeno evidente en la mayoría de las economías desarrolladas. Se trata de un fenómeno que está relacionado con el débil crecimiento de la demanda interna, de modo su impacto sobre la producción plantea un trade-off entre productividad y empleo (Palazuelos y Fernández, 2007: 1), como parece ser el caso de la experiencia alemana: la mejora del incremento de productividad tiene lugar a costa del retroceso del empleo.

Sin embargo, esa evolución del empleo muestra un rasgo complementario de gran interés para comprender las condiciones del mercado de trabajo alemán, ya que el descenso en horas trabajadas no se traduce en una caída similar del número de personas ocupadas (Tabla 3.1). Frente a una tasa media de -0,3 en términos de horas trabajadas, el nivel de personas empleadas creció a una tasa media de 0,3%. Por tanto, esa diferencia de comportamientos durante el período ocasiona una importante caída en las horas medias trabajadas por cada ocupado del 0,6% anual, como consecuencia entre otras causas de las reformas en el marco legal del mercado de trabajo (Garz, 2013).

Gráfico 3.2. Evolución del factor trabajo: Tasas de variación.



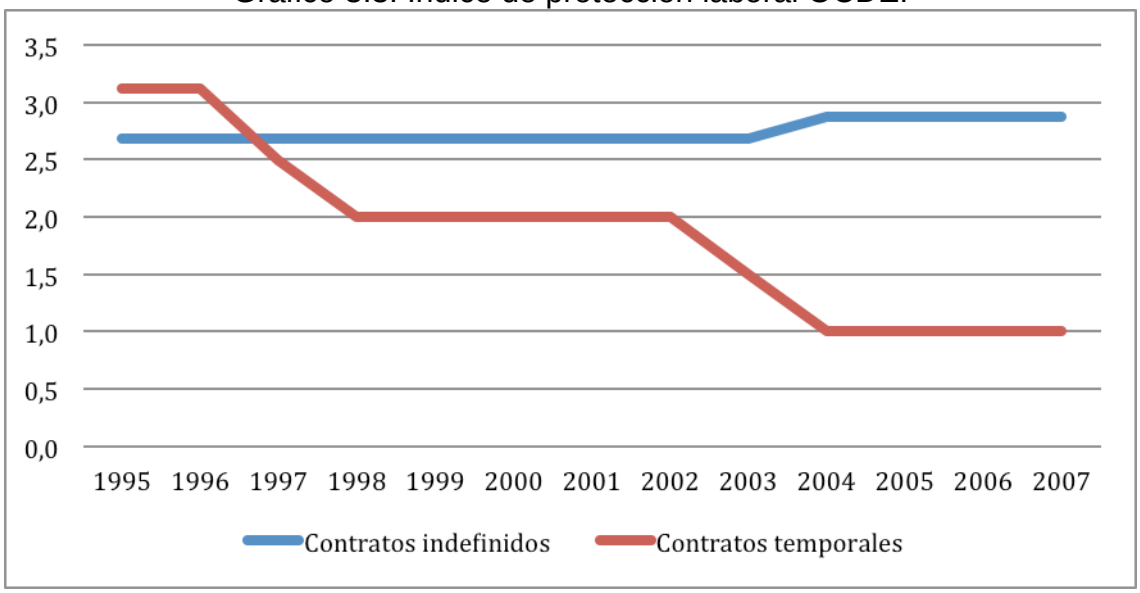
Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

En el gráfico 2 se observa que las mayores diferencias en la evolución de ambas medidas de la dotación de trabajo se aprecian desde 1995 al 2003. Lo cual parece que está relacionado con un doble proceso: de un lado, la creciente creación de puestos de trabajo de un menor número de horas, muchos de ellos considerados como "empleos precarios"; y de otro lado, la destrucción de puestos de trabajo que tradicionalmente habían sido estables hasta la crisis de 2001-2003. Por ello, Según Dullein (2013) la caída en las horas medias no se puede achacar al paquete de reformas denominado como Agenda 2010 o Reforma Hartz[6]. En su opinión, el paquete de reformas de la Agenda 2010 no fue tan drástico y los principales cambios en la regulación laboral se produjeron el los años previos. Del mismo modo, los datos de los indicadores de protección del empleo de la OCDE muestran que las principales alteraciones (empeoramiento) tuvieron lugar entre 1994 y 2003 (Dullein, 2013: 5). En el gráfico 3 podemos observar el deterioro en la protección laboral que han sufrido los contratos temporales, registrando dos intervalos de fuertes caídas durante el período 1995–2007. Esto ha incentivado la contratación por parte de los empresarios mediante este tipo de contratos y ha sido una de las causas de la caída en las horas medias por trabajador. (Montorriol-Garriaga, 2013).

Como contrapartida, este comportamiento del empleo hizo posible que la tasa de desempleo alemana fuese reducida, si bien su evolución fue relativamente peor que la del conjunto de la zona euro durante el período 1995-2007. El desempleo en Alemania se incrementó en un 4,8% a lo largo del período (al pasar de una tasa de 8,3% en 1995 a 8,6% en 2007) mientras que en el conjunto de la zona euro se redujo un 28% (pasando de 10,6% a 7,6%).

[6] En alusión a Peter Hartz, presidente de la comisión de expertos responsable del diseño del paquete de medidas de la reforma laboral

Gráfico 3.3. Índice de protección laboral OCDE.

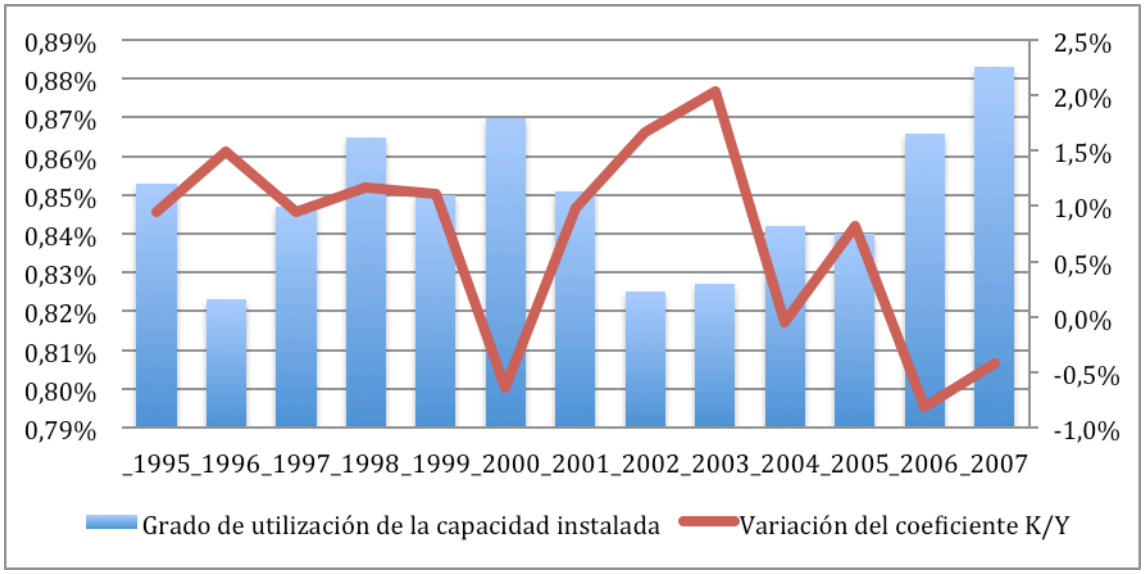


El índice refleja la mayor o menor protección al empleo a partir de 8 indicadores. La máxima protección estaría representada por un 6 y la mínima por un 1. Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE.

Volviendo al comportamiento de la productividad, la descomposición en sus dos componentes, los coeficientes K/L y K/Y, revelan nuevos rasgos del crecimiento alemán. Su evolución general, a través de sus respectivas tasas medias anuales, muestra un notable crecimiento de K/L (2,7%) pero también una variación positiva (0,7%) de K/Y, que expresa un retroceso de la productividad del capital.

Observando esa evolución por fases, la ratio capital-trabajo modera su crecimiento durante la última fase, reduciendo su tasa media a la mitad, mientras que la ratio capital-producto eleva su tasa en la fase de crisis para registrar un leve decrecimiento en la última fase (Tabla 3.1). El comportamiento de ambos coeficientes parece estar relacionado con la interacción entre la tasa de acumulación (analizada más adelante) y el empleo, pero en este punto del análisis es relevante porque a través de ese comportamiento se aprecia que el crecimiento de la productividad en la última fase (2004-2007) se distingue del que tuvo lugar en las dos fases anteriores. En éstas, el crecimiento de la productividad se sustentó en un fuerte aumento de K/L contrarrestado con tasas positivas de K/Y, mientras que en la última fase, el crecimiento de la productividad es inferior al de la fase de expansión 1995-2000 debido a que se reduce significativamente la tasa de K/L a la vez que K/Y altera su signo. Este comportamiento de K/Y es relevante por dos razones. La primera es que permite intuir ya desde esta primera descripción la incidencia de la demanda sobre la evolución del coeficiente. En el gráfico 3.4 se aprecia la relación inversa que existe entre el grado de utilización de la capacidad instalada (como reflejo de las variaciones de la demanda) y el coeficiente K/Y. La segunda es por su influencia sobre la tasa de beneficio, según se argumenta más adelante.

Gráfico 3.4. Evolución del grado de utilización de la capacidad instalada y variación del coeficiente K/Y



Elaboración propia a partir de los datos de http://www.bundesbank.de/ para el grado de utilización y de EU KLEMS data base para el coeficiente K/Y.

Tabla 3.1. Evolución del VAB y sus componentes: tasas medias de variación anual de cada período.

Tasa media de variación	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007
VAB	2,0	0,4	2,1	1,7
Productividad	2,3	1,8	1,8	2,0
Ratio K/L	3,2	3,2	1,6	2,7
Ratio K/Y	0,8	1,6	-0,1	0,7
L horas	-0,3	-1,2	0,3	-0,3
L Ocupados	0,7	-0,5	0,5	0,3

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

3.2. Demanda agregada y distribución de la renta

La Tabla 3.2 pone de manifiesto que el componente de la demanda agregada que ha impulsado sustancialmente el crecimiento han sido las exportaciones, cuya media de crecimiento (casi 8% anual) ha hecho posible el fortísimo incremento de las exportaciones netas. Ha sido el único componente que ha ganado peso relativo. Los componentes de la demanda interna han tenido un comportamiento decepcionante, con tasas medias de crecimiento de apenas el 1% anual durante el período. Por tanto, cabe afirmar de modo concluyente que el mediocre crecimiento de la economía por el lado de la demanda agregada (1,6%) ha estado sostenido por el sector externo.

A pesar de que la tasa media de variación del consumo y la inversión son similares, es importante señalar que la evolución de ambas ha registrado

resultados distintos según las fases. Las fluctuaciones de la inversión son mayores (dada la propia naturaleza de la variable) y durante la última fase ha logrado un ritmo de crecimiento considerablemente mayor. Por su parte, las variaciones tanto del consumo privado como del público son menos intensas y a medida que avanza el período sus aportaciones al crecimiento de la demanda agregada son menores.

Otro rasgo destacado del período es el elevado aumento del grado de apertura de la economía alemana, en la medida en que el fuerte crecimiento de las exportaciones se ha visto complementado con un incremento también considerable, aunque menor, de las importaciones.

Tabla 3.2. Evolución de la demanda agregada y sus componentes: variación media anual y participación relativa en el total.

	Tasas de crecimiento medio anual				Participación en el total	
	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007	1995	2007
Demanda Agregada	1,8	0,5	2,1	1,6	100	100
Consumo privado	1,6	0,3	0,5	0,9	60,7	55,6
Consumo público	1,6	0,7	0,5	1,1	19,4	17,9
Inversión	1,9	-3,6	3,3	1,0	19,3	18,3
Exportaciones	8,5	4,4	9,9	7,9	22,5	47,1
Importaciones	8,1	1,8	7,9	6,6	22,6	39,7
Exportaciones netas	53,2	65,3	24,8	46,4	-0,1	7,4

Elaboración propia a partir de los datos de AMECO database.

A su vez, la tasa de acumulación, es decir, la relación entre la inversión y el stock de capital (I/K) desvela dos rasgos de gran importancia (Gráfico 3.5 que aparece más adelante)[7]. En primer lugar, la tasa de acumulación demoró un año más su recuperación, de modo que su fase de crisis se prolongó hasta 2004 y su tasa media del período refleja sólo un levísimo crecimiento. En segundo lugar, sin embargo, la recuperación que experimentó en los tres años de su última expansión fue bastante intensa, con un crecimiento por encima del 4,5% anual.

Es así que, con el carácter aproximativo que desarrollamos en este trabajo, conforme a la Teoría de la Demanda Efectiva, cabe argumentar que el lento crecimiento de la inversión a nivel agregado, y más aún de la tasa de acumulación ha sido el principal determinante del débil crecimiento de la productividad. Aun así, éste ha sido mayor que el del crecimiento del VAB, lo cual es reflejo de la caída en el número total de horas trabajadas en la economía.

[7] Hubiera sido interesante poder contar con datos desagregados de inversión y stock no residencial, pero EU KLEMS no permite hacer una correcta diferenciación. Pese a que la economía alemana no tuvo una burbuja inmobiliaria que disparase la inversión residencial (como pasó en otros países) la limitación informativa de los datos obliga a ser cuidadosos con las implicaciones de los cálculos obtenidos.

A continuación, vamos a examinar el comportamiento de la distribución de la renta y de la tasa de beneficio. Calculados en términos constantes, a partir del deflactor del VAB, los beneficios crecieron casi un 3% anual mientras que los salarios lo hicieron al 1%, de modo que mientras los primeros acumularon un aumento del 55% durante el período los segundos lo hicieron sólo un 15%. Como consecuencia, los beneficios han ido adquiriendo una mayor participación en la renta nacional en detrimento de los salarios. El incremento medio anual de B/Y ha sido de 1,2% frente a un retroceso de -0,6% de W/Y. Esto ha supuesto una alteración superior a 5 puntos porcentuales de renta ganados por los beneficios y perdidos por parte del conjunto de la masa salarial. Esa involución se ha producido durante la segunda y sobre todo la tercera fase (Tabla 3.3),

Por tanto, a nivel agregado el comportamiento de la distribución de la renta presenta una respuesta nítida: la pugna distributiva se ha saldado muy a favor de los beneficios y ha provocado una intensa redistribución de la renta, sobre todo desde 2000 y más aún durante la última fase de crecimiento.

Sin embargo, en primera instancia, parece que ese reparto de la renta no ha ejercido una determinación directa sobre los componentes de la demanda interna ya que tanto el consumo privado como la inversión privada han registrado tasas medias en torno al 1% anual, lo que no se corresponde con la disparidad de comportamientos de las variables distributivas (salarios y beneficios. En cambio, sí existe una mejor relación durante la última fase 2004-07 ya que el fuerte aumento de los beneficios (5% anual) y de la cuota de beneficio (3%) se corresponde mejor con el incremento de la inversión (3,3% anual), frente a una tasa de apenas el 0,45% anual del consumo privado, fruto del retroceso de los salarios (-3,5% anual) y de su cuota en la renta. No obstante, en esa última fase sigue siendo llamativo que el fuerte aumento de los beneficios haya provocado un aumento moderado de la inversión.

Esta cuestión suscita numerosas interpretaciones que escapan al objetivo más modesto de este trabajo. Nos limitamos a señalar que, según apunta Dünhaupt (2010): una de las causas de la caída del peso de los salarios en la renta nacional alemana durante este período ha sido la financiarización que mientras en países como EEUU y Reino Unido se desarrolló y tuvo su impacto más notable durante la década de los 80 en Alemania se el desarrolló se ha dado, aunque con singularidades, durante la décadas de los 90 y 2000. Hein (2012) destaca además que se ha generado una mayor desigualdad dentro de los salarios al haberse producido una redistribución desde los salarios más bajos a los beneficios y a los salarios de los directivos. Señala también que las vías por las que la financiarización ha provocado esta caída de la participación salarial en la renta son: la caída en la capacidad de negociación de los sindicatos, un desplazamiento de la estructura productiva desde el sector público y el sector no financiero (con sindicatos más fuertes) hacia el sector financiero, la internacionalización del comercio y las finanzas que permiten la deslocalización productiva y las mayores exigencias de ingresos por parte de los accionistas y de los directivos. La reducción de las ayudas al desempleo tras la reforma Harzt puede que haya sido otra de las causas, puesto que por un lado supuso una presión a la baja a los salarios ya que la cuantía de las prestaciones se

redujo considerablemente [8] y, por otro, aumentó considerablemente el porcentaje de trabajadores con contratos temporales al "crear incentivos para reemplazar el trabajo permanente por el trabajo temporal a través de agencias" (Garz, 2013:364). En una línea similar se posiciona Lapavitsas (2012). al afirmar que la reducción de las contribuciones sociales y de los subsidios de desempleo por la reforma laboral Agenda 2010 junto con el hecho de que el capital se haya estado beneficiando de la mano de obra barata de Europa del Este han presionado a la baja los salarios.

Como complemento a lo dicho sobre el reparto de la renta cabe añadir que el retroceso de W/Y concentrado en la segunda y tercera fase significa que cada vez más los incrementos de productividad han derivado en ganancias para los empresarios según muestra la caída secuencial de los costes laborales unitarios (en precios constantes). Así, frente a tasas similares de crecimiento de los salarios y de la productividad durante la primera fase, en la segunda el incremento de los salarios fue considerablemente menor y en la tercera los salarios se mantuvieron prácticamente estancados de modo que la casi totalidad del incremento de la productividad, se trasladó a una caída similar de los CLU reales y, por ello, a un aumento considerable de los beneficios y de su cuota.

Tabla 3.3. Evolución de los costes laborales unitarios reales, de sus componentes y la participación de los salarios y beneficios en la renta: Tasas de variación media anual por períodos.

Tasa de variación media anual	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007
B/Y	0,0	1,3	3,0	1,2
W/Y	0,0	-0,6	-1,6	-0,6
Salario	2,3	1,0	0,1	1,3
Productividad	2,3	1,7	1,7	2,0
CLU reales	0,0	-0,7	-1,6	-0,6

Datos en términos constantes (deflactados por el índice del VAB). Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Por último, la evolución de la tasa de beneficio presenta dos comportamientos diferentes. Desde 1995 hasta 2003 su tendencia es decreciente ya que el incremento de la cuota de los beneficios en la renta no compensa la caída en la eficiencia del capital (aumento del ratio K/Y). A partir de 2004, durante la última fase de expansión, se produce un cambio radical por partida doble, el elevado incremento de la tasa de beneficio está impulsado por el mayor aumento en el ritmo de crecimiento de la participación de los beneficios en la renta a la vez que el coeficiente K/Y presenta una leve tasa negativa.

[8] En palabras de Kemmerling, A. y Bruttel, O. (2006) "en lugar de proporcionar una prestación que permitiera mantener relativamente los niveles de vida previos la nueva prestación de desempleo está diseñada para evitar la pobreza".

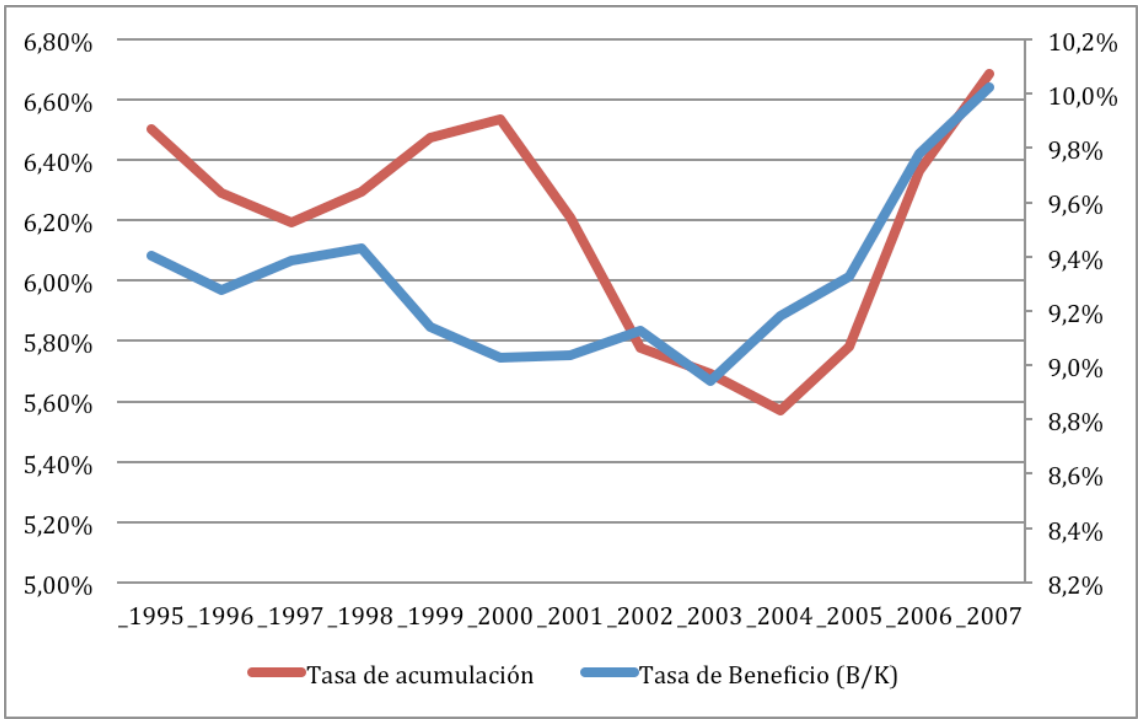
Tabla 3.4. Evolución de la tasa de beneficio y de sus componentes: Tasas medias de variación anual por períodos

	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007
B/K	**-0,7**	**-0,3**	**2,9**	**0,5**
B/Y	0,2	1,1	2,8	1,2
K/Y	0,9	1,5	-0,1	0,7

Las diferencias en la evolución de la participación de los beneficios en la renta se deben a que en este caso la he calculado en términos constantes y sin considerar los sectores que excluyo del análisis desagregado. Elaboración propia a partir de EU KLEM.

Finalmente, comparando el comportamiento de la tasa de acumulación y la tasa de beneficio a nivel agregado vemos cómo en algunas fases existe una correlación positiva muy marcada mientras en otras los comportamientos difieren notablemente (Gráfico 3.5.) Por un lado, mantienen sendas ascendentes hasta 1998 y aún más desde 2004 durante la última fase de expansión. Por otro lado, mantienen sendas distintas en el intervalo de la crisis y en sus umbrales previo y posterior, es decir desde 1999 hasta 2004. Así, la tasa de beneficio antecede en dos años el comportamiento que después sigue la tasa de acumulación, de modo que en términos muy generales podría decirse que aquella determina, o al menos condiciona a ésta; si bien se trata de una conjetura que estudios más detallados tendrían que corroborar y, sobre todo, explicar a través de qué mecanismos.

Gráfico 3.5 Comportamiento comparado de la tasa de beneficio (eje derecha) y la tasa de acumulación (eje izquierda): Tasas de variación anuales.



Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEM.

Este resultado aproximativo permite plantear la posible existencia de una relación entre ambas tasas, de modo que las inflexiones de la tasa de beneficio anticipen la evolución de la tasa de acumulación, si bien el establecimiento de una relación de causalidad tendría que ser mejor argumentado y sustentado en una mayor evidencia empírica.

4. Análisis desagregado de la economía por sectores

Para contrastar las dos hipótesis planteadas necesitamos estudiar el comportamiento desagregado de las variables en las que se sustenta el análisis para saber en qué medida ha existido un comportamiento diferenciado. En el primer epígrafe se analiza la relación entre la inversión y la productividad por sectores y en el segundo epígrafe se analiza lo sucedido con la distribución de la renta en los diferentes sectores.

4.1. Inversión y productividad.

Para analizar de forma desagregada el comportamiento que ha tenido la inversión nos encontramos con un problema metodológico. La fuente que utilizamos en el trabajo, EU KLEM, presenta los datos en precios constantes de la formación bruta de capital fijo calculados a partir de los respectivos deflactores de cada sector, desde los que calcular el agregado de formación bruta de capital fijo (en adelante FBCF) para toda la economía. De ese modo, al calcular la tasa de variación de ese agregado el resultado que se obtiene es distinto del que calcula desde los datos que proporciona la base AMECO (también oficial de la Unión Europea) ya que ésta utiliza un deflactor único para esa variable. De ese modo, cuando hemos calculado la tasa de variación de los

componentes de la demanda agregada que aparece en el apartado anterior, lo hemos hecho como lo hacen la inmensa mayoría de los estudios a partir de los datos de la base AMECO, obteniendo que el crecimiento de la inversión en 1995-2007 ha sido del 1,03% anual. Sin embargo, a partir de los datos sectorializados de EU KLEM ese crecimiento habría sido del 2,6% anual, a todas luces exagerado si se compara con lo que muestran los estudios sobre la economía alemana de ese período. El motivo de esa diferencia reside en que la base AMECO presenta los datos en precios constantes con base en el año 2005 utilizando un deflactor cuya tasa media de variación anual en el período es de 1,2%, mientras que los datos de la base EUKLEM con base en 1995 utilizan un deflactor cuya variación media anual es de -1,4%. Es decir, que según la primera base los precios de la FBCF han aumentado un 17,5% durante el período y según la segunda han experimentado una caída del 16,4%.

Una vez constatada esa divergencia entre ambas fuentes hemos decidido seguir utilizando los datos de la base EUKLEMS por tres razones. Primera: no existe (o al menos no conozco) otra fuente que proporcione los datos desagregados por sectores para el conjunto de variables utilizadas en el trabajo. Segunda: no hemos podido encontrar ninguna correspondencia entre los datos de los precios de ambas fuentes que nos permitiera corregir el exceso de las cifras en precios constantes de EUKLEMS. Tercera y fundamental: el interés de nuestro análisis no tiene que ver con el dato agregado de la inversión, sino en conocer las posibles diferencias de crecimiento de la inversión entre los sectores. (Con la salvedad de que en el caso de esta variable, la fuente EUKLEMS sí permite esa desagregación para los sectores de la industria manufacturera (fundamental en nuestro análisis), pero no para los sectores de servicios (lo que hubiera sido interesante, pero no es fundamental).

El primer rasgo que se observa en la tabla 4.1 es que la evolución cíclica en tres fases que ya constatamos para la producción y la inversión de la economía también se verifica en el comportamiento desagregado de todos los sectores, con tasas medias bastante negativas durante la recesión de 2001-2003 y crecimientos en las fases previa y posterior, pero de muy diferente magnitud. Precisamente, esas diferencias son las que dan lugar a que tomando el período en su conjunto las manufacturas tecnológicamente más avanzadas (MTA en adelante) registren un crecimiento de la inversión (4,1% anual) muy superior al de los demás sectores, entre los que sólo destacan las tasas de inversión de las ramas agrupadas en los servicios (2,9%). El resto de grupos de ramas se sitúan muy por debajo, con crecimientos de la inversión ciertamente débiles, o incluso negativos como sucede con el grupo de ramas de Minería-Construcción y servicios básicos de energía (gas y electricidad) y agua, que hemos denominado como MCE. Esa caída es atribuible principalmente a la rama de construcción donde la inversión se redujo a la mitad durante los 13 años, denotando claramente la ausencia de cualquier burbuja inmobiliaria. De forma incidental, cabe comentar el hecho de que en la última fase la variación de la inversión en el grupo MTA sea menor que en el resto de grupos: su explicación debe tener en cuenta su fortísimo crecimiento durante la primera fase y su mínima caída durante la fase recesiva, por lo que fueron necesarios

incrementos menores de la inversión para proseguir su expansión en esa tercera fase.

Tabla 4.1 Evolución de la inversión: tasa media anual de variación de la Formación bruta de capital fijo a precios constantes durante los diferentes períodos

	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007
Total economía	2,6	-2,6	6,5	2,6
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica (MTA)	7,4	-0,5	2,7	4,1
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	1,5	-6,5	5,4	0,7
Manufacturas de baja intensidad tecnológica	0,4	-5,2	6,7	1,0
Servicios*	3,0	-2,3	6,8	2,9
M.C.E	-5,5	-5,8	7,2	-1,8

* Debido a la insuficiente desagregación que proporciona EU KLEM respecto a la formación bruta de capital fijo no me ha sido posible distinguir entre servicios intensivos y menos intensivos en conocimiento. Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

Por su parte, la tasa de acumulación (I/K) reitera de forma aún más contundente la enorme diferencia que separa el crecimiento que registran las ramas MTA respecto de las demás. La tabla 4.2 muestra dos hechos complementarios y muy relevantes para los objetivos de este trabajo. De un lado, la tasa media de crecimiento de I/K de las MTA (2,3% anual) es muy superior a la que tienen las demás, que apenas crecen o incluso decrecen como la de MCE. De otro lado, el valor del coeficiente I/K (en porcentaje respecto del stock) es también más elevado en MTA que el del resto de sectores, aunque en este caso la distancia no es tan grande con respecto a los otros dos grupos de manufacturas, pero sí frente a los servicios y al grupo MCE.

Tabla 4.2 Evolución de la tasa de acumulación: Tasa de variación media anual en términos constantes y nivel de I en relación con K (Porcentajes).

	Tasas de variación medias anuales de I/K				Valor de I en porcentaje de K		
	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007	1995	2001	2007
Total economía	-0,5	-4,5	4,1	0,0	6,5	6,2	6,7
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica	5,4	-2,8	1,7	2,3	9,5	12,5	11,6
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	0,3	-6,4	5,5	0,2	9,9	9,7	10,0
Manufacturas baja intensidad tecnológica	-0,3	-5,0	6,3	0,5	9,2	9,0	10,6
Servicios*	-0,2	-4,5	4,5	0,2	6,1	5,8	6,4
M.C.E	-7,0	-5,7	6,6	-2,7	9,0	6,0	7,2

*Debido a la insuficiente desagregación que proporciona EU KLEM no me ha sido posible distinguir entre servicios intensivos y menos intensivos en conocimiento. Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Por lo tanto, los resultados obtenidos acerca de la dinámica inversora seguida durante el período arrojan una conclusión evidente: las ramas MTA han registrado un crecimiento distinto, muy superior, al seguido por las demás ramas de la economía, tanto desde el punto de vista de la inversión (FBCF) como de la tasa de acumulación (I/K), y destacando en esta segunda variable tanto por su mayor crecimiento como por el valor de su coeficiente. Por tanto, considero que queda bien **contrastada la primera parte de la hipótesis 1, confirmando que la profunda trasformación productiva de la economía alemana sólo podía haberse llevado a cabo con el dinamismo inversor de las ramas que han protagonizado esa transformación productiva, frente al débil crecimiento de la inversión agregada de la economía.**

Queda por ver la relación entre la inversión y la productividad del trabajo para contrastar la hipótesis segunda. Pasamos, por tanto, a estudiar la productividad a nivel desagregado.

En la tabla 4.3 se aprecia que vuelve a existir una diferenciación muy clara entre el comportamiento de la productividad en las MTA (4,2% anual) y el resto de grupos de ramas. Además ese mayor crecimiento de aquellas manufacturas avanzadas se verifica a lo largo de las tres fases del período. Entre los demás grupos solamente las ramas MCE y las manufacturas de medio-baja intensidad tecnológica se acercan al promedio agregado de la economía (2%), mientras que las otras quedan claramente debajo.

Al mismo tiempo, las últimas columnas de la tabla 4.3 muestran que las ramas MTA son también las que han alcanzado un mayor nivel de productividad del trabajo, medido en euros por hora trabajada. No lo eran al comienzo del período, cuando su nivel eran ampliamente superado por el correspondiente a los servicios intensivos en conocimientos, pero su rápido crecimiento posterior ha hecho que en 2007 el nivel de productividad de esas industrias avanzadas sea mayor que el de los servicios avanzados, quedando los demás grupos de manufacturas, servicios y MCE a gran distancia.

Tabla 4.3 Evolución de la productividad: Tasa Media de variación anual de la productividad/ hora y productividad del trabajo en euros/ hora.

	Tasas de variación medias anuales				Productividad del trabajo (€/h)		
	1995-2000	2001-2003	2004-2007	1995-2007	1995	2001	2007
Total Economía	2,3	1,8	1,8	2	34	38,6	42,9
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica	3,2	3,4	6,2	4,2	34,7	42,3	57,8
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	1,9	1,3	2,3	1,9	31,8	36,5	40,9
Manufacturas baja intensidad tecnológica	2,2	-0,6	2	1,5	25,2	28,1	30,5
Servicios intensivos en conocimiento	1,5	0,8	0,6	1,1	49,9	53	55,3
Servicios menos intensivos	1,7	1,1	1,3	1,4	24,6	27	28,8
M.C.E	2,7	4,3	0	2,2	29,2	35,5	38,8

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Por lo tanto, los datos analizados permiten obtener dos resultados. El primero es que las MTA son las únicas que presentan un alto ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo y alcanzan un mayor nivel de productividad al final del período. El segundo es que en esas ramas existe una evidente correlación entre, de un lado, la superioridad del crecimiento de la inversión (FBCF y tasa de acumulación) y de otro lado, la superioridad del crecimiento y del nivel de la productividad.

En consecuencia, este segundo resultado parece confirmar la segunda parte de la primera hipótesis planteada: **el mayor aumento de la inversión en las MTA explica el mayor incremento de la productividad en esas ramas**. La otra cara de la moneda es que los demás grupos de ramas han experimentado crecimientos moderados de la inversión que condicionan el débil dinamismo de su productividad. Entre estos grupos un caso singular es el que presentan las ramas MCE ya que con tasas negativas de crecimiento de la inversión y de la tasa de acumulación, sin embargo, su productividad si crece a un cierto ritmo (2,2% anual) debido a la fuerte reducción del empleo (-4,1% anual).

Desglosando el crecimiento de la productividad entre las variaciones de los coeficientes K/L y K/Y se obtienen nuevos resultados que acercan a una mejor comprensión del vínculo entre la inversión y la dinámica de crecimiento de los diferentes sectores.

La tabla 4.4 revela que el fuerte crecimiento de la productividad de las ramas MTA se basa no tanto en el incremento de la capitalización del trabajo (K/L), cuya tasa es similar al promedio de la economía, sino en una fuerte reducción de K/Y (-1,3% anual), es decir, un fuerte aumento de la productividad del capital. Este resultado expresa su una diferencia radical con los demás grupos que muestran una productividad del capital decreciente, salvo las industrias de intensidad tecnológica intermedias en las que crece suavemente. La evolución contraria a la de las MTA se refleja en el grupo MCE cuyo crecimiento de K/L es muy alto, pero también lo es el aumento de K/Y (caída de la productividad del capital), dando como resultado un aumento moderado de la productividad de trabajo.

Finalmente, esa desagregación de la productividad a través de los dos componentes conduce el análisis a otra cuestión relevante: el impacto de la inversión sobre la dinámica de crecimiento económico tiene lugar a través del incremento de la productividad y de la evolución del empleo. La tabla 4.4 permite comprender la variedad de situaciones creadas en torno a ese “trade-off”. Considerando el ritmo de crecimiento de la producción (VAB) se pueden formar tres agrupaciones: 1) Las ramas MTA y los servicios intensivos en conocimiento registran crecimientos altos, con tasas en torno al 3% anual; 2) las manufacturas de tecnología intermedia y los demás servicios tienen crecimientos moderados en torno al 1% anual; 3) las manufacturas de baja tecnología y las ramas MCE tienen tasas negativas. Sin embargo, esas tres

parejas de grupos se observan evoluciones dispares de productividad y empleo.

En el primer tipo, las MTA crecen gracias al elevado aumento de su productividad con una notable destrucción de empleo, mientras que los servicios intensivos en conocimiento lo hacen mediante un lento aumento de la productividad y una importante creación de empleo, siendo el único grupo de ramas que presenta una tasa positiva del empleo. En el segundo grupo, existe una cierta afinidad de comportamientos ya que tanto las manufacturas de tecnología intermedia como los servicios menos intensivos en conocimiento logran su mediocre crecimiento gracias a un aumento algo mayor de su productividad que su destrucción de empleo. Por último, el tercer grupo formado por las manufacturas de baja tecnología y las ramas MCE registra caídas de su producción merced a que sus crecimientos de productividad son muy inferiores a las fuertes pérdidas de empleo a lo largo del período.

Tabla 4.4 Crecimiento del VAB a partir de sus componentes productividad y horas trabajadas. Evolución de la productividad a través de sus componentes K/L y K/Y: Tasas de crecimiento medio anual para el período 1995-2007

	K/L	K/Y	P	Lh	VAB
Total economía	2,7	0,7	2	-0,3	1,7
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica	2,8	-1,3	4,2	-1,1	3,1
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	1,4	-0,4	1,9	-0,9	0,9
Manufacturas baja intensidad tecnológica	3	1,5	1,5	-2,5	-1,1
Servicios intensivos en conocimiento	2,1*	0,5*	1,1	1,7	2,8
Servicios menos intensivos			1,4	-0,3	1,1
M.C.E	5,2	2,9	2,2	-4,1	-1,9

*Media ponderada de la evolución de los coeficientes en el conjunto de los servicios.
Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Al mismo tiempo, esos comportamientos sectoriales no debemos verlos de forma aislada, como un cierto trade-off o como procesos de sectores económicos aislados, sino que en la mayoría de los casos ocurre más bien lo contrario. En la economía–alemana ciertas producciones industriales (sobre todo MTA) y determinados servicios intensivos en conocimiento están cada vez más interrelacionados. Una relación que el Ministerio Federal de Economía y Tecnología (2010:12) define como “mutuamente beneficiosa con cooperación e interdependencia entre ambos sectores”. La importancia de servicios multifacéticos para la industria está creciendo a la vez que la organización de la producción industrial asociada a los procesos de creación de valor transfronterizos se vuelve cada vez más sofisticada y compleja. Esta interdependencia es una de las causas que explican el crecimiento paralelo de las MTA y de los Servicios Intensivos en Conocimiento. Además, Como exponen Belitz, Clemes y Gornig (2009), el perfil productivo de la economía alemana no está limitado a unas pocas industrias sino que se caracteriza por

un amplio rango de productos de casi todas las áreas del sector de tecnología punta y de vanguardia así como de servicios intensivos en conocimiento.

4.2. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

A continuación procedemos al estudio desagregado del comportamiento de los salarios y los beneficios para conocer su evolución en la participación de la renta y su relación con la tasa de beneficio para finalmente comprobar la posible interacción de ésta con la de la tasa de acumulación en los diferentes grupos ramales.

La tabla 4.5 muestra una evolución de los salarios bastante dispersa, en línea con el trabajo de Bispinck y Schulten (2012), con un fuerte aumento en los servicios intensivos en conocimiento y otro más moderado de las MTA y las ramas MCE, frente a un aumento mínimo de los demás servicios y retrocesos salariales en las demás manufacturas sobre todo en las de baja tecnología. Sin embargo, el panorama se hace más claro cuando se calcula el salario unitario (por hora trabajada) ya que el único grupo que experimenta un fuerte aumento es el de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica (2,7% anual), quedando lejos los incrementos de los servicios intensivos en conocimientos (1,1%) y más aún los de los demás grupos de ramas cuyas tasas apenas registran aumentos de algunas décimas.

Si se relaciona la evolución del salario unitario con la evolución de la productividad se obtiene un primer acercamiento a la distribución de la renta a través del comportamiento de los costes laborales unitarios (CLU) reales de cada grupo de ramas. Los datos indican que los CLU han disminuido en todos los grupos excepto en servicios intensivos, donde se han incrementado levemente. Los mayores retrocesos se dan en las manufacturas, en particular en las MTA y en las de media-baja intensidad tecnológica con tasas de -1,4% anual. Este resultado es relevante por dos razones. En primer lugar, ese descenso de los CLU equivale a un descenso de la cuota del salario en la renta, de modo que la distribución de la renta ha evolucionado a favor de los empresarios, sobre todo en esas ramas manufactureras. En segundo lugar, se debe principalmente al fuerte aumento de la productividad de esas ramas (sobre todo de las de más intensidad tecnológica) y no tanto al comportamiento de los salarios pues hemos visto que en las MTA han crecido al 1,6% anual y (debido a la caída del empleo) el aumento del salario unitario ha sido del 2,7% anual.

Estos datos contradicen las frecuentes las alusiones a que la ventaja de competitividad de Alemania en el comercio exterior procede principalmente de una caída de los CLU a través del retroceso de los salarios (Lapavitsas, Kaltenbrunner et al., 2012:46). Los datos desagregados señalan esa ventaja procede principalmente del crecimiento de la productividad.

Por tanto, el retroceso de los CLU significa que el crecimiento de la productividad ha repercutido principalmente en mayores beneficios empresariales. De ese modo, la tabla 4.5 muestra un crecimiento importante de la cuota del beneficio en la renta (B/Y) que es muy rápido en las ramas MTA y

en las manufacturas de media-baja intensidad tecnológica, con tasas en torno al 4% anual, pero también se acercan al 3% en las manufacturas de baja tecnología y en los servicios menos intensivos en tecnología. El único grupo que experimenta un cierto descenso de la cuota B/Y es el de servicios intensivos en conocimiento.

Tabla 4.5 Evolución de los salarios unitarios, salarios, beneficios y participación de en la renta: Tasas medias de variación anual en términos constantes para el período 1995-2007

	Wu	W	B	B/Y	W/Y
Total Economía	1,2	1,0	3,0	1,2	-0,6
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica	2,7	1,6	7,5	4,2	-1,4
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	0,6	-0,4	4,7	3,9	-1,4
Manufacturas baja intensidad tecnológica	0,3	-2,1	1,7	2,8	-1,0
Servicios intensivos en conocimiento	1,1	3	2,5	-0,4	0,4
Servicios menos intensivos en conocimiento	0,8	0,5	3,7	2,9	-0,6
M.C.E	0,5	1,7	-0,3	1,7	-0,7

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Estos datos sobre la distribución de la renta en cada grupo nos acercan al análisis de la tasa de beneficio, ya que las variaciones de ésta (B/K) dependen de la diferencia entre las respectivas variaciones de B/Y y de K/Y, es decir de la distribución de la renta y de la inversa de la productividad del capital instalado en cada grupo. La tabla 4.6 muestra que las MTA y las manufacturas de intensidad media-baja son los que tienen crecimientos muy rápidos de la tasa de beneficio, porque en ellas convergen los mayores aumentos de B/Y y las únicas caídas del coeficiente K/Y, o lo que es lo mismo el incremento de la productividad del capital. En el otro extremo, lejos queda el pequeño crecimiento en las industrias de baja tecnología, el nulo crecimiento de los servicios y el retroceso de la tasa de beneficio de las ramas MCE (Tabla 4.6).

Una vez constatadas las grandes diferencias que existen entre los diferentes grupos de ramas en cuanto a la evolución de las tasas de beneficios queda pendiente: relacionarlas con los comportamientos de la tasas de acumulación de los grupos de ramas.

Tabla 4.6 Tasa de acumulación y Tasa de beneficio con sus componentes B/Y y K/Y: Tasas medias de variación anual para el período 1995-2007.

	B/Y	K/Y	B/K	I/K
Total Economía	1,2	0,7	0,5	-0,04
Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica	4,3	-1,3	5,7	2,3
Manufacturas media-baja intensidad tecnológica	3,8	-0,4	4,2	0,3
Manufacturas baja intensidad tecnológica	2,8	1,5	1,3	0,5
Servicios intensivos en conocimiento	-0,4	0,5*	0,0*	0,2*
Servicios menos intensivos en conocimiento	2,9			
M.C.E	1,7	2,9	-1,2	-2,7

*Debido a la insuficiente desagregación de EU KLEM los valores representan la media ponderada del conjunto de los servicios
Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Los datos recogidos en la Tabla 4.6 no dejan lugar a las dudas:

- El grupo MTA es el único que presenta elevados crecimientos tanto de B/K como de I/K.
- Los otros dos grupos de manufacturas de intensidad tecnológica media-baja y baja presentan débiles incrementos de sus tasas de acumulación con variaciones distintas de sus tasas de beneficio (mayores en las ramas de tecnología intermedia).
- Los servicios registran mínimos aumentos de ambas variables.
- Las ramas MCE presentan tasas de variación negativas de ambas variables.

Por tanto, esos comportamientos claramente diferenciados aportan dos resultados relevantes. El primero es que, conforme plantea el marco teórico, **en los cuatro tipos de grupos se constata una correspondencia entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación**. El segundo confirma la hipótesis segunda: **las ramas de mayor intensidad tecnológica obtienen crecimientos muy superiores de ambas tasas, como evidencia de que existe una mayor interacción positiva entre ambas.**

5. Conclusiones

En primer lugar, el análisis realizado aporta unos resultados que confirman las dos hipótesis planteadas:

- A nivel agregado el lento crecimiento de la inversión ha condicionado un crecimiento igualmente lento de la productividad y de la producción, si bien la mayor destrucción de empleo ha permitido que el aumento de la productividad sea algo mayor que el de la producción. Sin embargo, a

nivel desagregado se constata que la economía alemana ha experimentado una creciente diferenciación entre las ramas MTA (con fuertes aumentos de la inversión y la productividad) y la mayor parte del resto de los sectores. El mayor incremento de la inversión en esas ramas ha hecho posible que también el crecimiento de la productividad haya sido considerablemente superior en las mismas al del conjunto de la economía.

- Las fuertes diferencias sectoriales se reproducen también en el comportamiento del vínculo entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación. Únicamente las ramas MTA y las de tecnología intermedia registran rápidos aumentos de la tasa de beneficio sustentados a la vez en incrementos notables de la cuota de beneficio en la renta y en una mayor eficiencia del capital. Pero, solamente las ramas MTA registran al mismo tiempo un rápido crecimiento de la tasa de acumulación.

En segundo lugar, los resultados cuantitativos muestran que las diferencias entre el crecimiento de las ramas MTA y los demás grupos de ramas se generaliza a la práctica totalidad de las variables analizadas Sólo de forma esporádica en el análisis de alguna destacan los resultados de algún otro grupo. Por ese motivo, **los datos agregados de la economía pueden inducir a conclusiones equivocadas y se hace imprescindible darle prioridad al análisis desagregado.**

- En términos de inversión, la tasa de crecimiento de las MTA es casi un 60% más alta que la del promedio de la economía, la tasa de acumulación ha crecido en las MTA un 2,3% anual (frente a un crecimiento nulo del promedio) y el nivel de su tasa de acumulación en el 2007 es casi un 75% más alto que el del promedio.

- En términos de productividad del trabajo, la tasa de crecimiento de las MTA más que duplica a la del promedio de la economía y su nivel (euros por hora) en 2007 es un 35% más alto que el del conjunto de la economía; la productividad del capital crece a buen ritmo en estas ramas mientras que decrece a nivel agregado.

- En cuanto a la distribución de la renta, el crecimiento de la cuota de beneficio de las MTA multiplica por tres al registrado por el promedio de la economía, lo que sumado al favorable comportamiento de la productividad del capital hace que la variación anual de la tasa de beneficio sea más de ocho veces superior a la del conjunto de la economía (4,2% frente a 0,5%). Los altos incrementos de productividad en estas ramas y la destrucción de empleo han hecho posible que, de forma paralela, el salario unitario de estas ramas tenga una tasa de crecimiento medio anual un 125% superior a la del conjunto de la economía (2,7% frente a 1,2%).

Como resultado, la economía alemana está sometida a un **funcionamiento polarizado** que la dota de indudables fortalezas pero también de debilidades. Por un lado, el fuerte crecimiento de las MTA se relaciona con el fuerte

aumento en sus exportaciones, de modo que la economía fortalece su capacidad para competir en los mercados internacionales. Por otro lado, el débil crecimiento de otras industrias, de muchos servicios y de las ramas MCE se relaciona con el débil crecimiento de muchas empresas orientadas al mercado interno y con el lento crecimiento de los salarios y de la demanda de consumo de los hogares alemanes.

El efecto global de ese crecimiento polarizado es que las industrias más avanzadas han ganado peso en la economía hasta llegar a representar el 14,1% del valor añadido bruto, pero este porcentaje es bastante reducido para que tenga una gran incidencia en el discurrir agregado de la economía. Por ese motivo, **el crecimiento de la economía en todas sus variables principales se ve condicionado en mayor medida por el decepcionante comportamiento de la mayoría de las ramas que por el de esas MTA.**

Por ultimo, considero necesario aclarar el alcance limitado de este TFM. Es un sencillo ejercicio de acercamiento a temas fundamentales en el que se han obtenido resultados interesantes, pero del cual surge una amplia "agenda de trabajo" para el futuro. Se necesita:

- profundizar lo hecho con mejores datos y con técnicas cuantitativas más afinadas.

- relacionar los temas analizados con otras cuestiones relacionadas como por ejemplo:

    - el impacto de la financiarización en este proceso.
    - la mayor desagregación de la distribución de la renta tanto entre los beneficios como entre los salarios.
    - las repercusiones sobre la desigualdad social y su influencia en el consumo.
    - el comportamiento de otros determinantes de la inversión para tratar de afinar más la posible relación entre beneficios e inversión.
    - una mayor profundización en el comportamiento de los servicios.

Bases de datos utilizadas:

Unión Europea

EU KLEMS: http://www.euklems.net/
AMECO: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm
Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home
Statistical Annex of European Economy. Otoño 2013. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/2013_11_05_stat_annex_en.pdf

Alemania:

Banco Central Alemán.
Bundesbank: http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/makrooekonomische_zeitreihen_node.html
"Institut für Arbeismarktund Berufsforschung". AIB Data base http://www.boeckler.de/wsi-tarifarchiv_39335.htm
Oficina Estadística Federal Alemana. https://www.destatis.de/EN/Homepage.html

OCDE http://www.oecd.org/statistics/

Referencias bibliográficas

Armingeon, K. y Baccaro, L. (2012): "Political Economy Of The Sovereing Debt Crisis: The Limits Of Internal Devaluation.", en *Industrial Law Journal*, Vol. 41, No. 3, September 2012, 254-275.

Bach, S., Corneo, G. y Steiner, V. (2009): "From Bottom to Top: The Entire Distribution of Market Income in Germany, 1992-2003". En *Review of Income and Wealth* 55(2), Junio 2009, 303–330.

Belitz, H.., Clemes, M., y Gornig, M. (2009): "Germany's Technological Specialization Assures Growth Opportunities", *Weekly Report,* German Institut for Economic Research, Vol. 5, Berlin, Alemania.

Bhaduri, A., Marglin, S. (1990): "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies", en *Cambridge Journal of Economics,* Dec 1, 1990; 14, 375-393.

Bibow, J. (2012): "The Euro Debt Crisis and Germany´s Euro Trilemma", *Working Paper 721*, Levy Economics Institute of Bard College.

Bispinck, R. y Schulten, T. (2012): "Collectively agreed wages in Germany", Lovaina, KU Leuven.

Bowles, S., Boyer, R., (1995): "Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation". En *Macroeconomic policy after the conservative era, Cambridge University Press,* Cambridge, 143-171

Brenke, K., Rinne, U. and Zimmermann, K. (2011): "Short-Time Work: The German Answer to the Great Recession", *Discussion Paper No. 8449*, Institute for the Study of Labor.

Bricall, J. M. y De Juan, O. (1999): *Economía política del crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Barcelona, Editorial Ariel.
Cesaratto, S. (2012): "La crisis sin fin de la eurozona: una visión clásica-kaleckiana", *Revista papeles,* nº 120, 69-88.
De Juan, O. (2012): *Economía: Fundamentos y claves de interpretación*, Madrid, Ediciones Pirámide.
Dullien, S. (2013): "A German model for europe?", *Policy Brief*, European Council on Foreing Relations.
Dünhaupt , P. (2010): "Financialization and the rentier income share - evidence from the USA and Germany", *Working paper 2-2010*, Macroeconomic Policy Institute, Düsseldorf.
Dünhaupt , P. (2012): "Financialization and the Rentier Income Share – Evidence from the USA and Germany." en *International Review of Applied Economics,* nº 26(4), 465–87
Fernández E. (2013): "Cultura, instituciones y crecimiento económico" en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370.
Garz, M. (2013): "Empleo y salarios en Alemania tras la desreglamentación del trabajo temporal por agencia en 2004", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 132, núm. 2, 345-366.
Hein, E. (2012): "Finance-dominated capitalism, re-distribution household debt and financial fragility in a Kaleckian distribution and growth model", *PSL Quarterly Review*, vol. 65 n. 260 (2012), 11-51.
Hein, E. (2013): "Finance-dominated Capitalism and Redistribution of Income: A Kaleckian Perspective", *Working paper 746,* Levy Economics Institute of Bard College.
Kalecki M. (1949): "A New Approach to the Problem of Business Cycles", en *The Review of Economic Studies,* 16(2), 57-64.
Kalecki M. (1965): *Theory of Economic Dynamics*, Allen & Unwin, Londres.
Kalecki, M. (1942): "A Theory of Profits", en *The Economic Journal*, Vol. 52, No. 206/207, Jun. - Sep., 258-267
Kemmerling, A. y Bruttel, O. (2006): "'New politics' in German labour market policy? The implications of the recent Hartz reforms for the German welfare state", *Discussion paper 2005*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
Keynes, J. M. (2001): "El Principio de la Demanda Efectiva" y "El estado de las expectativas a largo plazo" en *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.* Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
Kregel, J. (2012): "Diversity and Uniformity in Economic Theory as an Explanation of the Recent Economic Crisis", *Working paper series 730*, Levy Economics Institute of Bard College.
Lapavitsas, C., A. Kaltenbrunner, A. et al. (2012): "Empobreciéndote a ti y a tu vecino" en *Crisis en la Eurozona*, pp. 29 -108. Madrid. Capitán Swing Libros.
Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Northampton, Eduard Elgar Ed.
Lavoie, M., Stockhammer, E. (2012): "Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies", *Conditions of Work and employment series no. 41*, International Labour Office.
Lopez, J y Mott, T. (1999): "Kalecki versus Keynes on the Determinants of Investment", *Review of Political Economy*, Volumen 11, nº 3, 1999, 291-301.

Marglin, S. (1984): *Growth, Distribution and Prices*, Cambridge, Harvard University Press.
Mayer, T. (2013): “The view form 2020: How the eurozone and the EU were finally stabilised”, en *The future of Europe´s Economy. Disaster or deliverance?,* Centre ofr European Reform, Septiembre 2013, 35-43.
Ministerio Federal de Economía y Teconología (2010): “General Economic Policy, Industrial PolicyIn focus: Germany as a competitive industrial nation. Building on strengths – Overcoming weaknesses – Securing the future”, Berlin.
Montorriol-Garriga, J. (2013): “Reforma Hartz: Logros y efectos menos deseados”, en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370. 34-35.
Mundell, R, A. (1961): “Una teoría de las áreas monetarias óptimas”, *American Economic Review*, 51, noviembre de 1961, 509-517.
Noguer, M. (2013): “El motor exportador alemán: de escarabajo a cayene”, en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370, 36-37.
Palazuelos, E. y Fernández, R. (2007): “Demand, employment, and labour productivity in the European economies”, en *Structural Change and Economic Dynamics*, nº 20, pp. 1–15
Poch-de-Feliu, R., Ferrero, A. Y Negrete,A. (2013): “La quinta Alemania. Un modelo hacia el fracaso europeo”, Ed. Icaria, Barcelona.
Sanabria, A. (2012): “La crisis del euro y la dictadura de los acreedores”, en *Boletín mensual Momento Económico*, número 23-24, 17-28.
Setterfield, M. (2005): *La economía del crecimiento dirigido por la demanda.* Akal. Madrid.
Stockhammer, E y Stehrer, R. (2009): “Goodwin or Kalecki in Demand? Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Short Run” en *Workingpaper series of the Political Economy Research Institute*, no 203.
Stockhammer, E. Y Onaran, Ö. (2002): “Accumulation, distribution and employment: a structural VAR approach to a Kaleckian macro model” en *Structural Change and Economic Dynamics,* nº 15, año 2004, pp. 421-447.
Stockhammer, E. y Onaran, Ö. (2012): “Wage-led growth: Theory, Evidence, Policy” en *Workingpaper series of the Political Economy Research Institute*, no 300.
Weihrich, H (1999): “Analyzing The Competitive Advantages And Disadvantages Of Germany With The Tows Matrix—An Alternative To Porter's Model”, en *European Business Review*, Vol. 99, pp. 9 – 22.
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (2012): “Annual collective bargaining report”. Düsseldorf.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Especialización productiva y comportamiento exportador de la economia alemana (1999-2007).

Eduardo Garzón Espinosa

Universidad Complutense de Madrid

ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LA ECONOMIA ALEMANA (1999-2007)

Eduardo Garzón Espinosa
Estudiante de máster en la Universidad Complutense de Madrid
eduardo.garzon.espinosa@gmail.com

Coordinadores:

Enrique Palazuelos Manso
Catedrático de Economía aplicada en la Universidad Complutense de Madrid
epalazue@ccee.ucm.es

Rafael Fernández Sánchez
Profesor contratado doctor en la Universidad Complutense de Madrid
rafernan@ccee.ucm.es

Resumen

La economía alemana experimentó un comportamiento exportador excelente durante el periodo 1999-2007. En la literatura económica se suele considerar que este fenómeno fue consecuencia de un crecimiento de los costes laborales unitarios alemanes muy inferior al del resto de economías competidoras, lo que a su vez fue debido fundamentalmente a políticas de contención salarial y a la moderada evolución de los precios en Alemania. Sin embargo, en este trabajo se considera que hay una serie de factores distintos a los mencionados que explican de forma más adecuada la ganancia de competitividad de la economía alemana y sus destacados resultados comerciales. Entre ellos se presta singular atención a la especialización productiva de su industria manufacturera, comprobándose que durante el periodo analizado se fortalecieron las ramas de elevada intensidad tecnológica. El fuerte crecimiento de la productividad de estas ramas es lo que en última instancia explica la reducción de los costes laborales unitarios.

Palabras clave: especialización productiva; exportaciones; competitividad; coste laboral unitario; Alemania

JEL: F14 - Estudios sobre comercio por países y por industria

1. Introducción

Desde finales de los años 90 hasta la irrupción de la crisis económica en el año 2008 la economía alemana creció a un ritmo bastante más moderado que el resto de economías europeas. Una de las causas se encuentra en un comportamiento muy débil de la demanda interna, que pudo ser en parte compensado por una demanda externa muy dinámica gracias a la excelente evolución de sus exportaciones. Este éxito comercial es asociado frecuentemente en la literatura económica y en el discurso político dominante a la estrategia de devaluación interna que llevó a cabo la economía alemana y que se materializó en una serie de reformas encaminadas a moderar los crecimientos salariales. Sin embargo, este trabajo se inició bajo la sospecha de que, aunque el citado argumento puede ser parcialmente explicativo del fenómeno, necesariamente tenía que haber otros factores importantes y diferentes al de la devaluación interna que explicasen la obtención de excelentes resultados comerciales.

Entre esos factores había que prestar especial atención al de la especialización productiva de la economía alemana. Los datos más conocidos antes del trabajo revelaban que las exportaciones de Alemania se componen cada vez más de bienes propios de ramas industriales avanzadas, lo cual parecía estar en consonancia con las mejoras productivas experimentadas en este sector. Sin embargo, a la vez, los datos conocidos mostraban que el crecimiento de la productividad del trabajo para el conjunto de la economía había sido lento, lo que no parecía coherente con el fortalecimiento de las ramas industriales mencionadas. Así las cosas, en este trabajo se pretende indagar sobre las siguientes preguntas: ¿hasta qué punto se han fortalecido las ramas industriales avanzadas? ¿Cuál ha sido el papel de los productos pertenecientes a estos sectores en la favorable evolución de las exportaciones alemanas? ¿Su éxito exportador puede explicarse por la reducción salarial o más bien por el buen comportamiento de la productividad? ¿Ha sido el comportamiento del salario y de la productividad en estas ramas similar al del resto de sectores?

Por tanto, a través de este conjunto de preguntas en este trabajo se analiza la relación que existe entre la especialización productiva y la expansión exportadora a través del comportamiento de los costes laborales unitarios.

El trabajo se compone de cuatro apartados que siguen a esta introducción. En el próximo se presentan las cuestiones teóricas y metodológicas. En el tercero se analiza la especialización industrial alemana desde 1999 a 2007 así como la evolución de los costes laborales unitarios por sectores. Después, en el cuarto apartado, se estudiará el comercio alemán. El quinto y último apartado sintetiza las conclusiones obtenidas en el trabajo.

2. Cuestiones teóricas y metodológicas

2.1 Marco teórico

Para analizar el comportamiento exportador alemán se recurrirá al concepto de *competitividad*, entendiendo el mismo por la capacidad que tiene una economía

para rivalizar con otras en la lucha por obtener buenos resultados comerciales (Nadal 2005; Chudnosky y Porta 1990).

A continuación se ofrece una visión sintética del conjunto de factores que inciden directamente sobre la competitividad de las economías así como sobre la mejora de los resultados comerciales, y que quedan recogidos en el gráfico 2.1 que figura al final del epígrafe.

En primer lugar, los resultados comerciales pueden mejorar gracias a una demanda externa más dinámica. Sin necesidad de que se produzca ningún cambio en el interior de la economía en cuestión, sus exportaciones pueden aumentar simplemente porque sus socios comerciales incrementen sus importaciones (Ubide 2013; Gaulier y Vicard 2012; Cesaratto 2012)[1]. Este fenómeno incrementará la productividad de las unidades exportadoras a través del efecto de economía de escala (Maudos et al 2000).

En segundo lugar, las exportaciones dependerán de las ganancias internas de competitividad de la economía en cuestión. Estas ganancias competitivas son originadas tanto a nivel de empresa (gracias a las capacidades estratégicas, de gestión y de inversiones) como a nivel macroeconómico debido a las características de la estructura económica en la que las empresas se desenvuelven (que a su vez condiciona los factores microeconómicos).

Entre los factores macroeconómicos son muchos los elementos que intervienen: el conjunto de innovaciones y conductas tecnológicas de los agentes (sean empresas u otras organizaciones o instituciones) que operan en el mismo sistema nacional de innovación (Porter 1991; Coriat 1997), la eficiencia de las relaciones no mercantiles entre firmas y unidades de producción, la calidad de las relaciones entre empresas productoras y usuarias, el tamaño y sofisticación de los mercados domésticos, el grado de aprovechamiento de las posibilidades tecnológicas, las transferencias de tecnología a nivel intersectorial e interindustrial, etc (Lall 2000; Kaplinsky y Paulino 2005; BMWI 2010).

Por otro lado, no se pueden olvidar los factores socioculturales, la escala de valores, la capacidad estratégica y política, y los patrones básicos de organización política, jurídica y económica (Weihrich 1999; Fajnzylber 1988). De esta forma, en la competitividad de las empresas de un país influye también el sistema educativo del mismo, el aparato institucional público y privado, las relaciones entre los trabajadores y los gerentes, el sistema financiero, la estrategia política del gobierno, etc. Debido a ello las ganancias de competitividad de las empresas no sólo dependen de los esfuerzos de las mismas, sino que se obtienen de forma sistémica por el simple hecho de operar en un contexto determinado.

Las ganancias internas de competitividad se pueden materializar en los productos a través de dos vías: el precio y la diferenciación. Con la primera vía se trata de conseguir que los precios de los productos que se venden en el extranjero sean menores a los precios de los productos de otras economías

[1] En este caso cobra especial relevancia la relación entre especialización exportadora y el tipo de demanda externa. Si aumenta la demanda externa fundamentalmente en una serie de productos determinados, aquellas economías que exporten ese tipo de productos mejorarán su comportamiento exportador (Chen et al 2012).

(Krugman 1996; Landesmann 2003); con la segunda se busca presentar el producto como único o diferente al resto, de forma que el comprador encuentre útil adquirirlo por sus características especiales, ya sean de calidad (diferenciación vertical) o de otro tipo como formato, marca, servicio al cliente, etc (diferenciación horizontal) (Gracia 2010; Caetano y Galego 2006). A menudo esta ventaja competitiva distinta del precio le otorga al vendedor un mayor margen para elevar los precios, de forma que el indicador de la productividad puede verse alterado positivamente por este efecto.

Volviendo a la competitividad vía precio es importante resaltar que la misma depende de reducciones de costes de producción u otros factores. Entre esos factores destaca la intervención estatal, que actúa a través de diferentes mecanismos que van desde las subvenciones públicas a empresas (que permitirían reducir el precio de los productos finales) hasta la imposición de tarifas aduaneras (que lo aumentarían una vez el producto atravesara la aduana) (Chudnosky 1990; Cicowiez y Galperín 2005). Otro factor diferente de la reducción en costes de producción es el beneficio empresarial. El precio final del producto es la suma de los costes de producción y del margen de beneficio. Por ello, aunque los primeros permaneciesen inalterados el precio final podría aumentar (disminuir) si el vendedor incrementara (disminuyera) el margen de beneficio (Garzón, A. 2011; Sanabria 2013).

La reducción de costes de producción puede a su vez lograrse por reducción en el precio de los inputs, o bien por incrementos en la productividad del trabajo (a mayor productividad, mayor producción en relación al trabajo empleado y en consecuencia mayor margen para disminuir el precio final del producto sin perder margen de beneficio; Felipe y Kumar 2011). La productividad a su vez puede ser incrementada a través de diferentes formas. Una de ellas la conforma la inversión y particularmente el progreso técnico: mejorando y modernizando el proceso productivo se logra incrementar la producción sin necesidad de aumentar el número de horas de trabajo (Giannitsis y Kager 2009). Otra de ellas es la mejora en la organización del trabajo, que permite aprovechar los esfuerzos laborales en menor tiempo (Gauron y Billaudot,1987; Garzón, E. 2012). Por último, y como ya se ha comentado, el coste por unidad de producto puede reducirse por un efecto escala si se produce un aumento de la demanda (externa y/o interna) (Fernández y Palazuelos 2008).

En cuanto a la reducción en el precio de los inputs para mejorar la competitividad vía precio destaca el coste salarial al ser considerado el coste de producción más importante (Cesaratto 2012; Palley 2013). Sin embargo, esta aproximación del coste salarial como coste de producción recibe distintas críticas con el argumento de que en múltiples actividades productivas el primero no es ni mucho menos el componente más destacado del segundo (Bianco 2007; Gutiérrez 2011). Por otro lado, existe abundante literatura que demuestra que en determinadas circunstancias una elevada presión a la baja sobre los salarios puede mermar la eficiencia en las organizaciones, empeorando la productividad de las mismas y por lo tanto limitando o incluso afectando negativamente a la posibilidad de reducir el precio final del producto o servicio (Hein y Tarassow 2010; Armingeon y Baccaro 2012).

El resto de costes de producción los conforman los costes financieros, de almacenamiento, de logística, de aprovisionamiento, y otros. A medida que estos costes sean reducidos o disminuyan a ritmos importantes, mayor margen habrá para disminuir el precio del producto final (Fontagné y Freudenberg 1999; Jiménez 2011). Lo contrario ocurre si estos costes son importantes o aumentan de forma acelerada.

Si las mejoras de productividad se ponen en relación con los cambios en el coste del input laboral unitario se obtiene el coste laboral unitario nominal (CLU en adelante). Este indicador queda definido en términos nominales como el cociente entre la compensación total del trabajador (el salario nominal más otros costes para la empresa como los pagos en especie, seguridad social, indemnizaciones por despido, contribuciones a planes de pensiones, a seguros de vida o de sanidad, etc) por unidad de trabajo y la productividad del trabajo (Felipe y Kumar 2011). Para una economía el coste laboral unitario nominal se calcula de la siguiente forma:

$$\mathrm{CLU} = \frac{\mathrm{w_n}}{\mathrm{Prod}} = \frac{\mathrm{w_n}}{(\frac{\mathrm{VA_r}}{\mathrm{L}})} = \frac{\mathrm{w_n}}{(\frac{\mathrm{VA_n}}{\mathrm{P}})/\mathrm{L}}$$

Donde CLU es el coste laboral unitario nominal, $\mathrm{w_n}$ es la compensación media por hora trabajada en términos nominales, Prod es la productividad del trabajo, $\mathrm{VA_r}$ el valor añadido en términos reales, $\mathrm{VA_n}$ el valor añadido en términos nominales, P es el deflactor del valor añadido, y L el número de horas trabajadas.

Por lo tanto, aumentos en la compensación media por empleado suponen mayor CLU (si no varía la productividad), mientras que incrementos en la productividad del trabajo conllevan menores costes laborales unitarios (si no varían los salarios unitarios). A mayor CLU, menor margen para reducir el precio del producto, y viceversa.

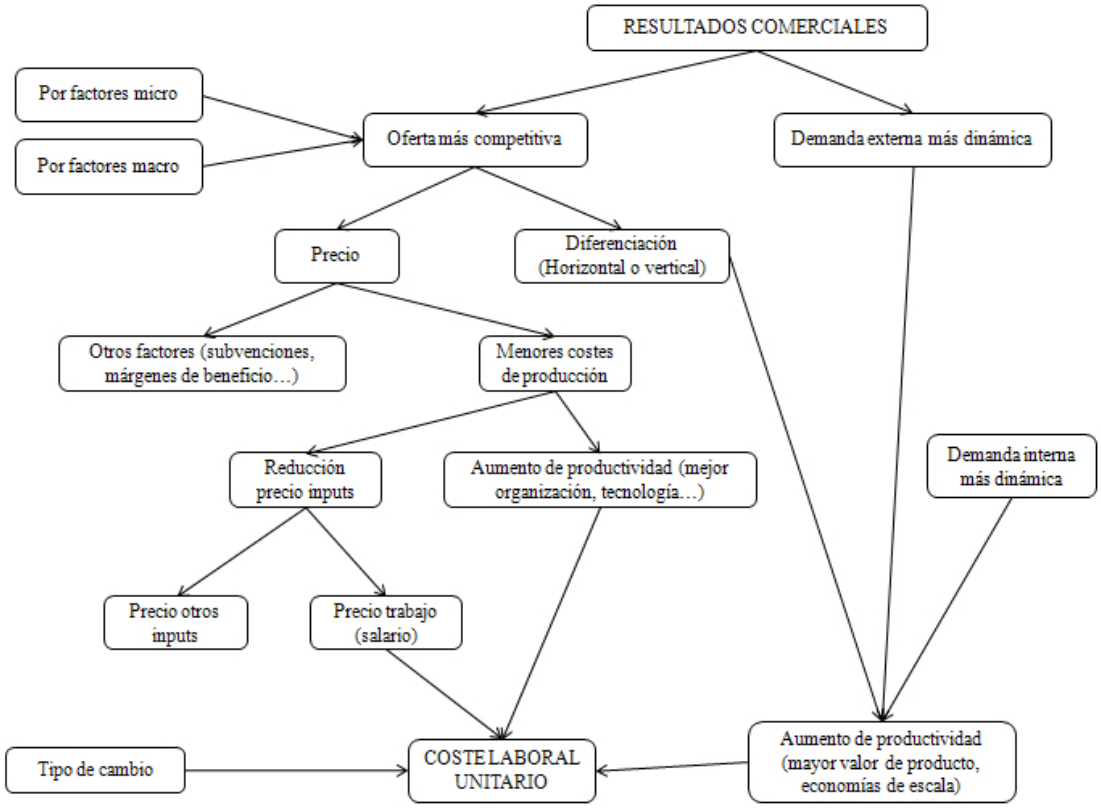
Si el valor añadido no se deflacta entonces el indicador expresa el coste laboral unitario real (CLUR en adelante), y lo que reflejaría sería la proporción del valor añadido que se destina a sufragar costes salariales.

Cuando la competitividad se mide frente a una economía que posee una moneda diferente, la comparación en precios se ve además afectada por el tipo de cambio. Este indicador relaciona el valor de una divisa comparándola con otra, de forma que expresa cuántas unidades de una divisa se necesitan para obtener una unidad de la otra (Krugman y Obstfeld 2006). Una disminución del tipo de cambio nominal (una apreciación de la moneda) supone una pérdida de competitividad para la economía o sector que utilice esa moneda, y una mejora de competitividad para la economía o sector que utiliza la otra moneda de referencia (Chen et al 2012; Armingeon y Baccaro 2012). Lo contrario sucede si aumenta el tipo de cambio nominal (si se deprecia la moneda). Ahora bien, la efectividad de estas modificaciones en el tipo de cambio resulta muy limitada en determinadas ocasiones (Sanabria 2013).

En este trabajo se prestará especial atención al coste laboral unitario nominal como indicador de competitividad, pero atendiendo a las variaciones de sus

dos componentes (salario y productividad). Esto es muy importante porque significa que se hará una lectura del CLU notablemente distinta de la que se suele realizar en buena parte de la literatura especializada, fundamentalmente debido a tres motivos. En primer lugar, el planteamiento aquí expuesto rechaza que la evolución de los CLU se deba exclusivamente al comportamiento de los salarios unitarios o el tipo de cambio; rechaza por tanto el supuesto de productividad constante y considera que el CLU puede verse notablemente alterado por la evolución de la misma[2]. En segundo lugar, se considera que las variaciones de productividad obedecen a múltiples causas y pueden estar expresando modificaciones en otros elementos relacionados con la competitividad distintos a la competencia vía precio. En tercer lugar, y dado lo anterior, la evolución de la productividad constituye en sí misma un indicador de competitividad, con independencia de cuál sea el comportamiento de los salarios. Esto significa que el CLU no recoge todos los factores que condicionan los resultados comerciales, por lo que no se ha de esperar una correspondencia exacta entre su evolución y el comportamiento exportador.

Gráfico 2.1. Conjunto de factores que inciden en los resultados comerciales



Fuente: Elaboración propia.

De hecho, la casuística es muy amplia: desde situaciones óptimas en las que el buen comportamiento de la productividad va acompañado además de un

[2] Algunos autores consideran insignificante e irrelevante la evolución de la productividad a corto plazo, de forma que en la evolución de los costes laborales unitarios sólo se centran en el comportamiento salarial cuando el periodo de análisis es reducido (Alonso 2013; Armingeon 2012).

menor crecimiento relativo de los salarios, pasando por otras en las se combinan fuertes crecimientos de la productividad con subidas de CLU, o bien caídas de CLU con un mal desempeño productivo. Hay razones para pensar que los tres casos, por distintos motivos, pueden guardar una correlación positiva con el desempeño comercial.

Por todo ello, aunque el foco se sitúe sobre el tándem salarios-productividad, el resto de factores enumerados y descritos no deben perderse de vista en ningún momento.

2.2 Hipótesis y metodología

Teniendo en cuenta el objetivo del trabajo y el marco teórico expuesto, se procede a explicitar las dos hipótesis a las que pretende responder esta investigación.

Primera hipótesis. Si durante la segunda mitad de los noventa y en la última década ha tenido lugar una profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada, entonces la evolución tanto de los salarios como de la productividad del conjunto de la economía alemana responde a comportamientos diferentes entre los sectores que la componen. *La evolución de la productividad en las ramas manufactureras con mayor componente tecnológico ha debido de ser más dinámica, permitiendo el fortalecimiento de estos sectores. En consecuencia, esos mayores incrementos de productividad pueden haber permitido disminuir los costes laborales unitarios en estos sectores sin necesidad de que el crecimiento de los salarios unitarios haya sido moderado.*

Segunda hipótesis. *La profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se ha trasladado a la estructura exportadora, donde estos productos han jugado un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial.*

Resulta conveniente aclarar tres aspectos relevantes sobre la elección que se ha hecho en cuanto al período de análisis, los países socios, la clasificación de productos y las fuentes de información estadística.

El periodo de análisis comienza en el año 1999 y termina en 2007. El punto de partida se ha hecho coincidir con la introducción de la moneda única en la Unión Europea por dos razones. La primera es que es a partir de esta fecha cuando el éxito comercial alemán se hace más destacable, teniendo como consecuencia que muchos autores lo responsabilicen a la pérdida de competitividad sufrida por los socios comerciales de la periferia europea (puesto que adoptaron una moneda más fuerte que la que tenían) (Hein 2012; Nikiforos et al 2013; Ubide 2013). La segunda razón es que de esta forma se evita trabajar con el tipo de cambio a la hora de analizar el comercio entre los países que conforman la Unión Económica y Monetaria. La elección del año 2007 como año final del periodo se debe al interés por dejar fuera del análisis los años de crisis económica, entendiendo que la misma supone un punto de inflexión importante en los flujos comerciales internacionales. Analizar la

evolución de estos flujos en el nuevo contexto económico desborda la pretensión de este trabajo de investigación.

El estudio del comercio de Alemania se orientará en determinadas ocasiones al registrado con los otros 11 países que pertenecen a la Eurozona original por ser sus principales socios comerciales (suponen en torno al 43% de sus exportaciones manufactureras y el 41% de sus importaciones) y para comparar estos flujos comerciales con los producidos fuera de la zona euro.

El análisis tanto de la especialización industrial como del comercio se llevará a cabo únicamente en el sector manufacturero, puesto que sus productos conforman la inmensa mayoría de las exportaciones e importaciones de bienes. Por lo tanto, quedan fuera del análisis tanto los servicios como los sectores relacionados con las actividades primarias de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y minería.

Cuadro 2.2. Clasificación de ramas manufactureras por categorías de intensidad tecnológica

Categoría	Descripción	Ramas	Abreviatura
Tecnología alta (TA)	Productos de farmacia	Farmacia	FAR
	Equipos de oficina y computación	Informática y equipos de oficina	INF
	Equipos de comunicación, radio y TV	Equipos de comunicación	EqCO
	Instrumentos médicos, óptica y precisión	Equipos especializados	EqESP
	Aeronáutica y aeroespacial	Aeronáutica	AERO
Tecnología media alta (TMA)	Productos químicos sin farmacéuticos	Química	QM
	Construcción de maquinaria (no eléctrica)	Maquinaria	MAQ
	Equipos y aparatos eléctricos	Equipos eléctricos	EqEL
	Vehículos motorizados	Automoción	AUTO
	Ferrocarril y otros equipos de transporte	Otros equipos de transporte	OTMT
Tecnología media baja (TMB)	Derivados de carbón, petróleo	Derivados de petróleo	DPT
	Caucho sintético y plásticos	Caucho-Plásticos	CAPLA
	Transformados de minerales no metálicos	Derivados de minerales no metálicos	DMNM
	Metalurgia básica	Metalurgia	MET
	Metalurgia elaborada	Productos metálicos acabados	PMA
	Construcción de embarcaciones	Embarcaciones	EMB
Tecnología baja (TB)	Alimentos y bebidas	Alimentos	ALIM
	Tabaco	Tabaco	TABA
	Textiles	Textiles	TEX
	Prendas de vestir	Confecciones	CONF
	Cuero, pieles y derivados	Derivados cuero	DCUE
	Madera y derivados	Derivados madera	DMAD
	Pulpa, papel y derivados	Derivados papel	DPAP
	Otros productos manufacturados	Otros	OTROS
	Impresión, publicación y reproducción	Artes gráficas	GRA
	Reciclaje	Reciclaje	REC

Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación NACE rev 1.1.

Los sectores de la manufactura serán catalogados atendiendo a la clasificación estadística de las actividades económicas en la Comunidad Europea ("NACE" por sus siglas en francés), concretamente acorde a la revisión 1.1. En esta clasificación se identifican cuatro categorías manufactureras en función del componente tecnológico de sus productos. En el cuadro 2.2 viene desglosada esta tipología por categorías y ramas.

Por último, la fuente de los datos relacionados con la producción es la base de datos del proyecto de la Comisión Europea para la industria (EU KLEMS) que se ajusta a la perfección a la clasificación de los sectores mostrada anteriormente. Los datos de comercio proceden de la Oficina de Estadísticas de la Comisión Europea (COMEXT), de modo que ha sido necesario adaptar la tipología de NACE a la de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (SITC por sus siglas en inglés). Esta equivalencia se puede realizar a través de las tablas de correspondencia presentadas por la división de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas[3]. Sin embargo, el acoplamiento no es perfecto y ello hace que se pierdan dos ramas (artes gráficas y reciclaje) en el paso de los datos de industria a los de comercio. Ahora bien, se trata de ramas de muy reducida relevancia que no desvirtuarán el estudio.

3. Especialización industrial: profundización en ramas de tecnología alta y medio-alta

3.1 Evolución y composición de la estructura productiva

Tal y como se puede apreciar en la tabla 3.1, durante el periodo 1999-2007 la economía alemana creció al ritmo medio anual del 1,6% en términos de valor añadido, mientras que la Eurozona lo hizo al 1,9%. Sin embargo, la industria manufacturera alemana creció a mayor ritmo (2,6%) que la industria de la zona euro (2,2%), incrementando la distancia que ya tenía con esas economías[4]. Ahora bien, esta evolución no fue homogénea en todas las categorías manufactureras alemanes: la que agrupa a las ramas de menor contenido tecnológico (TB) decreció y la que agrupa a las de media baja tecnología (TMB) creció a un ritmo muy moderado. En cambio, las ramas integradas por los dos subsectores de mayor intensidad tecnológica presentaron tasas de crecimiento muy superiores, especialmente en el caso de la rama de alta tecnología (TA)[5].

En consecuencia, las categorías de manufacturas de menor contenido tecnológico perdieron peso en el total, mientras que las de mayor intensidad tecnológica lo ganaron. La categoría de TA partía de una importancia reducida en comparación con la zona euro, pero la de TMA ya suponía el 41,4% de toda la industria manufacturera alemana (a diferencia del 26,1% en el caso de la Eurozona) y en 2007 este porcentaje alcanzó el 45,1%.

[3] Disponible en http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regot.asp
[4] El peso de la industria en Alemania en 2007 alcanzaba el 23,5%, mientras que en países como Francia, Reino Unido o Estados Unidos ese porcentaje no superaba el 14% para el mismo año (BMWI 2010:6).
[5] Así lo confirma también el estudio de Belitz et al (2009).

Tabla 3.1 Valor añadido bruto a precios constantes por categorías								
	Tasas de variación anual		Peso en porcentajes de categorías en manufactura y de manufactura en la economía					
	Eurozona*	Alemania	Eurozona*			Alemania		
Intensidad tecnológica	1999-2007	1999-2007	1999	2007	Diferencia	1999	2007	Diferencia
Tecnología Alta	6,5	7,3	12,4	17,3	4,9	10,5	15,0	4,5
Tecnología Media-Alta	2,9	3,7	26,1	27,6	1,5	41,4	45,1	3,6
Tecnología Media-Baja	1,7	1,4	29,3	28,2	-1,1	23,7	21,6	-2,1
Tecnología Baja	-0,1	-1,0	32,2	26,9	-5,3	24,3	18,3	-6,1
Manufactura	**2,2**	**2,6**	**19,1**	**19,5**	**0,5**	**21,8**	**23,5**	**1,7**
Economía	**1,9**	**1,6**	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**100,0**	**100,0**	**0,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: *Sin datos de Portugal para 2007.

Por lo tanto, la economía alemana fortaleció su industria manufacturera en términos absolutos y también en comparación con la Eurozona. Además, intensificó su especialización productiva en las ramas de TMA, y vigorizó notablemente las ramas de TA, pues éstas partían de posiciones inferiores en relación a la zona euro. Y todo ello en detrimento del peso relativo de las ramas de menor contenido tecnológico, especialmente de las de TB (DGTPE 2009:7). De ese modo, la creciente preponderancia de las ramas manufactureras de TA y TMA queda plasmada en el hecho de que al final del período representan conjuntamente el 60% del valor añadido manufacturero, un porcentaje ocho puntos relativos más alto que el que ostentaban al inicio y, a la vez, quince puntos mayor que el promedio que tenían para el conjunto de las economía de la eurozona. Todo ello teniendo en cuenta que Alemania era una de las pocas economías europeas en las que el valor añadido de la industria manufactura se había elevado con respecto al VA de la economía, pasando del 21,8% al 23,5%.

Si se desciende en el análisis de las ramas que componen las categorías (tabla 3.2 del anexo), en el caso de las de mayor intensidad tecnológica (TA) se observa que hay dos que crecen a ritmos muy importantes (y más en Alemania que en la Eurozona), aumentando notablemente su ya avanzado peso sobre el total: equipos de comunicación y equipos especializados. Con respecto a la primera el crecimiento medio anual fue extraordinario, del orden del 14,3%; la segunda lo hizo a un ritmo anual del 7,1%. El resto de ramas (farmacia, informática y equipos de oficina, y aeronáutica) crecen también, pero a velocidades más moderadas y desde posiciones relativas menos destacadas.

Con relación a la categoría de TMA todas las ramas tienen mucha mayor importancia en la economía alemana que en la Eurozona y todas crecen a mayor ritmo (excepto maquinaria). Las ramas cuyo crecimiento es más espectacular son automoción (donde está claramente especializada y cada vez más la industria alemana (DGTPE 2012) y química.

Entre las ramas de las dos categorías de menor intensidad tecnológica cabe destacar el buen comportamiento de la metalurgia básica y de caucho-plásticos

entre las de TMB y, por el contrario, el descenso registrado por la rama de alimentación, la mayor entre las de TB.

Tabla 3.2. Valor añadido bruto a precios constantes por ramas

	Tasas de variación anual		Peso en porcentaje sobre el total de manufacturas					
	Eurozona*	Alemania	Eurozona*			Alemania		
	1999-2007	1999-2007	1999	2007	Diferencia	1999	2007	Diferencia
Farmacia	3,1	2,7	3,4	3,6	0,2	2,4	2,5	0,0
Informática y equipos de oficina	10,2	5,5	1,2	2,1	1,0	1,2	1,5	0,3
Equipos de comunicación	8,8	14,3	3,6	5,9	2,3	1,8	4,3	2,5
Equipos especializados	5,4	7,1	3,2	4,1	0,9	3,4	4,7	1,4
Aeronáutica	ND	5,1	ND	ND	ND	1,7	2,1	0,4
Química	2,8	4,4	7,8	8,2	0,4	8,2	9,4	1,2
Maquinaria	2,9	2,4	10,9	11,5	0,6	13,6	13,4	-0,2
Equipos eléctricos	3,0	3,6	5,2	5,5	0,3	7,5	8,1	0,6
Automoción	3,0	4,7	8,6	8,9	0,3	11,6	13,6	2,0
Otros equipos de transporte	ND	2,9	ND	ND	ND	0,5	0,5	0,0
Derivados de petróleo	0,0	4,2	1,3	1,1	-0,2	0,1	0,2	0,0
Caucho-Plásticos	3,2	3,2	5,6	6,0	0,4	5,1	5,3	0,2
Derivados de minerales no metálicos	0,4	-0,2	5,2	4,6	-0,7	4,4	3,6	-0,9
Metalurgia	2,8	3,3	4,8	5,0	0,2	4,6	4,9	0,3
Productos metálicos acabados	1,0	-0,1	9,9	9,0	-0,9	9,1	7,4	-1,7
Embarcaciones	ND	-0,3	ND	ND	ND	0,4	0,3	-0,1
Alimentos	0,5	-0,7	11,1	9,7	-1,4	8,3	6,4	-1,9
Tabaco	-3,9	-4,1	0,5	0,3	-0,2	0,5	0,3	-0,2
Textiles	-3,2	-1,1	3,0	1,9	-1,0	1,3	1,0	-0,3
Confecciones	-1,9	-1,4	2,1	1,5	-0,6	0,8	0,6	-0,2
Derivados cuero	-2,9	-1,1	1,0	0,7	-0,3	0,3	0,2	-0,1
Derivados madera	0,2	-1,9	2,5	2,2	-0,4	2,2	1,5	-0,6
Derivados papel	1,0	1,2	3,4	3,1	-0,3	2,6	2,4	-0,3
Otros	0,7	-1,3	5,8	5,1	-0,6	5,4	3,9	-1,4
Artes gráficas	ND	-3,5	ND	ND	ND	2,8	1,7	-1,1
Reciclaje	ND	8,0	ND	ND	ND	0,2	0,3	0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: *Sin datos de Portugal para 2007; ND: no hay datos.

3.2 Productividad y empleo: diversidad de comportamientos

El conjunto de la economía alemana sustentó su crecimiento durante el periodo en un incremento moderado de la productividad (1,9% anual) que compensó la ligera reducción del empleo en horas trabajadas (-0,2%). Sin embargo, el comportamiento de la industria manufacturera fue diferente, tanto porque la destrucción de empleo fue bastante más elevada, del orden del -1,2% anual, como porque el aumento de la productividad también fue notablemente superior, registrando un ritmo medio anual del 3,8% (ver tabla 3.3).

A su vez, dentro de la industria se observan comportamientos muy diferenciados atendiendo a las distintas categorías. Las ramas de TMA, que aportan casi la mitad de la industria manufacturera en valor añadido y el 36% en empleo, presentaron una evolución relativamente similar a la de la media

sectorial, aunque con un crecimiento de la productividad manifiestamente superior. Sin embargo, las ramas de TA (cuyo peso en valor añadido pasó del 10,5% al 15%) se caracterizaron porque no destruyeron empleo (aumentando por ello ligeramente su reducido peso en el empleo del sector) y a la vez registraron un extraordinario incremento de la productividad. En el extremo opuesto se sitúa el conjunto de las ramas de menor contenido tecnológico, al presentar una importante destrucción de empleo (teniendo en cuenta su destacado peso en el total de la manufactura) y un crecimiento muy moderado de la productividad.

Tabla 3.3 Productividad y empleo en Alemania

	Tasas de variación interanual. 1999-2007			Peso del empleo sobre la manufactura		
	Valor añadido	Empleo (horas)	Productividad	1999	2007	Diferencia
TA	7,3	0,0	7,3	10,1	11,1	1,0
TMA	3,7	-1,0	4,6	36,2	36,9	0,7
TMB	1,4	-0,8	2,1	23,5	24,4	0,9
TB	-1,0	-2,3	1,3	30,2	27,6	-2,6
MAN	2,6	-1,2	3,8	100,0	100,0	0,0
TOT	1,6	-0,2	1,9			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Ahora bien, si descendemos al comportamiento de las ramas que componen cada subsector se constata que las pautas anteriores no han sido homogéneas. En el cuadro 3.1 se presenta de forma esquemática la evolución de las ramas de TA y TMA, además de otras cuatro de inferior intensidad pero relevantes por sus tasas de crecimiento y/o su peso en valor añadido (caucho sintético y plásticos, metalurgia básica, metalurgia elaborada y alimentación). Las ramas están distribuidas en función de si el crecimiento de la productividad ha sido superior o inferior a la media de la industria manufacturera y de si han creado empleo o no.

Cuadro 3.1. Clasificación de ramas por evolución de empleo y productividad

	Creación de empleo			Sin creación de empleo			
Crecimiento de la productividad superior a la media	EqCO	EqESP		INF	FAR	QM	CAPLA
				EQEL	AUTO	OTMT	
Crecimiento de la productividad inferior a la media	AERO	MAQ	MET	PMA	ALI		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Las ramas de TA que más crecieron en valor añadido (equipos de comunicación y equipos especializados) son las únicas que presentan un excepcional crecimiento de la productividad a la vez que un moderado crecimiento del empleo. El resto de las ramas de TA presentan un crecimiento

de la productividad por encima de la media pero acompañado de una destrucción de empleo, o bien creación de empleo con un comportamiento débil de la productividad.

En las ramas de TMA, todas ellas presentaron crecimientos de la productividad por encima de la media, pero con una notable destrucción de empleo. La única excepción fue la rama de maquinaria, que creó moderadamente empleo pero también presentó una tasa de crecimiento de la productividad bastante inferior a la media.

En conclusión, el fortalecimiento de la industria manufacturera alemana se debió fundamentalmente a un comportamiento muy favorable de la productividad que compensó una notable destrucción de empleo. Fueron las ramas de mayor contenido tecnológico las que impulsaron ese intenso crecimiento de la productividad y también las que perdieron menos horas de trabajo, destacando dentro de ellas las de equipos de comunicación y equipos especializados.

3.3 Costes laborales unitarios salarios y productividad

En primer lugar se analiza el indicador del coste laboral unitario real para el conjunto de la economía según su descomposición en salarios nominales y productividad nominal (sin deflactar el valor añadido). Se observa así, en primer término, lo que señalan muchos estudios sobre esta cuestión (Dünhaupt 2010; Lapavitsas 2012): que la reducción en costes laborales unitarios reales fue significativamente mayor en la economía alemana (-1,0%) que en la Eurozona, donde la caída fue muy ligera (-0,1%). Tal y como se puede ver en la tabla 3.4, en el caso alemán fue debido tanto a un crecimiento salarial más moderado como a un crecimiento de la productividad nominal más vigoroso.

Los datos referidos a la industria manufacturera muestran que la diferencia en coste laboral unitario real fue prácticamente la misma, si bien el indicador decreció a mayor ritmo que en el conjunto de la economía. Sin embargo, en este caso hay un matiz muy relevante pues el crecimiento salarial fue de la misma magnitud y lo que marcó la importante diferencia fue el crecimiento de la productividad nominal, que fue mucho más dinámico en la manufactura alemana.

Tabla 3.4 Coste laboral unitario real, salarios y productividad

	Coste laboral unitario		Salario unitario		Productividad	
	Eurozona*	Alemania	Eurozona*	Alemania	Eurozona*	Alemania
	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007
TA	-1,2	-1,8	2,6	3,0	3,9	4,7
TMA	-1,3	-2,2	2,6	3,1	3,9	5,3
TMB	-0,6	-2,2	1,7	1,4	2,3	3,6
TB	-0,5	-0,8	2,2	1,6	2,8	2,4
MAN	**-0,9**	**-1,9**	**2,4**	**2,4**	**3,3**	**4,3**
TOT	**-0,1**	**-1,0**	**1,9**	**1,5**	**1,9**	**2,6**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Cuando se desciende al análisis desagregado por subsectores se constatan comportamientos aún más dispares entre Alemania y el promedio de la Eurozona. En las cuatro categorías el coste laboral unitario real disminuyó más en el caso alemán, pero al mismo tiempo sucede que las ramas de TA y TMA arrojan crecimientos de los salarios y de la productividad superiores en Alemania. En cambio, los salarios sí aumentaron a mayor ritmo en la Eurozona en las ramas de TMB y TB[6,] aunque el crecimiento de la productividad en esta última categoría fue inferior en Alemania.

En segundo lugar, cuando el análisis se refiere al coste laboral unitario nominal se obtienen nuevos rasgos de gran relevancia (ver tabla 3.5). Puesto que en este indicador la productividad se calcula como el cociente entre el valor añadido deflactado y el número de horas, las diferencias con los resultados obtenidos para el coste laboral unitario real vendrían explicadas por los diferenciales de inflación; esto es, con inflación el crecimiento de la productividad real será menor; si hubiera deflación sucedería lo contrario.

Como Alemania y el conjunto de la Eurozona han experimentado inflación, las tasas de variación de la productividad ahora son algo menores; sobre todo en la Eurozona, revelando que el promedio de sus economías experimentó una mayor inflación que Alemania. En consecuencia, la brecha en términos de evolución del coste laboral unitario nominal es mayor. Ahora bien, no sucede lo mismo en la industria manufacturera. En la industria de la zona euro, la inflación se mantuvo controlada, por lo que el crecimiento real de la productividad industrial fue prácticamente igual que el nominal. En cambio, la industria alemana registró un mayor aumento de los precios, haciendo que la productividad real creciera más lentamente que la nominal. Como resultado, la separación en la evolución de los CLU nominales de la industria entre Alemania y la Zona Euro es menor que cuando se argumenta en términos reales.

En las ramas de TA el crecimiento de la productividad es mucho mayor sin deflactar (lo que demuestra una caída importante de los precios), especialmente en la Eurozona, lo que expresa que la deflación ha sido menor en Alemania en esa categoría. Las otras tres categorías muestran aumentos de precios. En las de TMA y TMB la inflación fue superior en Alemania, y por ello la distancia en términos de costes laborales unitarios nominales es menor; mientras que en las ramas de TB no se aprecian diferencias notables de inflación.

[6] Aun así, merece la pena destacar que el ritmo de crecimiento de los salarios en estas ramas de menor contenido tecnológico está muy por debajo del que se produjo en el caso de las ramas avanzadas, a pesar de que éstas partían ya de niveles muy superiores.

Tabla 3.5. Coste laboral unitario nominal, salarios y productividad						
	Coste laboral unitario		Salario unitario		Productividad	
	Eurozona*	Alemania	Eurozona*	Alemania	Eurozona*	Alemania
	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007	1999-2007
TA	-4,2	-4,4	2,6	3,0	6,9	7,3
TMA	-0,8	-1,6	2,6	3,1	3,4	4,7
TMB	0,0	-0,8	1,7	1,4	1,7	2,2
TB	0,4	0,3	2,2	1,6	1,9	1,3
MAN	**-0,8**	**-1,3**	**2,4**	**2,4**	**3,2**	**3,7**
TOT	**1,0**	**-0,3**	**1,9**	**1,5**	**0,9**	**1,9**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Clasificando las ramas más importantes[7] en función de si su productividad y sus salarios unitarios han crecido por encima o por debajo de la media manufacturera (cuadro 3.2), se comprueba que el CLU no sólo ha disminuido en las ramas con mayor moderación salarial. Las mayores ventajas de competitividad las obtienen las ramas del cuadrante superior derecho, gracias a que combinan un crecimiento de la productividad por encima de la media y un aumento de los salarios inferior a la media sectorial. Pero las ramas del cuadrante superior izquierdo (equipos de comunicación, química, equipos eléctricos y automoción), donde los salarios crecen por encima de la media, también registran (excepto farmacia) importantes reducciones de los CLU.

Cuadro 3.2. Ramas manufactureras en función del comportamiento de salarios y productividad							
	Crecimiento de salarios superior a la media			Crecimiento de salarios inferior a la media			
Crecimiento de la productividad superior a la media	EqCO (-10,7%)	FAR (0,3%)	EQEL (-2,5%)	EqESP (-4,6%)	INF (-4,0%)	CAPLA (-2,2%)	
	AUTO (-1,5%)	QM (-4,1%)					
Crecimiento de la productividad inferior a la media				AERO (-1,5%)	MAQ (-0,3%)	ALI (1,0%)	MET (-1,6%)
				PMA (0,9%)			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: en paréntesis las tasas de variación del CLU.

Consecuentemente, los resultados obtenidos corroboran la primera hipótesis del trabajo y ponen en entredicho el extendido discurso sobre los factores que

[7] La mayoría de ramas que no aparecen en el cuadro son de la categoría TMB y TB, y se ubicarían todas en el cuadrante inferior derecho (crecimiento de la productividad y de salarios inferior a la media). No hay ninguna rama manufacturera que presente un crecimiento salarial superior a la media conjuntamente con un crecimiento de la productividad inferior.

han aumentado la competitividad de la economía alemana. Los resultados obtenidos parecen concluyentes en tres cuestiones. La primera es que *la reducción de los CLU de la industria manufacturera alemana no se debió al reducido incremento de los salarios*[8]. Precisamente en las ramas de mayor contenido tecnológico, que aportan el 60% del valor añadido manufacturero, el crecimiento salarial fue superior en Alemania que en la zona euro. La segunda es que *la mejora competitiva tampoco se debe a un incremento más lento de los precios*. En la mayor parte de las ramas manufacturas los precios aumentaron a un ritmo más acelerado en Alemania que en la Eurozona. Consecuentemente, la tercera cuestión es que *el éxito en la reducción de costes laborales de la industria alemana estuvo basado en los fuertes incrementos de productividad que experimentó durante el periodo de análisis, fundamentalmente en las ramas pertenecientes a las dos categorías de mayor contenido tecnológico.*

Buena parte de la desavenencia con otros estudios radica en el "sujeto" sobre el que se miden los costes laborales unitarios. Muchos autores se limitan a tomar en cuenta el comportamiento de los costes laborales unitarios en el conjunto de la economía alemana (Bibow 2012; Randall 2012), sin hacer distinción por sectores económicos y ramas, cuando si se trata de relacionar los CLU con la competitividad en el comercio exterior es imprescindible comparar realidades y datos homogéneos, es decir, datos de CLU referidos a aquellos sectores que producen bienes y servicios transables. En particular, datos referidos a los CLU de las manufacturas que son las que componen la abrumadora mayoría de las exportaciones alemanas[9]. Por ese motivo, el coste laboral unitario agregado oculta las diferencias de salarios, productividad e inflación que se producen entre los distintos sectores. Un buen ejemplo se produce por el lado de los precios ya que el CLU agregado puede incrementarse a un ritmo elevado si los precios en los sectores no transables (menos expuestos a la competencia –y por lo tanto con mayor propensión inflacionista– y con mayor peso en el valor añadido de la economía) aumentan sin que por ello se produzca una pérdida de competitividad en los sectores que sí exportan sus productos (Gaulier y Vicard 2012; Álvarez et al. 2013).

El otro aspecto de gran relevancia para el que los resultados obtenidos son discordantes con los discursos habituales estriba en el énfasis unilateral que muchos autores ponen en la evolución de los salarios cuando analizan los costes laborales unitarios, dejando en un segundo plano la evolución de la productividad, fundamentalmente porque consideran que esa variable sólo genera cambios importantes en la competitividad a largo plazo (Alonso 2013; Armingeon 2012). Ello les lleva a cometer el grave error de dar por hecho que si los CLU descienden lo hacen debido al comportamiento de los salarios o los precios.

4. Composición y evolución exportadora

[8] Magnus (2013) también comparte esta tesis.

[9] En realidad el CLU de los sectores no transables también importa en tanto en cuanto pueden ofrecer productos que sean insumos de las empresas que sí exportan, aunque en cualquier caso cabe suponer que este efecto tiene un alcance e intensidad reducidos.

Una vez contrastada favorablemente la primera hipótesis del trabajo, se procede a realizar la verificación de la segunda: “la profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se ha trasladado a la estructura exportadora, donde estos productos han jugado un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial”. Para ello se analizará la evolución y composición de las exportaciones alemanas para después vincularlas al comportamiento de los CLU.

Tal y como se puede apreciar en la tabla 4.1., en torno al 70% de las exportaciones de la industria manufacturera alemana se componen de productos pertenecientes a ramas de elevada intensidad tecnológica, siendo claramente protagonista el subsector de TMA acaparando aproximadamente la mitad de las exportaciones totales. El crecimiento de las exportaciones manufactureras durante el periodo de análisis ha sido muy vigoroso, presentando una tasa anual del 8,4%. La tasa de crecimiento exportador de las ramas de TA y TMA ha sido muy elevada (superior al 7% de promedio anual), pero inferior a la registrada por la rama de TMB, que alcanza un abrumador nivel del 11,6%. Ello le ha permitido ganar peso en el total exportado, aunque en 2007 todavía se trataba de un peso reducido (18,8%).

Tabla 4.1. Composición exportadora en porcentajes y tasa de crecimiento anual

	1999	2007	Diferencia	Tasa
TA	18,9	19,1	0,3	8,6
TMA	52,2	49,6	-2,6	7,7
TMB	14,9	18,8	3,9	11,6
TB	14,0	12,5	-1,5	6,9
MAN	**100,0**	**100,0**	**0,0**	**8,4**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Sin duda alguna existe una relación muy estrecha entre la estructura productiva de la industria manufacturera alemana y su composición exportadora. Ahora bien, es en las ramas de mayor contenido tecnológico donde el peso exportador es notablemente mayor al peso en valor añadido, particularmente en las de TA. O viéndolo de otra forma: a medida que aumenta la composición tecnológica por ramas, mayor es la proporción de exportaciones sobre el total valor añadido (ver tabla 8.2 del anexo).

El dinamismo exportador alemán ha sido superior al del resto de países de la Eurozona. De todos los productos manufacturados exportados por los países de la Eurozona, los alemanes pasaron de suponer el 28,8% en 1999 al 31,5% en 2007 (ver tabla 8.3 del anexo). Además, el protagonismo en esta mejora de la cuota exportadora ha sido de las ramas de TMA, seguida por las de TA. Esto es así en parte porque el comercio alemán está altamente especializado en la rama de TMA (en relación al total exportado, Alemania exporta más que la Eurozona; ver tabla 8.4. del anexo).

Descendiendo al análisis desagregado (tabla 8.5 del anexo) se comprueba cómo se llevan la palma las ramas de maquinaria y automoción de la categoría de TMA, al conformar entre las dos en torno al 35% de todas las exportaciones y al registrar tasas de crecimiento bastante elevadas[10]. En la categoría de TA destaca equipos especializados al suponer aproximadamente más del 7% del total exportado, y por presentar una tendencia ascendente por encima de la media. La otra rama estrella de la rama de TA en cuanto a comportamiento de productividad (equipos de comunicación) no disfruta de un peso ni de una tasa de crecimiento que sea importante. En cambio, farmacia registró durante el periodo un excelente comportamiento exportador que lo llevó a aumentar notablemente su peso sobre el total, y todo ello a pesar de no haberse fortalecido demasiado.

En el subsector de TMB sobresale metalurgia y caucho-plásticos al registrar tasas de crecimiento exportador sobresalientes, jugando ambos un papel destacado en la composición exportadora. En la categoría de TB la única rama a destacar es la de alimentación: peso de más del 4% sobre el total y una tasa de crecimiento exportador del 8,8%.

La segunda hipótesis del trabajo parece cumplirse, pero sólo parcialmente. La especialización comercial refuerza las ramas de TA y de TMA, que son precisamente las que más se fortalecieron en valor añadido y productividad. No obstante, las ramas de TMB han experimentado un crecimiento exportador bastante más favorable. Sin embargo, un análisis más detallado recurriendo a otros indicadores del comercio exterior matiza esta anomalía.

En primer lugar, en un modesto intento por aislar el efecto de los precios en las exportaciones se observan las tasas de crecimiento de las mismas en kilogramos (Tabla 4.2). Se comprueba que precisamente la categoría de TMB presenta en esta ocasión una tasa mucho más cercana a la media y a la tasa de las ramas de TMA, mientras que queda por debajo de las ramas de TA. Esta diferencia con las tasas de crecimiento en euros es debido sobre todo a las ramas de derivados de petróleo, caucho-plásticos, metalurgia y productos metálicos acabados (ver tabla 8.6 en anexo), donde se podría deducir que la evolución de los precios ha inflado las exportaciones medidas en euros.

En segundo lugar, la cuota exportadora (esto es, el cociente entre exportaciones alemanas y exportaciones de la Eurozona) de las ramas de TMB es la que menos aumenta de todas y con diferencia (ver tabla 8.3 del anexo), revelando que las exportaciones de la Eurozona para estas ramas también han sido muy dinámicas y con tasas de crecimiento muy próximas a las alemanas.

[10] Estos resultados son coherentes con los de Belitz et al (2009).

Tabla 4.2. Tasa de crecimiento de las exportaciones en euros y en kilogramos por categorías		
	Euros	Kilogramos
	1999-2007	1999-2007
TA	8,6%	7,7%
TMA	7,7%	5,3%
TMB	11,6%	5,7%
TB	6,9%	3,8%
MAN	**8,4%**	**5,1%**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

En tercer lugar, el comportamiento de los saldos comerciales tampoco juega a favor de las ramas de TMB ni mucho menos. La industria manufacturera alemana pasó de presentar en 1999 un saldo comercial positivo de 12,6 miles de millones de euros a registrar uno de 126,2 en 2007. Pues bien, la categoría manufacturera que más contribuyó a mejorar el saldo comercial fue la de TMA, con un 95,4%, presentando abultados superávits durante todos los años de análisis (ver tabla 4.3)[11]. Y a ésta le sigue la de TA con un 21,3%, después de haber convertido un déficit comercial de -1,7 miles de millones de euros en 1999 a un superávit de 22,5 en 2007[12]. La de TB contribuyó a la mejora del saldo comercial con un 15,5%, habiendo reducido su déficit comercial, mientras que la contribución de la categoría de TMB fue negativa, del orden del -32,1%, debido a un fuerte incremento del déficit comercial que ya presentaba en 1999[13], y todo ello a pesar de que ésta es la rama que mayor crecimiento exportador experimentó a lo largo del periodo, lo cual nos revela que las importaciones crecieron todavía a mayor ritmo.

Tabla 4.3. Saldos comerciales en miles de millones de euros				
	1999	2007	Diferencia	Contribución en porcentaje
TA	-1,7	22,5	24,2	21,3
TMA	81,6	189,8	108,2	95,4
TMB	-17,3	-53,8	-36,5	-32,1
TB	-49,9	-32,4	17,5	15,5
MAN	**12,6**	**126,2**	**113,5**	**100,0**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Por lo tanto, ahora sí se puede concluir con rotundidad que la segunda hipótesis se corrobora en el sentido de que la mayor parte del aumento exportador y más aún del saldo comercial de Alemania se deben fundamentalmente a las ramas de mayor contenido tecnológico, las cuales son

[11] El único subsector de la rama TMA que empeora su comportamiento comercial es el de química. Los que más aportan a la mejora comercial son el de automoción y el de maquinaria (que conforman el 35% de todas las exportaciones). Ver tabla 8.7 del anexo.

[12] En la rama de TA los subsectores protagonistas son el de equipos especializados y el de informática y equipos de oficina, con pesos exportadores de 7,4% y 2,6%, respectivamente. Ver tabla 8.7 del anexo

[13] Todo el deterioro comercial de la rama TMB se debe al comportamiento de los subsectores de derivados de carbón y petróleo y metalurgia, que no hacen sino empeorar su saldo de forma importante. En la rama de TB destaca el abultado déficit comercial del subsector de alimentación. Ver tabla 8.7 del anexo.

precisamente las que por regla general lograron reducir sus costes laborales unitarios gracias a un crecimiento muy intenso de la productividad, y no por un crecimiento moderado de los salarios o de los precios.

6. Conclusiones

Tras analizar el vínculo entre especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana durante el periodo 1999-2007 se extraen tres conclusiones principales. En primer lugar, la excelente evolución de la productividad en las ramas manufactureras con mayor componente tecnológico permitió una reducción de sus costes laborales unitarios sin necesidad de que el crecimiento de los salarios unitarios fuese moderado. En segundo lugar, esta profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se trasladó a la estructura exportadora, donde estos productos jugaron un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial. En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, esta favorable dinámica exportadora estuvo positivamente relacionada con la evolución de los costes laborales unitarios fundamentalmente a través del comportamiento de la productividad y no de la evolución de los salarios.

Estos resultados tienen especial relevancia en la literatura especializada en el comercio de la economía alemana porque desmienten una serie de equívocos relativamente extendidos. El primero de ellos es suponer que las ganancias de competitividad de la economía alemana se basan en un reducido crecimiento de los salarios. El segundo es considerar que esta ventaja competitiva también fue lograda gracias a una evolución más moderada de los precios. Tal y como se comprueba en el trabajo, ninguno de los dos factores pueden considerarse verdaderamente explicativos del éxito exportador alemán. Buena parte de la desavenencia con otros estudios sobre el tema radica en el “sujeto” sobre el que se miden los costes laborales unitarios. Muchos autores se limitan a tomar en cuenta el comportamiento de este indicador en el conjunto de la economía alemana, sin hacer distinción por sectores económicos y ramas, cuando si se trata de relacionar los costes laborales unitarios con la competitividad en el comercio exterior es imprescindible comparar realidad y datos homogéneos, es decir, datos de costes laborales unitarios referidos a aquellos sectores que producen bienes y servicios transables.

Los resultados de ese trabajo demuestran la importancia de tener en consideración la estructura productiva de las economías a la hora de analizar su comercio exterior. En este caso se trata de un modesto estudio tentativo con el que se intenta arrojar algo de luz a esta cuestión. Queda abierta la puerta a otras indagaciones sobre cómo se puede profundizar más en el estudio de la interrelación entre estructura productiva y comercio exterior, así como en la identificación y análisis de otros factores que explicarían mejor los comportamientos comerciales de las economías (actuación de las transnacionales, estilos de crecimiento, comportamiento de las importaciones…).

7. Bibliografía

Alonso, Luis Alberto (2013): “El euro, en entredicho”, *Ágora Económica*, Espacio Público.

Álvarez, Ignacio, Luengo, Fernando. y Uxó, Jorge (2013): *Fracturas y crisis en Europa*, Clave intelectual, Madrid.

Armingeon, Klaus. y Baccaro, Lucio (2012): “Political Economy of the Sovereign Debt Crisis: The Limits of Internal Devaluation”, *Industrial Law Society*.

Belitz, Heike, Clemens, Marius, y Gornig, Martin (2009): “Germany’s Technological Specialization Assures Growth Opportunities”, Weekly Report, *German Institut for Economic Research*, Vol. 5, Berlin, Germany.

Bianco, Carlos (2007): “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?”. *Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior*, documento de trabajo número 31.

Bibow, Jörg (2012): “The Euro Debt Crisis and Germany’s Euro Trilemma”, *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 721.

BMWI. Federal Ministry of Economics and Technology (2010): “In focus: Germany as a competitive industrial nation”, *General Economic Policy*, Industrial Policy.

Caetano, José Manuel Martins y Galego, Aurora (2006): “In Search for Determinants of Intra-Industry Trade within an Enlarged Europe,” *Universidad de Évora*, Documento de trabajo nº 2006/02.

Cesaratto, Sergio (2012): “La crisis sin fin de la eurozona: una visión clásica-kaleckiana”, en *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, pp. 69-88.

Chen, Ruo., Milesi-Ferreti, Maria. y Tressel, Thierry (2012): “External Imbalances in the Euro Area”, *IMF Working Paper*, WP/12/236.

Chudnovsky, Daniel. y Porta, Fernando (1990): “La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas”, *Centro de Estudios e Investigación de Postgrado (CEIPOS)*, Universidad de la República, Uruguay.

Cicowiez, Martín. y Galperín, Carlos (2005): “Análisis cuantitativo de cambios en las cuotas arancelarias:el caso de las exportaciones de carne vacuna a la UE”, *Centro de Economía Internacional y Universidad de la Plata*.

Coriat, Benjamín (1997): “Los desafíos de la competitividad”, *Asociación Trabajo y Sociedad*, Oficina de Publicaciones del CBC-UBA, Buenos Aires, febrero, p. 9.

DGTPE. Direction Générale du Trésor (2009): “French and German export specialization: similarity or divergence?” *Trésor-Economics*, No 68.

DGTPE. Direction Générale du Trésor (2012): “Spécialisation à l'exportation de la France et de quatre grands pays de l’Union et de quatre grands pays de l’Union Européenne entre 1990 et 2009”, *Trésor-Economics*, No 98.

Dῡnhaupt, Petra (2010): “Financialization and the rentier income share: evidence from the USA and Germany”, *Macroeconomic Policy Institute*, Dῡsseldorf, Germany.

Fajnzylber, Fernando. (1988). Competitividad internacional, Evolución y lecciones, Revista de la CEPAL, No 36, diciembre, Santiago de Chile.

Felipe, Jesús y Kumar, Utsav (2011): “Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again”, *Levy Economics Institute of Bard College*, working paper No 651.

Fontagné Lionel y Freudenberg, Michael (1999): “Marché unique et développement des échanges”, *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 71-95.

Garzón, Alberto (2011): “Costes laborales y distribución de la renta: explicación completa para no economistas”, *Blog Pijus Economicus*, 26 de junio.

Garzón, Eduardo (2012): “Capitalismo: dinámica, crisis y limitaciones”. *Blog Saque de Esquina*, Documentos.

Gaulier, Guillaume y Vicard, Vincent. (2012): “Current account imbalances in the euro area: competitiveness or demand shock?”, *Banque de France*, Quarterly Selection of Articles, No. 27.

Gauron, André y Billaudot, Bernard (1987): *Crecimiento y Crisis. Hacia un nuevo crecimiento*, *Siglo XXI de España*, Madrid.

Giannitsis, Tassos y Kager, Marianne (2009): “Technology and Specialization: Dilemmas, Options and Risks?”, *Expert group Knowledge for Growth*.

Gracia, Manuel (2011): “Crisis y asimetrías estructurales en la UE: el caso de Alemania y España”, *XIV Reunión Económica Mundial*, Comercio e Inversión.

Gutiérrez, Carlos (2011): “Competitividad y costes laborales en España”, *Fundación 1º de mayo*, número 49, Madrid.

Hein, Eckhard (2012): “The Crisis of Finance-dominated Capitalism in the Euro Area, Deficiencies in the Economic Policy Architecture, and Deflationary Stagnation Policies”, *Levy Economics Institute of Bard College*, Working paper no 734.

Hein, Eckhard y Tarassow, Artur (2010): “Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model”, *Cambridge Journal of Economics* 34:727-754.

Jiménez, José. A. (2011): *Dirección Estratégica*, Pirámide, Madrid.

Kaplinsky, Rafael. y Paulino Santos (2005): “Innovation and Competitiveness: Trends in Unit Prices in Global Trade”, *Oxford Development Studies*, 33(3-4):333-355.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006): *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson/Addison Wesley, Madrid, 7a edición, capítulo 1.

Lall, Sanjaya (2000): “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1995–98”, *Oxford Development Studies*, 28(3):337–369.

Landesmann, Michael A. (2003): “Rasgos estructurales de la integración en una Europa ampliada: convergencia económica y especialización industrial”, *La Quinta Ampliación de la Unión Europea*, número 809.

Lapavitsas, Costas y Kaltenbrunner, Annina (2012): *Empobreciéndote a ti y a tu vecino*, Crisis en la Eurozona.

Magnus, George (2013): “Europe needs an alternative to stagnation and fragmentation, The Future of Europe´s economy Disaster or Deliverance?” *Centre For European Reform*, London, UK.

Maudos, Joaquín, Pastor, José Manuel y Serrano, Lorenzo (2000): “Crecimiento de la productividad y su descomposición en progreso técnico y cambio de eficiencia: una aplicación sectorial y regional en España (1964-93)”, *Investigaciones económicas*, vol XXIV.

Nadal, Alberto. (2005): “La competitividad de la economía española”, *ICE*, 75 años de política económica española, número 826.

Nikiforos, Michalis, Carvalho, Laura y Schoden, Christian (2013): “Foreign and Public Deficits in Greece: In Search of Causality”, *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 771.

Palazuelos, Enrique y Fernández, Rafael (2008): “Demand, employment, and labour productivity in the European economies”, *Structural Change and Economic Dynamics*.

Palley, Thomas (2013): “Europe’s crisis without end: The consequences of neoliberalism run amok”, *Macroeconomic Policy Institute*, Woking paper No 111.

Porter, Michael (1991): “La ventaja competitiva de las naciones”, *Revista Facetas* No. 91.

Randall, Wray. (2012): “Imbalances? What Imbalances? A Dissenting View”, *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 704.

Sanabria, Antonio. (2013): “Algunos apuntes en torno al mito de la competitividad en España”, *Debate Económico*, Fundación 1º de Mayo.

Ubide, Angel (2013): “Reengineering EMU for an Uncertain world”, *Peterson Institute for International Economics*, number PB13-4.

Weihrich, Heinz (1999): “Analyzing the competitive advantages and disadvantges of germany with the TOWS matrix – an alternative to Porter’s model”, *Most Outstanding Paper*, European Business Review

8. ANEXO

Tabla 8.1. Tasas de variación media anual de CLU nominal, salarios y productividad. 1999-2007

	Coste laboral unitario	Salarios	Productividad
FAR	0,3	4,7	4,4
INF	-4,0	2,1	6,0
EqCO	-10,7	3,6	14,2
EqESP	-4,6	1,8	6,5
AERO	-1,5	1,9	3,4
QM	-4,1	2,8	6,9
MAQ	-0,3	2,0	2,3
EQEL	-2,5	3,9	6,4
AUTO	-1,5	3,8	5,3
OTMT	0,3	6,5	6,2
DPT	-3,9	2,6	6,5
CAPLA	-2,2	1,6	3,8
DMNM	-2,0	1,5	3,4
MET	-1,6	1,5	3,0
PMA	0,9	1,1	0,1
EMB	4,9	6,6	1,7
ALIM	1,0	1,7	0,7
TABA	4,9	2,2	-2,6
TEX	-2,4	1,6	4,0
CONF	-3,2	4,2	7,3
DCUE	-2,2	2,5	4,6
DMAD	-0,7	2,0	2,6
DPAP	-1,1	1,9	3,0
OTROS	-0,1	0,5	0,7
IMP	1,6	0,5	-1,1
REC	-1,1	1,7	2,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS

Tabla 8.2. Exportaciones sobre el valor añadido bruto por categorías manufactureras. En porcentajes.			
	1999	2007	Diferencia
TA	65,5	84,1	18,6
TMA	48,8	59,3	10,5
TMB	28,2	42,5	14,3
TB	23,2	34,4	11,1
MAN	**41,3**	**54,8**	**13,5**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS y COMEXT

Tabla 8.3. Cuotas exportadoras alemanas por categorías manufactureras. En porcentajes			
	1999	2007	Diferencia
TA	26,7	31,2	4,6
TMA	37,1	39,7	2,5
TMB	24,9	25,5	0,5
TB	18,4	21,6	3,2
MAN	**28,8**	**31,5**	**2,7**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT. Notas: cuota exportadora definida como el cociente entre exportaciones alemanas y exportaciones de la Eurozona

Tabla 8.4. Índice de especialización por ramas			
	1999	2007	Diferencia
TA	0,84	0,96	0,12
TMA	1,22	1,14	-0,08
TMB	0,94	0,91	-0,04
TB	0,73	0,78	0,04

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT. Notas: El índice de especialización (también llamado “ventaja comparativa revelada”) señala si una economía exporta más o menos productos de un determinado tipo (de un sector, de una rama, etc) que una economía con la que se compara, siempre en relación con el total exportado. En este caso se comparan las exportaciones de Alemania frente al resto del mundo con las exportaciones de la Eurozona con respecto al exterior. Un valor mayor (menor) a uno indica la presencia (ausencia) de ventaja comparativa para Alemania en ese tipo de producto porque, en relación al total exportado, exporta más (menos) que la Eurozona.

Tabla 8.5. Composición exportadora en porcentajes y tasa de crecimiento anual				
	1999	2007	Diferencia	Tasa
FAR	2,9	4,5	1,6	14,5
INF	2,8	2,6	-0,2	7,3
EqCO	2,9	2,5	-0,4	6,4
EqESP	7,3	7,4	0,0	8,5
AERO	2,9	2,2	-0,7	4,7
QM	6,8	6,3	-0,5	7,5
MAQ	17,6	17,5	-0,1	8,3
EQEL	8,4	7,8	-0,6	7,5
AUTO	19,2	17,6	-1,6	7,3
OTMT	0,2	0,3	0,1	14,0
DPT	0,8	2,1	1,3	22,4
CAPLA	4,2	4,5	0,3	9,5
DMNM	2,0	2,2	0,3	10,1
MET	4,2	5,7	1,5	12,5
PMA	3,2	3,7	0,5	10,6
EMB	0,5	0,5	0,0	7,8
ALIM	4,3	4,4	0,1	8,8
TABA	0,4	0,3	0,0	7,3
TEX	2,6	1,6	-0,9	2,5
CONF	1,8	1,5	-0,3	5,8
DCUE	0,5	0,4	-0,1	5,6
DMAD	0,7	0,8	0,1	11,1
DPAP	2,3	2,0	-0,3	6,6
OTROS	1,5	1,5	-0,1	7,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Tabla 8.6. Tasa de crecimiento de las exportaciones en euros y en kilogramos por ramas		
	Euros	Kilogramos
	1999-2007	1999-2007
FAR	14,5%	9,7%
INF	7,3%	8,5%
EqCO	6,4%	6,8%
EqESP	8,5%	7,5%
AERO	4,7%	5,8%
QM	7,5%	3,9%
MAQ	8,3%	8,6%
EQEL	7,5%	5,1%
AUTO	7,3%	6,8%
OTMT	14,0%	5,2%
DPT	22,4%	7,7%
CAPLA	9,5%	6,9%
DMNM	10,1%	5,1%
MET	12,5%	4,2%
PMA	10,6%	9,2%
EMB	7,8%	7,3%
ALIM	8,8%	1,6%
TABA	7,3%	6,0%
TEX	2,5%	4,9%
CONF	5,8%	-3,3%
DCUE	5,6%	1,8%
DMAD	11,1%	9,7%
DPAP	6,6%	4,8%
OTROS	7,9%	7,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Tabla 8.7. Saldos comerciales por ramas en miles de millones de euros. Contribuciones en porcentajes												
	Mundo				Intra-Eurozona				Extra-Eurozona			
	1999	2007	Dif	Contrib	1999	2007	Dif	Contrib	1999	2007	Dif	Contrib
FAR	3,8	-4,8	-8,6	-8%	0,5	2,9	2,4	7%	3,3	-7,7	-11,0	-14%
INF	-14,0	-0,6	13,4	12%	-4,6	-0,4	4,3	13%	-9,4	-0,3	9,1	11%
EqCO	0,9	3,3	2,3	2%	2,0	-0,3	-2,3	-7%	-1,1	3,6	4,6	6%
EqESP	10,5	31,4	20,9	18%	5,1	12,6	7,5	23%	5,4	18,9	13,4	17%
AERO	-3,0	-6,8	-3,8	-3%	2,6	1,7	-1,0	-3%	-5,7	-8,5	-2,9	-4%
QM	-5,0	-14,0	-9,1	-8%	-2,4	-4,9	-2,4	-7%	-2,5	-9,2	-6,6	-8%
MAQ	43,9	88,6	44,7	39%	15,2	22,0	6,9	21%	28,7	66,5	37,8	47%
EQEL	11,6	31,1	19,5	17%	4,8	7,3	2,5	7%	6,8	23,8	17,1	21%
AUTO	30,7	82,5	51,8	46%	14,4	27,8	13,4	41%	16,3	54,7	38,4	48%
OTMT	0,5	1,7	1,2	1%	0,1	0,9	0,7	2%	0,3	0,8	0,5	1%
DPT	-14,0	-40,6	-26,7	-23%	-5,4	-11,9	-6,4	-20%	-8,5	-28,8	-20,2	-25%
CAPLA	-1,7	2,9	4,6	4%	0,5	1,1	0,7	2%	-2,2	1,8	4,0	5%
DMNM	-3,1	-3,0	0,2	0%	-0,8	1,3	2,1	6%	-2,4	-4,2	-1,9	-2%
MET	-4,8	-25,0	-20,2	-18%	-0,3	-8,9	-8,6	-26%	-4,5	-16,1	-11,6	-14%
PMA	4,5	8,9	4,4	4%	2,6	3,7	1,1	4%	1,9	5,1	3,3	4%
EMB	1,9	3,0	1,1	1%	0,0	0,5	0,5	2%	1,9	2,5	0,6	1%
ALIM	-28,4	-29,8	-1,3	-1%	-8,9	-7,6	1,3	4%	-19,5	-22,1	-2,6	-3%
TABA	0,3	1,7	1,3	1%	0,4	1,2	0,7	2%	-0,1	0,5	0,6	1%
TEX	-4,4	-2,9	1,5	1%	-2,6	-2,2	0,3	1%	-1,8	-0,7	1,1	1%
CONF	-4,4	-1,2	3,2	3%	-0,9	1,7	2,5	8%	-3,6	-2,8	0,7	1%
DCUE	-3,8	-1,7	2,1	2%	-1,9	-0,9	1,0	3%	-1,9	-0,7	1,2	1%
DMAD	-1,3	2,4	3,8	3%	-0,1	1,5	1,6	5%	-1,3	0,9	2,2	3%
DPAP	-5,6	-5,6	0,0	0%	-0,6	0,2	0,8	3%	-5,0	-5,8	-0,8	-1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT

Tabla 8.8. Costes laborales unitarios y exportaciones por categorías				
	Costes laborales unitarios			Exportaciones
	1999	2007	tasa anual	tasa anual
TA	82,7	59,3	-4,4	8,6
TMA	84,6	74,8	-1,6	7,7
TMB	79,1	74,3	-0,8	11,6
TB	75,3	77,1	0,3	6,9
MAN	77,1	69,7	-1,3	8,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Caracterización del patrón exportador alemán y su relación bilateral con China. 1999-2012.

Carlos Martínez Núñez

Universidad Complutense de Madrid

CARACTERIZACIÓN DEL PATRÓN EXPORTADOR ALEMÁN Y SU RELACIÓN BILATERAL CON CHINA. 1999-2012

Carlos Martínez Núñez.

Resumen

La economía alemana ha fortalecido sus sectores más intensivos en tecnología durante el periodo de 1999-2012. Este trabajo viene a comprobar cómo las exportaciones alemanas con respecto al resto del mundo reflejan estos cambios que se han venido produciendo en sus sectores productivos. Además, se comprueba que la expansión exportadora y el importante peso de los sectores de alto y medio-alto contenido tecnológico no son algo exclusivo a sus relaciones intra-zona euro, sino que se observa también fuera. El comercio bilateral con China refleja, y de manera más intensa, estas características, convirtiendo a China en uno de los principales socios comerciales de Alemania. A esto se suma que dicho comercio bilateral tiene un considerable carácter intra-industrial reflejando el ascenso chino en capacidades competitivas de cierta complejidad tecnológica. No obstante, el comercio Alemania-China sigue manifestando rasgos propios del comercio entre países de distintos niveles de desarrollo tecnológico.

Palabras clave: Alemania, China, comercio internacional, comercio intra-industrial, exportaciones, sectores intensivos en tecnología, patrón exportador.

Abstract

The German economy has strengthened its technology-intensive sectors during the 1999-2012 period. This work examines German exports to the rest of the world, which reflect the changes that have taken place in different productive sectors. In addition, we can observe that export growth, as well as the significant weight of the high and medium-high technology sectors, are not only part of their intra-Eurozone relations, but we can also see them outside. Bilateral trade with China reflects these features well, since China is one of the main trading partners of Germany. Furthermore, this bilateral trade has a considerably intra-industrial character that reflects Chinese success in its technically complex capabilities. However, Germany-China trade still shows features of trade between countries with different levels of technological development.

Key words: Germany, China, international trade, intra-industry trade, exports, technology-intensive sectors, export pattern.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN……4

1. TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS DE LA ECONOMÍA ALEMANA……4

2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN……5

3. MARCO TEÓRICO……6

3.1. Teorías generales sobre comercio internacional……6

3.2. Teorías sobre comercio entre países de distinto nivel de desarrollo. Comercio Bilateral Alemania-China……9

4. ACLARACIONES METODOLÓGICAS……11

5. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ALEMANIA……...11

5.1 Exportaciones totales……11

5.2. Exportaciones fuera de la zona euro……16

6. COMERCIO BILATERAL EXTERIOR DE ALEMANIA CON CHINA……..19

6.1. Análisis importaciones de Alemania totales con el mundo……19

6.2. Comercio bilateral ¿Intercambio basado en un comercio intersectorial?...21

6.3. Comercio intra-industrial: ¿con especializaciones en bienes distintos o similares?.....22

7. CONCLUSIONES FINALES……26

8. BIBLIOGRAFÍA……28

Introducción.

Este trabajo analiza el comercio exterior de Alemania, centrándose en el intercambio fuera de la zona euro y, en particular, en el patrón de intercambio que existe entre Alemania y China.

Alemania es la principal potencia económica de la Unión Europea y también uno de los principales países de la economía capitalista mundial. Además, su modelo de crecimiento durante la última década ha estado marcado por un escaso crecimiento de su demanda interna y por un fuerte crecimiento de sus exportaciones netas, que han sido las que han tirado del crecimiento económico. Este crecimiento de las exportaciones ha tenido un mayor empuje fuera de la zona euro, sobre todo a partir de la crisis económica que se iniciaba en 2008.

Por su parte, China, es un país en vías de desarrollo con un gran potencial productivo y comercial, que debido a su tamaño y a su extraordinario ritmo de crecimiento económico tiene un peso cada vez más importante dentro de la economía mundial. A esto se añade que la relación bilateral entre Alemania y China se ha ido intensificando en los últimos 15 años, convirtiendo a China en uno de los principales socios comerciales de Alemania, tanto por el lado de sus importaciones como por el de sus exportaciones.

El objetivo de esta investigación se centra en localizar cuáles son los rasgos básicos de ese comercio bilateral. Queda por tanto fuera de las pretensiones de este trabajo hacer una explicación en profundidad de cada uno de los rasgos y de su evolución, debido a que es un objetivo demasiado ambicioso que habría que abordar con una investigación mucho más profunda.

La estructura que se ha seguido tiene dos partes. En una, primero se contextualiza el marco de la evolución interna de la economía alemana y sus transformaciones; segundo, se enuncian cuatro preguntas de investigación que concretan los objetivos del análisis; tercero, se expone el marco teórico; y, cuarto, se aclaran algunas cuestiones metodológicas. En la segunda parte se desarrolla el análisis empírico a partir de los datos del comercio exterior de Alemania, primero a escala mundial y fuera de la zona euro, y después centrado en el comercio bilateral entre China y Alemania. El último apartado expone las conclusiones del trabajo.

1. Transformaciones productivas de la economía alemana.

Es constatable que la economía alemana ha experimentado desde los últimos 15 años una profundización de la especialización productiva basada en sectores manufactureros de alta y media intensidad tecnológica[1]. Esta dinámica ha generado importantes consecuencias tanto cuantitativas como cualitativas en su modelo productivo que se pueden observar a través de cómo ha cambiado la producción de la economía, la productividad del factor trabajo, los sectores que emplean a la población ocupada y la evolución de los costes laborales unitarios (CLU).

[1] Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

Las ramas de tecnología alta y medio-alta han ganado ocho puntos relativos en el intervalo de 1999-2007 y constituyen en torno al 60% del total de la producción de manufacturas (medida en valor añadido bruto a precios constantes)[2]. Además en ese período se ha seguido elevando la importancia relativa del sector manufacturero en el total de la economía (hasta el 23,5%). Esta tendencia contrasta con la dinámica general de las economías desarrolladas y europeas que han tendido hacia una evolución donde el sector industrial perdía peso frente al sector servicios que por lo general es menos intensivo en tecnología.

En términos de productividad del trabajo, el sector manufacturo alemán ha registrado un crecimiento medio del 3,7% anual, casi el doble que la tasa correspondiente al conjunto de la economía (1,9%). Y, dentro del sector, los mayores incrementos los han obtenido precisamente las ramas manufactureras de alto y medio-alto contenido tecnológico[3], con tasas medias del 7,3% y 4,7% anuales, respectivamente.

En términos de empleo, el débil crecimiento de la economía ha reducido el número total de horas trabajadas a una tasa de -0,2% anual, que alcanza un ritmo más intenso en el sector manufacturero (-1,2%). Las ramas de tecnología alta registran una tasa prácticamente nula, de modo que todo el crecimiento de su producción se debe al incremento de la productividad, mientras que las ramas de tecnología medio-alta, medio-baja y baja han reducido su empleo con tasas medias anuales de -1%, -0,8% y -2,3% respectivamente, por lo que sus aumentos de productividad son más intensos que las variaciones de su producción.

Por último, considerando el comportamiento de los salarios unitarios cabe señalar la evolución diferenciada de los costes laborales unitarios nominales. Los salarios unitarios nominales han crecido en torno a tasas medias anuales del 3% en las ramas de tecnología alta y medio alta, por lo que merced sus CLU han descendido a tasas medias de -4,4% y -1,6% anuales, respectivamente. Los salarios de las ramas de tecnología medio-baja y baja han crecido a tasas más débiles, en torno al 1,5% anual, por lo que sus CLU sólo han retrocedido al 0,8% anual en las ramas medio-baja y se han incrementado al 0,3% en las ramas de tecnología baja.

En conclusión, podemos resumir los párrafos anteriores diciendo que la economía ha intensificado su especialización productiva hacia industrias más intensivas en tecnología, cuyos incrementos de productividad parecen proporcionar ventajas competitivas de cara a la exportación en términos de CLU descendentes, y lo hacen mediante una reducción del empleo y un moderado incremento de los salarios. No obstante, debe tenerse en cuenta que los CLU son una variable de carácter relativo que sólo adquiere sentido cuando se compara su evolución y/o su nivel en un país con respecto a otro u otros con los que compite. Pero esta cuestión queda fuera del análisis de este TFM.

[2] Los sectores de alta tecnología han pasado de ocupar un 8,7% del total de los sectores manufacturados en 1996 al 15% en 2007 y los de media tecnología han pasado del 42,5% al 45,1%. Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

[3] Los sectores de alta tecnología han tenido un crecimiento de la productividad de 1996 a 2007 del 6,5% y los de media tecnología lo han hecho al 3,8%. Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

2. Preguntas de investigación.

Esta investigación parte, pues, de tres premisas sugeridas en el apartado anterior: (a) en la última década y media Alemania viene creciendo apoyándose en su demanda externa; (b) países de fuera de la zona euro, como China, han jugado un papel destacado en el comercio exterior alemán; y (c) en el mismo período las ramas de alto y medio-alto contenido tecnológico se han visto fortalecidas, en cuanto a peso en valor añadido total y en cuanto a productividad. De ahí que este trabajo gire en torno al comercio exterior alemán fuera de la zona euro y, en concreto, con respecto a China; y que lo haga preguntándose por la composición sectorial de ese comercio exterior y por el comportamiento de las ramas de alta y medio-alta tecnología.

En concreto, el trabajo trata de responder las siguientes cuatro preguntas. Las dos primeras tratan sobre las exportaciones alemanas y las dos segundas se centran en el comercio bilateral Alemania-China; y todas ellas en relación a comportamiento de las exportaciones por ramas.

(I) Las transformaciones productivas internas resumidas en el apartado dos han debido de afectar a las industrias exportadoras alemanas y, por lo tanto, han debido de verse reflejadas en su patrón exportador. Por tanto, nos preguntamos en qué medida la composición de la exportación alemana refleja ese cambio de la estructura productiva y si, por lo tanto, los bienes que Alemania vende en el exterior también han ido variando en favor de aquellos sectores productivos más intensivos en tecnología, viéndose en consecuencia reforzado su patrón exportador hacia bienes de tecnología alta y media-alta.

(II) En segundo lugar, nos preguntamos si lo observado en las exportaciones Alemania-mundo se reproduce para las exportaciones alemanas fuera de la zona euro. Dicho de otro modo, tratamos de comprobar que los rasgos que caracterizan el patrón exportador de Alemania no resultan (o no exclusivamente) de las características del comercio en la zona euro.

(III) Ya refiriéndonos al comercio bilateral Alemania-China, y teniendo en cuenta las diferencias productivas entre China y Alemania en relación al nivel de desarrollo tecnológico que hay entre ambas, cabe preguntarse si este comercio bilateral muestra un patrón de intercambio que revele estas diferencias. Enunciado de otro modo, nos preguntamos si el comercio bilateral Alemania-China tiene un carácter fundamentalmente inter-sectorial, donde Alemania mostraría especializaciones industriales y capacidades competitivas en sectores de alto contenido tecnológico y China en productos primarios y sectores industriales tradicionales de menor contenido tecnológico.

(IV) O bien, desde otra perspectiva, considerando que China también ha experimentado cambios importantes en sus estructuras productiva y exportadora durante las últimas décadas, cabe preguntarse si se ha desarrollado un comercio intra-industrial[4], como muestra de estos cambios. En ese caso, ¿se trataría de un comercio intra-industrial vertical o bien de un comercio intraindustrial horizontal[5]?

[4] Según Lobejón (2001) el comercio intra-industrial se definiría como: "Intercambios de productos que pertenecen a una misma industria".

[5] MORENO y POSADA (2006) definen dos tipos de comercio intra-industrial que se desarrollará más adelante en el marco teórico: Por un lado, el horizontal, que sería aquel comercio de bienes similares

3. Marco teórico.

Para abordar las preguntas de investigación de este trabajo, conviene realizar un repaso de dos vertientes de literatura sobre el comercio internacional. Por un lado, recogemos ideas sobre diferentes teorías de comercio internacional. Ello nos orientará en la interpretación de los datos recogidos para el análisis del apartado 5. Por otro lado, repasamos algunas ideas en torno al comercio entre países de diferentes niveles de desarrollo (entendido éste como diferentes niveles de renta per cápita y como diferentes estructuras productivo-tecnológicas). Estas referencias teóricas serán necesarias para la interpretación de los datos de comercio bilateral Alemania-China recogidos en el apartado 6.

3.1. Teorías generales sobre comercio internacional.

Es habitual que la literatura se refiera exclusivamente (o casi exclusivamente) a la competitividad-precio como fuente de capacidad competitiva de una economía; y, dentro de ésta, a aquella referida a costes laborales. Siendo así, una estrategia para ganar competitividad se vería simplificada a la mera reducción de los costes laborales unitarios[6]. Pero los orígenes de las capacidades competitivas de una economía pueden ser muy diversos: abundancia de recursos primarios, progreso tecnológico, cualificación del trabajo, dotación de capital instalada en el tiempo, u otras relacionadas con la trayectoria de su especialización productiva en bienes que otorgan ventajas competitivas.

3.1.1. Dos tipos de factores explicativos de la competitividad: El precio o la diferenciación del producto.

Los factores explicativos de la competitividad podrían clasificarse como sigue (en función de diferencias de precios y de diferenciación de producto):

(I) La diferencia de costes es uno de los factores explicativos de la competitividad de los países, que viene explicada ya desde los economistas clásicos. Así, A. Smith[7] y también D. Ricardo[8] ya lo enunciaban como una de las condiciones necesarias para que haya comercio internacional. En esta misma línea también Marshall[9] defendía como una de las causas del comercio

pero con atributos diferenciados, y por otro lado, el vertical, que sería de bienes de una misma industrial pero integrables dentro de un mismo proceso productivo.

[6] Esta estrategia de señalar únicamente a los costes laborales como medida para aumentar la competitividad y crecer por el lado de las exportaciones es interesada, ya que su objetivo es implementar políticas de ajuste. Véase Felipe y Kumar (2011).

[7] Adam Smith planteaba que los países se especializarían en aquellos bienes donde tuvieran ventaja absoluta para reducir su coste y disminuir también su precio. Véase Roncaglia (2005).

[8] David Ricardo planteaba también reducir el coste de producción pero mediante la especialización en bienes, no con ventaja absoluta sino con ventaja comparativa; esto es, en aquellos bienes donde cada economía tenga mayor productividad relativa. Véase A. Roncaglia (2005).

[9] La reducción del precio vendría por la reducción del coste de producción que, a su vez, se deriva del emplazamiento de las empresas en un entorno industrial favorable. Véase Roncaglia (2005).

y fuente de capacidad competitiva era el establecimiento de "economías externas", que también permitían reducir los costes de producción[10].

En esta misma línea, de explicar el comercio internacional en función de costes relativos se encontraría el modelo que plantearía Heckscher y que después desarrollarían Ohlin, Lerner y Samuelson[11]. Se trata de un modelo que explica costes en virtud de la diferente dotación de factores de cada país; dotación que hace que un *input* (mano de obra y otros) sea relativamente menos costoso en aquellos países que poseen en abundancia dicho factor de producción.

Aunque todas estas contribuciones teóricas han sido esenciales, ha habido muchas críticas a estos modelos teóricos, fundamentalmente por plantear supuestos de partida muy alejados de la realidad económica y, además, por ser modelos que sólo pueden explicar el comercio inter-industrial (y no tanto el intra-industrial) y que no tienen en cuenta la nueva realidad económica donde el papel de las empresas multinacionales es clave.

En la literatura actual sobre comercio internacional[12] la diferencia de precios entre países se puede explicar por fundamentalmente tres aspectos:

A) Los costes de producción. Estos costes de producción estarían fundamentalmente determinados por los precios de los *inputs* y por la productividad del trabajo. Por un lado, los precios de los *inputs* se pueden dividir entre los costes salariales y el precio de otros insumos (donde entrarían las materias primas, la energía, etc.). Por otro lado, la productividad del trabajo está marcada por el nivel tecnológico, por la organización del trabajo, por el componente institucional, etc. Ésta última es ahora, sin duda, una de las principales fuentes de competitividad.

B) Otros factores que afectan al precio son el margen de beneficio de las empresas, la tributación pública, la financiación de las empresas, o las redes de comercialización. El primero depende de factores como la regulación pública o el grado de monopolio del mercado. La tributación se deriva de la política fiscal que desde el Gobierno se decida (y aquí entraría el debate de los aranceles y el libre comercio). La financiación empresarial tiene que ver con la facilidad que tengan las empresas para acceder al crédito y poder apalancarse. Y las redes de comercialización se relacionan con la construcción de vías que conecten los centros de producción con los centros de ventas en el extranjero.

C) El último aspecto a tener en cuenta es el tipo de cambio real, que viene determinado por dos factores[13]. Primero, por el tipo de cambio nominal (que en el actual marco la gran mayoría de países tienen una flotación más o menos limpia de su tipo de cambio) y, segundo, por la inflación relativa entre países (factor por el cual la competitividad sería inversa al diferencial de inflación).

(II) La otra categoría que explicaría el comercio entre países es aquella que engloba los factores de competitividad al margen del precio, es decir,

[10] Un ejemplo posterior de economías externas muy mencionado es la zona de Sillicon Valley (California).
[11] Véase Lobejón (2001).
[12] Véase González (2011).
[13] Sobre los distintos determinantes del tipo de cambio véase Sosvilla (2011) y Krugman (2008).

competitividad vía diferenciación de producto; esto es, competitividad derivada de las diferencias entre las ofertas productivas de cada país. Estas diferencias se pueden deber a determinantes naturales que hagan que un país pueda producir un producto y otro no, se pueden deber al diferente grado de desarrollo (y de tecnología) que determina diferencias en las capacidades productivas[14] que hagan que un país no pueda producir un bien determinado, o se pueden deber a la diversificación de la oferta a través de un proceso de diferenciación del producto. Esta diferenciación puede basarse en productos con diferentes variedades que ofrecen distintas calidades o niveles de servicio, entonces estaríamos hablando de diferenciación vertical, o podríamos hablar de diferenciación horizontal, cuando se trata de productos con distintos atributos referidos a su marca, diseño, modelo, etc.

3.1.2. El descubrimiento de transacciones internacionales de productos similares.

A partir de 1960 se empezaron a publicar trabajos que venían a señalar que existían intercambios de mercancías muy parecidas entre diferentes países[15]. Aparecía así teóricamente lo que se denominaría comercio intra-industrial[16]. Este tipo de comercio consiste en la exportación e importación de productos que pertenecen a la misma industria. El comercio intra-industrial puede ser explicado desde la teoría de la ventaja comparativa pasando por las teorías de las ventajas de las economías de escala en mercados monopolísticos, así como la innovación y las diferencias tecnológicas que han conducido a una serie de modelos neotecnológicos[17]. Este tipo de comercio es actualmente el que más prevalece dentro de las relaciones comerciales entre países desarrollados.

Se pueden distinguir dos tipos de comercio intra-industrial:

- El comercio intra-industrial horizontal: que viene a ser explicado como el comercio de bienes similares pero con características diferentes (marca, diseño, etc.). Se trataría por tanto de bienes que competirían entre sí y que estarían diferenciados según sus atributos o bien porque se tratarían de bienes sustitutivos.
- El comercio intra-industrial vertical: Que sería aquel resultado la internacionalización de los procesos productivos en cadenas globales de valor.

[14] Para aclarar este concepto que utilizaremos a lo largo del trabajo cabe distinguir entre "especialización exportadora" y "capacidades productivas". El primero vendría referido a aquellos bienes en los que un país concentra su producción para exportar, es decir, aquellos bienes que más peso tienen en la composición de sus exportaciones. Y el segundo serían aquellos bienes en los que un país tiene una ventaja comercial sobre otros países (saldos positivos, ventajas comparativas reveladas…).

[15] Lobejón (2001), pp. 88.

[16] Para más información véase Moreno y Posada (2006) y Boletín Económico (2003).

[17] Los modelos neotecnológicos son aquellos que ponen el énfasis en el progreso técnico. Dos ejemplos son: 1) el modelo de la brecha tecnológica, propuesto por Michael Posner en 1961, y 2) el modelo del ciclo de vida del producto, formulado inicialmente por Vernon en 1966 que establece que gran parte de las exportaciones de los países industrializados se basa en el desarrollo de nuevos productos y procesos de producción. (para una explicación más amplia véase González (2011) o Lobejón (2001)).

3.1.3. Otras teorías actuales sobre el comercio internacional.

Por otro lado, también se tienen que tener en cuenta los desarrollos teóricos que han realizado autores como Paul Krugman[18], teorizando que las empresas utilizan las ventajas que ofrecen las economías de escala para reducir sus costes y así asentar una estructura de mercado basada en el monopolio. Krugman también plantea una nueva teoría llamada "la geografía económica" basada fundamentalmente en los conceptos de externalidades espaciales y economías de aglomeración como factores que impulsan la actividad económica y también el comercio.

También hay teorías que centran el análisis en las empresas y sus estrategias comerciales. Es en este marco donde encontramos contribuciones como la de Porter y otros[19], que planteaban como la dirección estratégica de las empresas, y también su estrategia exportadora son fuentes actuales que impulsan el comercio. Las principales estrategias que utilizan se pueden sintetizar en lo que se conoce como "el diamante de Porter" que diferencia entre estrategias basadas en liderazgo en costes, diferenciación o en varias combinaciones de ambas.

En definitiva, las ventajas competitivas de cada país tiene una multitud de factores explicativos, pero lo más importante es entender que se trata de ventajas que cambian con el tiempo, ya que se pueden crear, mantener, ampliar o desaparecer. Finalmente, cabe añadir que no sólo se debería plantear el análisis de competitividad desde el punto de vista de la oferta, sino que un incremento de las exportaciones podría responder a la ampliación de la demanda de otros países, sin que hubieran variado las ventajas relativas de los distintos competidores.

3.2. Teorías sobre comercio entre países de distinto nivel de desarrollo. Comercio Bilateral Alemania-China.

Existen dos grandes corrientes desde las que plantear teóricamente la caracterización del comercio bilateral entre dos países con diferentes niveles de desarrollo. De un lado, aquellos argumentos que plantean que los países desarrollados presentan capacidades competitivas en bienes de mayor contenido tecnológico, mientras que los países con menor desarrollo producen en el comercio bilateral bienes de menor intensidad tecnológica. De otro lado, nos encontramos con ideas que plantean que existen especializaciones relativas dinámicas, de manera que la especialización en el comercio bilateral entre países desarrollados-menos desarrollados puede variar al incrementar los países menos desarrollados sus capacidades competitivas en sectores de creciente contenido tecnológico.

En la primera categoría de corrientes teóricas también se pueden distinguir dos posiciones diferentes. Por ejemplo, de un lado, las teorías clásicas y

[18] Véase Krugman (1980), Krugman (1998) y Krugman (2008).
[19] Véase Porter (1990) y Bernard y otros (2007).

neoclásicas de comercio internacional[20] que plantearían ganancias a través del comercio y, por ello, defenderían la necesidad de apertura comercial para ganar eficiencia; y, de otro lado, los autores dependentistas[21] plantearían las relaciones comerciales entre los centros y las periferias como procesos que ahondan en el subdesarrollo de estos últimos. Dado que este trabajo no se interroga al respecto de las bondades, ni para Alemania ni para China, de sus capacidades competitivas relativas, no merece la pena desarrollar lo anterior. Lo importante es enfatizar que, de acuerdo con una parte importante de las teorías de comercio internacional, los intercambios entre países avanzados y no avanzados reflejarían capacidades tecnológicas diferentes. Y, así pues, lo que cabría esperar es un comercio inter-industrial (un comercio bilateral de bienes diferentes).

Ahora bien, habría que establecer dos puntualizaciones. En primer lugar, el abaratamiento del acceso a las nuevas tecnologías y la mayor facilidad para acudir al mercado financiero internacional, está reduciendo la brecha entre las posibilidades productivas de los países desarrollados y en desarrollo. En segundo lugar, la creciente internacionalización de los procesos productivos (a través de la inversión directa en el extranjero) hace que los avances tecnológicos también se difundan más rápido entre países. Además, hay que tener en cuenta que Asia oriental ha experimentado un cambio estructural importante[22] (tanto de producción como de sus exportaciones). Así autores como Amsden (2004) remarcan el papel estratégico de varios países de Asia del Este que a través de la sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología y la industrialización orientada a la exportación, están transformando también su patrón exportador.

De estas contribuciones teóricas también podría derivarse que, debido a las transformaciones estructurales, las especializaciones y capacidades competitivas cambiantes (que han hecho que se incorporen sectores productivos con creciente contenido tecnológico), también podría encontrarse comercio intra-industrial entre países de esta zona. Cabe matizar, en cualquier caso, que el comercio intra-industrial que el cambio estructural generaría no tiene por qué ser necesariamente comercio de bienes similares pero diferenciados, sino de bienes diferentes dentro de una misma industria.

En resumen, tratando de sistematizar las contribuciones teóricas de estas dos vertientes de literatura podríamos distinguir entre:

- Aquellas contribuciones que plantean que los países no avanzados se especializarían y tendrían ventajas competitivas en bienes de bajo contenido tecnológico. La estrategia exportadora de estos países pasaría, por tanto, por competir vía precio a través de la reducción de sus costes de producción (aprovechando un factor trabajo abundante, o la disponibilidad de recursos naturales).

- Aquellas teorías que vendría a defender la posibilidad de que exista un comercio bilateral donde países como China se pudieran especializar en bienes más intensivos en capital y/o tecnología, y cuyas ventajas competitivas se

[20] Como Smith, Ricardo o Heckscher-Ohlin. Para más información véase Roncaglia (2005).
[21] Autores como P. A. Baran, A. G. Frank, P. Salama, S. Amín. y F. Fröbel. Para más información véase Puerto (2008).
[22] Como señalan autores como Lin (2010) o Fanjul (2011).

basaran en (a) desarrollar productos diferenciados; (b) obtener ganancias en el coste relativo de factores de producción más allá del trabajo (por ejemplo, el coste de la financiación o de la adquisición de tecnologías); (c) obtener ganancias de productividad (lo que reduciría el CLU incluso sin rebajas en la remuneración del trabajo); y/o (d) mantener tipos de cambio competitivos (que para el caso de China ha sido algo clave).

4. Aclaraciones metodológicas.

Antes de afrontar la búsqueda de respuestas a las preguntas planteadas vemos necesario aclarar tres cuestiones metodológicas:

(I) A la hora de elegir la base de datos para realizar la parte empírica de la investigación, se ha optado por utilizar una base única para así evitar posibles problemas derivados de la existencia de datos contradictorios de fuentes diferentes. La base que se ha escogido es la de la OECD (base OECD statistics)[23], tanto porque contiene una gran cantidad de datos e indicadores, como por la facilidad de acceder a ellos. Al mismo tiempo, para analizar la composición de las exportaciones se ha utilizado la clasificación internacional SITC revision 3, que ordena los bienes en 10 sectores y 67 subsectores económicos atendiendo a la naturaleza de los productos que se exportan.

(II) El periodo escogido ha sido desde 1999 a 2012. En una fase inicial, el periodo que se analizó partía de 1995, un año alejado ya de la posible distorsión que podría producir el proceso de unificación en Alemania, pero la evolución hasta 1999 tampoco contenía ningún dato significativo para el análisis. Además en 1999 comenzó a funcionar la zona euro, lo que nos permitía disponer de datos homogéneos en euros sin necesidad de realizar conversiones desde el marco alemán para aquellos primeros años.

(III) Como la primera pregunta está relacionada con las transformaciones productivas en la economía alemana, el análisis de la composición de las exportaciones y el saldo deja al margen los bienes primarios, ya que la mayoría de ellos constituyen una parte minoritaria del comercio alemán y la parte que es relevante (las grandes importaciones de energía) no están relacionadas con las transformaciones productivas internas, ni con el comercio con China.

5. Análisis de las exportaciones de alemania

5.1 Exportaciones totales

Para caracterizar el patrón exportador de Alemania con respecto al conjunto de la economía mundial vamos a analizar, por un lado, cuál ha sido su evolución general y el saldo para el comercio alemán, y por otro lado, cuál ha sido la composición de los bienes manufacturados vendidos por la economía alemana, que definen el perfil de su especialización. Para ello, se han elaborado el

[23] La base de datos exacta dentro de la OECD stat es la de “International Trade by Commodity Statistics”. Se puede consultar en: http://goo.gl/6Dy86t

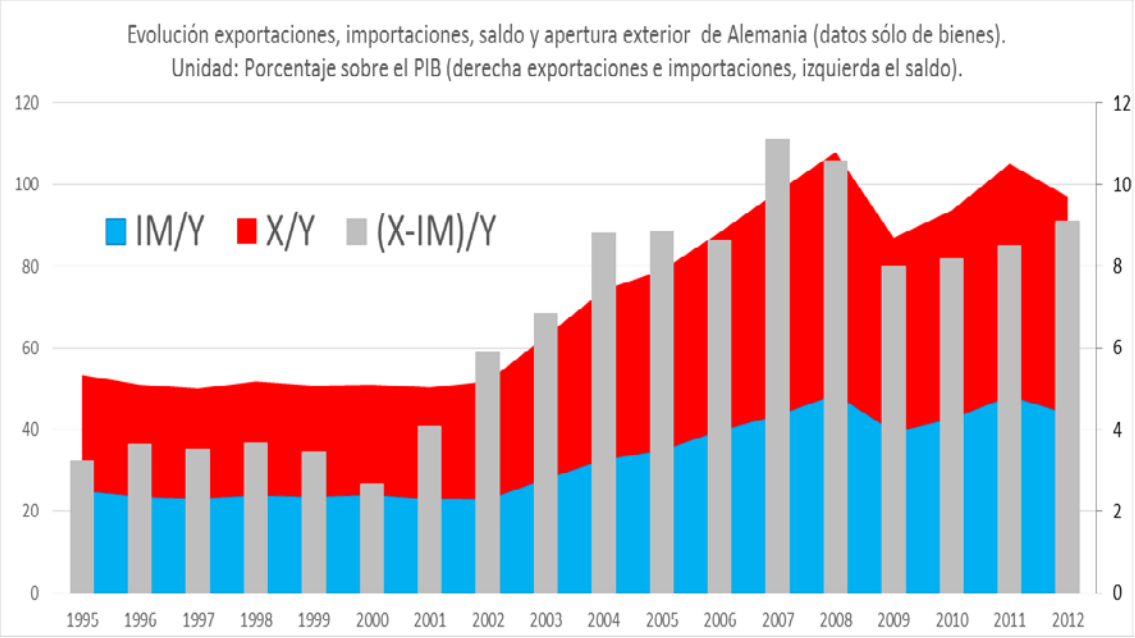
gráfico 5.1., que representa el peso relativo de las exportaciones y del saldo sobre el PIB de la economía, y el cuadro 5.1.2 que desagrega la composición de las exportaciones y el saldo utilizando la clasificación internacional SITC revision 3. También se ha elaborado el cuadro 5.1.4 con el indicador de "ventajas comparativas reveladas" para determinar qué tipo de capacidad competitiva caracteriza el patrón comercial alemán según el peso de los diferentes subsectores sobre el total y comparándolos con la media mundial. El resultado del análisis de esa información elaborada permite destacar cuatro características principales.

5.1.1. Fuerte crecimiento de las exportaciones de bienes convertidas en la principal fuente de incremento de la demanda agregada.

Después de años en los que las exportaciones alemanas siguieron un rumbo vacilante a lo largo de los años noventa, su evolución comenzó a reflejar un fuerte crecimiento a partir de 1999 que sólo quedó interrumpido momentáneamente con el estallido de la crisis de 2008, que provocó una caída en las exportaciones y un retroceso del saldo comercial. Por tanto, podemos distinguir dos periodos: el primero desde 1999 hasta 2008, donde se puede ver un fuerte incremento de las exportaciones totales, alcanzando niveles de apertura al exterior muy altos para una economía tan grande como la de Alemania. Y el segundo, donde se trunca esta tendencia con la crisis de 2008 seguida de una paulatina recuperación hasta 2012, pero que no llega a alcanzar los niveles máximos registrados en 2008.

Durante el primer periodo, el rápido crecimiento de las exportaciones totales de bienes queda plasmado en una tasa media del 11,7% anual. A partir de la crisis, la caída y posterior recuperación parcial de las exportaciones se refleja en una tasa media negativa de -0,9% anual.

Gráfico 5.1.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat.

Como se desprende del gráfico 5.1., este crecimiento se ha situado bastante por encima del crecimiento de la economía alemana dando como resultado que el peso de las exportaciones en relación al PIB se ha casi multiplicado por dos durante el periodo, pasando de un 27,1% en 1999 a un 53,1% en 2012, llegando a alcanzar el 59,3% en 2008. Las importaciones también han incrementado su peso en el PIB (con menor intensidad), por lo que su cuota de apertura ha pasado de un 51% en 1999 a un 98% en 2012 llegándose a situar en 2008 en el 108% del PIB. Estos datos demuestran que las exportaciones se han convertido en el principal componente del crecimiento de la demanda agregada alemana y han ido ganando peso a lo largo del periodo. De hecho entre 1999 y 2012, el PIB creció a una tasa media del 1,3% anual y la demanda interna a menos del 0,9% anual, mientras que las exportaciones de bienes y servicios lo hicieron a más del 6%, correspondiendo a las exportaciones de bienes una tasa del 7,7% anual. Por tanto, resulta evidente que el crecimiento de la economía alemana se explica fundamentalmente por el sector exportador.

Como consecuencia de esa fuerte capacidad exportadora el saldo comercial ha tenido un crecimiento muy fuerte. Ha pasado de casi 70.000 millones de euros en 1999 a cerca de 250.000 en 2012 multiplicándose por más de 4 durante el periodo. Con respecto al PIB alemán ha pasado del 3,5% en 1999 al 9,1% en 2012 (llegando a situarse en el 11,1% en 2007).

5.1.2. Profundización del patrón exportador especializado en sectores de alta y medio-alta intensidad tecnológica.

Como podemos observar en el cuadro 5.1.2., existe una fuerte concentración de las exportaciones en determinados sectores. Se aprecia que los 20 subsectores con más peso de en las exportaciones suman casi el 80% del total, casi todos ellos han mantenidos sus posiciones durante el período y la mayoría son productos de elevada intensidad tecnológica según se expone a continuación.

Cuadro 5.1.2.

Composición de las Exportaciones y Saldo de Alemania. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Exportaciones en porcentaje sobre el total y saldo en miles de millones de euros corrientes.	Exportaciones			Saldo		
	1999	2008	2012	1999	2008	2012
Total de la Economía	100	100	100	69,34	261,93	242,9
0 Productos alimenticios y animales vivos	3,69	3,83	4,35	-11,37	-8,04	-6,03
1 Bebidas y tabacos	0,68	0,71	0,79	-1,41	2,27	2,31
2 Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	1,50	1,78	1,84	-8,14	-16,37	-19,68
3 Combustibles, lubricantes y productos conexos	1,04	2,56	2,71	-21,66	-126,2	-134,8
4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,25	0,20	0,27	0,15	-1,83	-0,68
5 Productos químicos y productos conexos.	13,07	14,62	14,43	24,19	71,64	60,2
51 - Productos químicos orgánicos	2,26	2,17	1,97	-2,25	1,02	-3,25
54 - Productos medicinales y farmacéuticos	2,76	4,60	4,85	6,31	20,77	22,81
57 - Plásticos en formas primarias	2,13	2,03	1,64	4,51	10,94	3,76
59 - Materias y productos químicos.	1,81	1,75	1,94	5,1	10,13	10,98
otros (52+53+55+56+48)	4,10	4,06	4,03	10,48	28,78	25,9
6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	14,52	13,78	12,64	12,55	38,18	31,97
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	2,11	2,90	1,60	2,59	8,94	8,45
67 - Hierro y acero	2,44	3,14	2,45	2,49	2,27	2,78
68 - Metales no ferrosos	1,69	2,14	2,01	-0,02	-2,6	-1,79
69 - Manufacturas de metales	3,03	3,16	3,06	5,11	17,33	14,89
Otros (61+62+63+65+66)	5,17	3,63	3,51	1,99	12,22	7,64
7 Maquinaria y equipos de transporte	51,97	46,19	46,94	102,14	291,76	290,28
71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza	3,76	3,46	3,89	5,13	15,23	18,7
72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias	5,20	4,76	4,19	19,45	48,65	40,26
73 - Máquinas para trabajar metales	1,27	1,17	1,19	3,64	10,06	11,24
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	6,76	7,31	7,06	19,94	63,24	56,1
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	2,66	2,16	1,75	-13,92	-10,11	-10,09
76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido	2,86	1,67	1,67	1,64	-9,77	-13,45
77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)	7,95	7,35	7,27	8,5	30,52	23,47
78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)	18,10	15,54	16,18	50,29	136,93	141,73
79 - Otro equipo de transporte	3,41	2,77	3,74	3,32	7,02	22,31
8 Artículos manufacturados diversos	10,13	9,50	9,99	-10,54	19,95	11,95
87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.	2,72	2,78	3,27	6,7	19,36	22,64
89 - Artículos manufacturados diversos	3,31	3,34	3,19	1,96	14,52	9,68
Otros (81+82+83+84+85+88)	4,08	3,38	3,53	-19,32	-13,93	-20,37
9 Mercancías y operaciones no clasificadas	3,24	6,83	6,04	-11,87	-9,42	7,36
93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	3,13	6,62	5,36	-11,55	-8,93	6,11
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat						

En la columna izquierda del cuadro 5.1.2, podemos apreciar que más del 60% de las exportaciones totales corresponde a los sectores de productos químicos (5) y maquinaria y equipos de transporte (7) junto a los subsectores de instrumentos profesionales científicos (87) e instrumentos de óptica y fotografía (88), es decir bienes industriales que según la clasificación de la OCDE son de alta y medio-alta intensidad tecnológica, la mayoría también intensivos en capital.

Por encima de todos, destaca el sector de maquinaria y equipos de transporte que ha representado alrededor del 50% del total durante el periodo, siendo el mayor exponente del patrón exportador de Alemania. El grueso de este sector se compone de los subsectores o ramas de fabricación de Vehículos (78) y Maquinaria eléctrica (77), y en menor medida otra maquinaria industrial (74), Maquinaria especializada (72) y Equipos y maquinaria de generación de energía (71). Fuera del sector 77, también es importante el sector químico, que representa el en torno al 14% de las exportaciones totales, destacando sobre todo los productos médicos y farmacéuticos (54), al igual que el subsector de

instrumentos profesionales científicos (87); además, ambos han ganado peso relativo durante el período. Si bien es cierto que la tendencia de estos sectores más intensivos en tecnología ha sido la de reducir un poco su peso respecto del total, hay que tener en cuenta que durante el periodo se ha experimentado un fuerte crecimiento de las exportaciones totales.

Por tanto, ese patrón exportador se corresponde con la especialización productiva de la industria alemana, cada vez más orientada hacia los sectores intensivos en capital y tecnología. De ese modo, se crea una dinámica interactiva entre producción y exportación que se traduce, por un lado, en un fuerte crecimiento de su sector exterior y, por otro lado, en un alto grado de concentración exportadora en estos sectores.

Entre los demás sectores de menor intensidad tecnológica, sólo cabe reseñar la presencia de los subsectores relacionados con la primera transformación de metales (ferrosos y no ferrosos) y los productos metálicos acabados (67 a 69) que conjuntamente suponen el 7-8% de las exportaciones, y el conjunto de los productos alimenticios (sector 0) con otro 3-4%. El resto de las exportaciones se distribuyen de forma diseminada entre el amplio número de ramas menos intensivas en tecnología relacionadas con la transformación de materias primas derivadas de textiles, madera, minerales no metálicos y otros, con los que se fabrican tanto productos intermedios como bienes de consumo.

5.1.3 Fuerte superávit comercial asociado al patrón exportador.

Al igual que la evolución de las exportaciones, el saldo del sector exterior ha tenido un crecimiento muy fuerte. En valores corrientes ha pasado de representar unos casi 70.000 millones de euros en 1999 a casi los 250.000 en 2012 multiplicándose por más de 4 durante el periodo y pasando del 3,5% del PIB alemán en 1999 al 9,1% en 2012 (llegando a situarse en el 11,1% en 2007). Este fuerte incremento ha supuesto, como decíamos antes, uno de los principales componentes que han contribuido al crecimiento de la demanda agregada.

En la columna derecha del Cuadro 5.1.2., se puede ver que existe una coincidencia entre características del patrón exportador y la contribución positiva al saldo comercial. El mayor superávit lo registra el sector de maquinaria y equipos de transporte, acercándose a los 300.000 millones de euros en los últimos años, es decir, más que el saldo general de todo el comercio. Dentro de ese sector (7) destaca especialmente el saldo del subsector de vehículos (78), seguido por los de otras máquinas (74) y maquinaria especializada (72).

El otro sector con mayor superávit es la industria química (5), especialmente el de productos medicinales y farmacéuticos (54), y, de nuevo, también es importante el saldo del subsector de instrumentos profesionales científicos (87). Se trata, por tanto, de las mismas ramas que sustentan el crecimiento de las exportaciones: todas ellas generan superávit que crece con rapidez y compensan con creces los saldos negativos que arrojan la mayor parte de los demás subsectores salvo la transformación de metales ferrosos y el conjunto de productos metálicos acabados. La suma del sector (7), el sector (5) y el

subsector (87) elevó su saldo positivo de 133.000 millones en 1999 a 373.000 millones en 2012.

La excepción dentro del sector 7 la encontramos en los subsectores de máquinas de oficina (75) y aparatos de telecomunicaciones y sonido (76), con notables saldos negativos. Es destacable también, el fuerte y creciente déficit del sector de combustibles minerales (3) debido a la dependencia energética que tiene Alemania en gas y petróleo sobretodo de países como Rusia.

Por tanto, en conclusión, el vínculo que en el epígrafe anterior hemos establecido entre la especialización productiva y el patrón exportador se extiende también a la magnitud y la composición del saldo comercial. Esa especialización y ese patrón fortalecen la posición comercial de Alemania en el mercado mundial.

5.1.4. Las ventajas comparativas reveladas confirman el mismo comportamiento.

Las ventajas comparativas reveladas de las exportaciones de Alemania aportan nueva información sobre las capacidades competitivas. Al mismo tiempo, se confirma que los sectores con mejor comportamiento en las exportaciones y en el saldo son los mismos que tienen un índice de especialización mayor con respecto al mundo como podemos ver en el cuadro 5.1.4.

Cuadro 5.1.4.

Ventajas comparativas reveladas ((Xai/Xat)((Xmi/Xmt), siendo a= Alemania, m= Mundo, i=sector/subsector. Si es >1 hay ventaja competitiva, si es < 1 no). Composición según categoría SITC revision 3.	**1999**	**2009**
0: Productos alimenticios y animales vivos	0,747	0,676
1: Bebidas y tabacos	0,656	0,962
2: Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	0,479	0,5
3: Combustibles, lubricantes y productos conexos	0,152	0,152
4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,578	0,359
5: Productos químicos y productos conexos.	1,354	1,385
54 - Productos medicinales y farmacéuticos	1,472	1,701
6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,996	1,009
7: Maquinaria y equipos de transporte	1,227	1,356
71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza	1,363	1,486
72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias	1,873	1,763
73 - Máquinas para trabajar metales	1,787	2,039
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	1,776	1,950
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	0,449	0,608
76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido	0,672	0,419
77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)	0,835	1,018
78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)	1,877	2,036
79 - Otro equipo de transporte	1,176	1,202
8: Artículos manufacturados diversos	0,791	0,945
87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.	1,434	1,395
9: Mercancías y operaciones no clasificadas	1,191	1,653
93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	1,447	1,937
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat		

Los únicos sectores donde Alemania presenta una intensa capacidad

competitiva, con índices crecientes a lo largo del período que se acercan a un valor de 1,4, son precisamente el (7) y el (5)[24]. Y dentro de ambos ~~s~~sectores vuelven a destacar las mismas ramas: vehículos, maquinaria industrial, otros tipos de maquinaria y productos médicos y farmacéuticos; así como fuera de estos sectores destacan los productos profesionales científicos.

En definitiva, la evidencia empírica resulta abrumadora a la hora de confirmar la suposición en la que se basaba la primera pregunta planteada. Se constata el extraordinario comportamiento de las exportaciones alemanas desde 1999, convertidas en el motor de una economía con escaso dinamismo interno y volcada en la fabricación de productos tecnológicamente avanzados de maquinaria y química que cada vez son más competitivos en los mercados internacionales. El predominio de esos productos en las exportaciones es superior al que tienen en la estructura productiva. En consecuencia, se crea una relación positiva entre la intensificación de la especialización industrial que prevalece en la economía y el fortalecimiento de la posición comercial exterior.

5.2. Exportaciones fuera de la zona euro.

El análisis de las ventas alemanas fuera de la zona euro pretende valorar si cumplen las mismas características que el comercio de Alemania con el mundo. Por ello vamos a seguir las mismas pautas que en el apartado anterior. Por un lado, se estudia la evolución general de las exportaciones y el saldo de Alemania, y por otro lado, la composición de las exportaciones y del saldo. Con ese fin, se han elaborado el gráfico 5.2., que representa el peso de las exportaciones y del saldo sobre el PIB de la economía, y el cuadro 5.2.2., con la desagregación por sectores utilizando la misma clasificación SITC. Los resultados de este análisis son los siguientes:

5.2.1. Crecimiento de las exportaciones incluso mayor que las totales.

El extraordinario comportamiento de las ventas totales alemanas todavía ha sido fuera de la zona euro, con una tasa de casi un punto por encima para arrojar un crecimiento medio del 12,5% anual. También en este caso se observa que a partir de 2008 el crecimiento también se ralentizó como consecuencia de la crisis, pero al contrario que en las exportaciones totales logró recuperar los valores alcanzados, siendo la tasa media de 2008 a 2012 del 1,2% anual. Como resultado, las exportaciones hacia fuera de la zona euro fueron ganando peso dentro de las exportaciones totales y pasaron de representar el 56% en 1999 al 64,7% en 2012, acentuándose ese ascenso tras la crisis de 2008.

El gráfico 5.2., permite apreciar que el peso de las exportaciones fuera de la zona euro representa más del 60% del PIB, cuando en 1999 se situaba en sólo la mitad de ese porcentaje. Como el progreso de las importaciones ha sido más

[24] El sector (9) también supera el valor 1, pero no es relevante porque se refiere al pequeño porcentaje de las exportaciones no clasificadas

lento, el efecto conjunto de ambas tendencias ha sido el aumento de la proporción que representa el saldo comercial fuera de la zona euro con respecto al PIB, que se sitúa entre el 3% y el 5% del PIB según los años, cuando al inicio del período apenas superaba el 1% del PIB.

En cifras, el saldo fuera de la zona euro creció desde 32.600 millones de euros en 1999 a 145.000 millones en 2012, multiplicándose por más de 3 veces durante el periodo. Por tanto, también en este caso se ha elevado la importancia del saldo obtenido en la fuera de la zona euro con respecto al cosechado en el comercio mundial, ya que en 1999 el primero representaba el 46% del segundo y en 2012 era el 58%, sobre todo a los resultados a partir de la crisis de 2008. Las exportaciones totales se hundieron, no llegando a recuperar sus niveles de 2008, mientras las exportaciones extra-zona cayeron en menor medida y lograron aumentar su peso al igual que lo hacía el saldo.

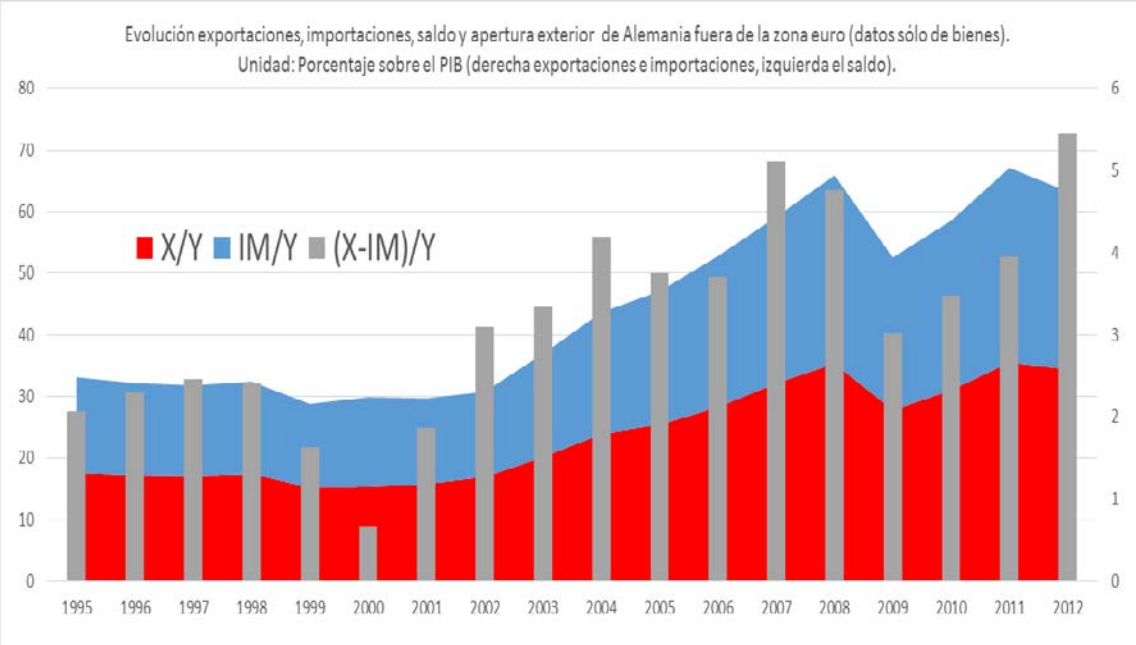


Gráfico 5.2.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat.

5.2.2. Idéntico patrón exportador.

La comparación de los cuadro 1 y 3 muestra que la estructura de sus exportaciones tiene prácticamente las mismas características que en las ventas totales. En primer lugar, se repite la fuerte concentración en torno a los 20 principales sectores, que representan más de un 80%, es decir, una concentración ligeramente superior. En segundo lugar, se repite que los sectores con mayor peso son el de maquinaria y equipos de transporte, el de productos químicos, y el de instrumentos profesionales científicos.

En el caso del sector (7) la concentración es incluso varios puntos más alta llegando a representar más del 50% durante todo el periodo. En tercer lugar, se repite que dentro del sector (7) el principal subsector es el de fabricación de vehículos, seguido por los distintos tipos de maquinaria. Igualmente, dentro de la industria química, la mayor participación corresponde a productos de farmacia y medicina. En cuarto lugar, el predominio de esos productos se ha mantenido durante el periodo, y en algunos casos se ha acentuado un poco más.

Cuadro. 5.2.2.

Composición de las Exportaciones de Alemania fuera de la zona euro. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Porcentaje sobre el total.	1999	2008	2012
0: Productos alimenticios y animales vivos	2,35	2,78	3,20
1: Bebidas y tabacos	0,57	0,56	0,66
2: Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	1,14	1,31	1,32
3: Combustibles, lubricantes y productos conexos	1,29	2,41	2,54
4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,21	0,18	0,23
5: Productos químicos y productos conexos.	13,95	13,97	13,39
51 - Productos químicos orgánicos	2,60	2,36	1,65
54 - Productos medicinales y farmacéuticos	3,43	3,69	4,32
57 - Plásticos en formas primarias	1,82	1,83	1,48
59 - Materias y productos químicos.	1,79	1,79	1,92
otros (52+53+55+56+48)	4,30	4,31	4,00
6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	13,96	13,39	12,01
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	1,86	1,53	1,38
67 - Hierro y acero	2,20	2,90	2,27
68 - Metales no ferrosos	1,59	2,12	1,92
69 - Manufacturas de metales	2,90	3,17	3,03
Otros (61+62+63+65+66)	5,29	3,66	3,41
7: Maquinaria y equipos de transporte	56,69	50,42	51,61
71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza	4,56	3,85	4,27
72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias	6,16	5,94	5,10
73 - Máquinas para trabajar metales	1,52	1,47	1,54
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	7,20	8,42	8,00
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	2,46	2,12	1,58
76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido	2,94	1,92	1,73
77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)	8,50	8,18	7,97
78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)	17,95	16,36	18,56
79 - Otro equipo de transporte	2,61	2,17	2,86
8: Artículos manufacturados diversos	9,79	9,20	9,54
87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.	3,10	3,31	3,85
89 - Artículos manufacturados diversos	3,17	3,10	2,81
Otros (81+82+83+84+85+88)	3,48	2,79	2,88
9: Mercancías y operaciones no clasificadas	3,00	5,77	5,51
93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	2,87	5,44	4,54
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat			

5.2.3. Saldo comercial cada vez más favorable.

Las mismas características vuelven a constatarse cuando se analiza la contribución de los sectores al creciente superávit comercial. Como en el comercio con el mundo, los grandes saldos positivos los proporcionan la maquinaria y equipos de transporte (a excepción de los subsectores 75 y el 76), la industria química (especialmente el 54) e instrumentos profesionales científicos. Además, hay que tener en cuenta que el déficit energético que tiene Alemania se concentra sobre todo en la zona extra EA ya que proviene de las importaciones de gas y petróleo de países como Rusia, Noruega y las regiones petroleras de África y Oriente Medio. Por tanto, el superávit que proporcionan aquellos productos más avanzados adquiere una relevancia aún mayor, ya que no sólo compensa con creces el aumento de esas importaciones, sino que proporciona un saldo creciente al comercio alemán extra-zona y su proporción respecto saldo con el mundo ha aumentado durante el período.

En definitiva, las ventas fuera de la zona euro reiteran las características ya señaladas para el comercio mundial de Alemania, con matices que en todos los casos señalados (ritmo de crecimiento, saldo, composición basada en productos tecnológicamente más avanzados y saldo de éstos) abundan en una mayor intensidad. De esa manera, los resultados proporcionan una respuesta afirmativa y concluyente a la segunda pregunta de investigación.

A la luz de esa conclusión cabe terminar este apartado sobre las exportaciones alemanas llamando la atención sobre un hecho que con frecuencia parecen confundir numerosos trabajos que insisten en el reforzamiento de la posición comercial de Alemania dentro de la zona-euro. Sin desmentir esa idea (que queda fuera del tema de este trabajo), sí resulta conveniente insistir en que los mejores resultados comerciales los ha obtenido Alemania a través de sus intercambios fuera de la zona euro. Y lo ha hecho durante el período de vigencia del euro, mientras la tasa de cambio de la moneda europea ha mantenido una tendencia general a la apreciación frente a las divisas de sus principales socios exteriores.

6. Comercio bilateral exterior de Alemania con China.

En la evolución del comercio bilateral de Alemania con China, se constata la creciente relevancia del país asiático en las relaciones exteriores alemanas. En efecto, China ha pasado de suponer en torno a un 1% de las exportaciones alemanas totales en 1999 a un 6% en 2012, convirtiéndose así en el quinto país receptor de las ventas exteriores alemanas. Esta evolución se inicia con un crecimiento del peso que ocupa China dentro del total de exportaciones alemanas ya a partir de 2001, pero que tiene un salto considerable después de la crisis, llegando China a casi duplicar su peso en tan solo cuatro años.

Esta tendencia también se ha manifestado por el lado de las importaciones. China ha pasado de ser origen de alrededor de un 3% de las compras alemanas en 1999 a representar un 8,6% en 2012, convirtiéndose en el segundo país desde el que se realizan las importaciones alemanas. El crecimiento del peso chino se inicia también a partir de 2001, pero al contrario a lo que ocurría con las exportaciones no se acelera tras la llegada de la crisis,

sino que presenta una tendencia decreciente en el peso sobre el total en 2011 y 2012. En definitiva, China ha sido el país que mayores tasas de crecimiento ha tenido en el comercio bilateral con Alemania, tanto por el lado de las importaciones como por el de las exportaciones, convirtiéndose en uno de los mayores clientes y proveedores de Alemania en su comercio mundial.

Para analizar el comercio bilateral Alemania-China y caracterizarlo, primero hay que considerar qué composición tienen las importaciones totales alemanas. Y, a partir de ahí, ubicar el comportamiento de las relaciones comerciales de Alemania con China para poder responder a las preguntas de investigación del trabajo.

6.1. Análisis importaciones de Alemania totales con el mundo.

Analizando la composición de las importaciones vemos que, al igual que ocurría con las exportaciones, ha habido un fuerte crecimiento durante todo el periodo que también se divide en dos fases, como se puede ver en el cuadro 6.1. En la primera fase, de 1999 a 2008, donde las importaciones han pasado de representar del 23,7% del PIB al 48,7%, y en la segunda, de 2008 a 2012, donde se ha producido un descenso de las importaciones bajando al 44% del PIB. El crecimiento que ha experimentado en la primera fase ha sido mayor por el lado de las exportaciones que por el de las importaciones, y también el descenso en la segunda fase ha sido mayor en las exportaciones que en las importaciones[25].

Existen, además, diferencias considerables entre la composición de las importaciones y la de las exportaciones. Una de las más evidentes es el peso que ocupa el sector de combustibles y minerales (sector 3), que tiene un peso importante en las importaciones y cuya evolución ha sido la de ir ganando cada vez más peso. Fundamentalmente se trata de importaciones de petróleo y gas, debido a que Alemania es un país energéticamente dependiente, importaciones que se han visto encarecidas a partir de la subida de precios de 2003. Así, este sector ha pasado de suponer casi un 6% de peso sobre el total de importaciones en 1999 a ser de casi el 15% en 2012 (este efecto también se refleja en el saldo, que como hemos visto anteriormente, era muy deficitario en esta sección).

[25] El crecimiento de 1999 a 2008 de las exportaciones en tasas de variación anual medias para el periodo ha sido del 11,7% frente al 10,9% de las importaciones. Para el periodo de 2008 a 2012 el descenso de las exportaciones fue de -0,9% frente al -0,6% de las importaciones.

Cuadro 6.1.

Composición de las Importaciones Alemanas totales. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Porcentaje sobre el total	1999	2008	2012
0: Productos alimenticios y animales vivos	6,63	5,33	5,76
1: Bebidas y tabacos	1,08	0,67	0,76
2: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	3,44	3,52	3,90
3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	5,77	13,60	14,76
33 - Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	4,13	9,05	9,56
34 - Gas natural y manufacturado	1,24	3,62	4,35
4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,26	0,40	0,38
5: Productos químicos y productos conexos.	9,87	11,85	12,28
51 - Productos químicos orgánicos	3,07	2,56	2,65
54 - Productos medicinales y farmacéuticos	1,83	3,88	3,91
6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	13,99	13,61	12,53
7: Maquinaria y equipos de transporte	40,36	32,01	31,92
71 - Maquinaria y equipo generadores de fuerza	3,23	2,95	3,10
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	3,54	3,65	3,74
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	5,99	3,47	2,97
76 - Aparatos de telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido	2,93	2,84	3,17
77 - Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (y piezas).	7,32	6,41	6,77
78 - Vehículos de carretera (incluido aerodeslizadores)	10,13	7,55	7,45
8: Artículos manufacturados diversos	13,84	9,91	11,04
9: Mercancías y operaciones no clasificadas	6,23	9,10	6,66
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat			

La evolución de este sector también hace que se reduzca el peso de los demás sectores. No obstante, y al igual que en las exportaciones, el sector de maquinaria y equipos de transporte (sector 7) se mantiene como el que mayor cuota tiene, en torno al 40-33%. Esto evidencia que existe un fuerte componente intra-industrial[26] en el comercio alemán. Los subsectores dentro de esta sección con mayor presencia son, al igual que en las exportaciones, el sector de vehículos de carretera (78) y el de maquinaria eléctrica (77); y también, aunque en menor proporción, el de maquinaria y equipos generadores de fuerza (71) y el de maquinaria y equipos industriales en general (74). Es reseñable que los sectores de aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido (76) y de máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos (75) tienen un peso destacable en las importaciones, al contrario de lo que pasaba en las exportaciones. Esto provoca que sean los dos únicos subsectores con un saldo negativo dentro de la categoría de maquinaria y equipos de transporte (sector 7).

También al igual que en las exportaciones, es el sector de productos químicos (5), especialmente el de productos médicos y farmacéuticos (54) (el de mayor peso dentro del sector 5 en 2012), el que ha experimentado un mayor crecimiento durante el periodo. Ello ratifica el componente intra-industrial del comercio alemán. También tiene una cuota destacable en las importaciones el subsector de productos de química orgánica (51), que es el único dentro de esta categoría con un saldo negativo.

[26] Comercio intra-industrial definiendo "industria" a nivel de la desagregación de un dígito de la categoría SITC. Revisión 3. Cuestión que es típica en países desarrollados. Véase Moreno y Posada (2006).

Los otros sectores con mayor peso son el de artículos elaborados clasificados según el material utilizado (6), y el de artículos elaborados diversos (8), aunque ambos sectores han ido perdiendo peso durante el periodo. Dentro de ellos, son destacables precisamente los subsectores que tienen más peso en las exportaciones, es decir, los subsectores de artículos de metal primario y elaborados (67, 68 y 69) y el de instrumentos profesionales y científicos (87). De nuevo, ello sería una prueba de que existe un fuerte componente intra-industrial en el comercio alemán, que nos conduce a plantear la posibilidad de que existan intra-cadenas de unos productos con otros.

6.2. Comercio bilateral ¿Intercambio basado en un comercio intersectorial?

Para el caso de las exportaciones alemanas a China podemos comprobar, viendo el cuadro 6.2., que solamente el sector de la maquinaria y equipos de transporte (el sector 7) ha supuesto alrededor del 70% de las exportaciones totales. Las otras tres secciones con más peso son la de industria química y la de artículos elaborados (la 5, la 6 y la 8). Es decir, las ventas de Alemania hacia China tienen una composición similar a la que tienen sus exportaciones mundiales, pero con una concentración mucho más intensa.

Composición de las Exportaciones e importaciones (Unidad: Porcentaje sobre el toal) y Saldo de Alemania con China (Unidad: En miles de millones de euros corrientes). Clasificación SITC revion 3.	**Exportaciones de cada sector sobre el total**			**Importaciones de cada sector sobre el total**			**Saldo en miles de millones de euros.**		
	1999*	**2008**	**2012**	**1999**	**2008**	**2012**	**1999**	**2008**	**2012**
0: Productos alimenticios y animales vivos	0,25	0,19	0,73	2,25	1,57	1,52	-0,31	-1,26	-0,91
1: Bebidas y tabacos	0,01	0,06	0,14	0,04	0,03	0,06	-0,01	0,00	0,06
2: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	4,81	2,64	1,99	2,32	1,26	0,98	0,01	0,21	0,72
3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,13	0,16	0,19	0,44	0,38	0,06	-0,05	-0,25	0,11
4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,23	0,01	0,01	0,03	0,01	0,02	0,01	-0,01	-0,01
5: Productos químicos y productos conexos.	6,88	8,27	8,33	4,01	4,43	4,14	-0,08	0,22	2,98
6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	10,72	10,30	7,37	11,75	11,33	10,07	-0,93	-4,75	-3,80
7: Maquinaria y equipos de transporte	72,30	68,94	70,72	34,80	48,89	52,96	1,28	-8,50	7,46
8: Artículos manufacturados diversos	5,19	6,81	7,70	44,38	32,08	29,00	-6,06	-24,37	-22,57
9: Mercancías y operaciones no clasificadas	0,56	2,62	2,82	0,00	0,02	1,20	0,04	1,26	1,22
Total export e import de China sobre el Total mundial	1,34	3,03	6,07	3,07	7,06	8,58	-7,24	-37,45	-14,73
*En este año el total suma 101% en lugar de 100% por error de los datos de la OECD:									
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat									

Cuadro 6.2.

La tendencia durante el periodo ha sido la de reforzar aquellas secciones con mayor intensidad tecnológica (como son la 7 y en menor medida un ligero aumento de la 5), en detrimento de la sección llamada de bienes manufacturados (la 6) que ha ido perdiendo peso (la sección llamada de

artículos manufacturados diversos, la 8, en cambio ha ganado peso durante el periodo).

La composición de las importaciones alemanas desde China muestran una fuerte concentración en los cuatro sectores que caracterizan las exportaciones alemanas: el de maquinaria y equipos de transporte (7), el de industria química (5) y el de los sectores de artículos elaborados (6 y 8). Viendo la evolución en el tiempo podemos apreciar cómo se ha producido un incremento de la sección 7, que ha ido ganando peso, pasando de representar el 35% sobre el total en 1999 al 53% en 2012, en detrimento de la sección 8 que ha pasado de representar el 44% en 1999 al 29% en 2012, mientras que las secciones 5 y 6 permanecían más o menos constantes. Este cambio en la evolución es bastante significativo, ya que el crecimiento del total de las importaciones viene en parte impulsado por las compras de maquinaria y equipos de transporte (7), que se han multiplicado por 10 entre 1999 y 2012, mientras que el total de las importaciones desde China lo hacía por 7.

Así, en una primera aproximación, se puede concluir que el carácter de los intercambios bilaterales entre China y Alemania no tiene un perfil claramente inter-industrial, sino que refleja el mismo tipo de comercio intra-industrial que se observa en el conjunto del comercio exterior alemán (y que de acuerdo con Moreno y Posada (2006), sería más propio del comercio entre economías desarrolladas). Además, se puede apreciar claramente que el crecimiento de las importaciones durante este periodo ha supuesto un cambio cualitativo en la composición de las importaciones, en el sentido de intensificarse el comercio bilateral intra-industrial. Si en 1999 los sectores más intensivos en tecnología representaban el 35,3% del total de compras alemanas a China, la cifra correspondiente a 2012 fue de 53,47%. Y, así, los sectores menos intensivos en tecnología pasaron a suponer solamente un tercio del total.

Finalmente, hay que tener en cuenta que este comercio bilateral es de los pocos que conlleva un déficit para Alemania, siendo un déficit que se ha incrementado hasta 2008, como consecuencia de la ganancia de peso de China en las ventas a Alemania; aunque se ha reducido en los últimos años del periodo precisamente por el superávit de la sección de maquinaria y equipos de transporte (7).

Por tanto, la conjetura que realizábamos en relación a la tercera pregunta del trabajo no se cumple completamente: el comercio Alemania-China no se trata de un comercio típico de una economía desarrollada con una economía en vías de desarrollo donde su patrón de comercio se base en exportar maquinaria e importar bienes poco elaborados, porque el hecho es que China cada vez tiene un mayor peso en las importaciones de maquinaria y equipos de transporte. Habría, por tanto, que seguir profundizando para poder concluir con mayor precisión cómo se caracteriza este patrón bilateral de comercio.

6.3. Comercio intra-industrial: ¿con especializaciones en bienes distintos o similares?

Hemos descartado que exista un componente predominante inter-industrial en la relación comercial entre Alemania y China. Pero dentro del comercio intra-

industrial se podría dar dos patrones de comercio. Por un lado, podría ser que existiera un comercio bilateral donde Alemania mostrara capacidades competitivas relativas en unos bienes y que China las mostrara en otros bienes diferentes; bienes unos y otros que, aunque pertenezcan a la misma categoría industrial, no sean los mismos ni requieran recursos o capacidades productivas iguales. Por otro lado, podría ser que existiera un comercio bilateral donde Alemania y China se vendieran mutuamente los mismos tipos de bienes, y por tanto fueran bienes similares, pero diferenciados.

Para las exportaciones de Alemania hacia China, ya analizamos más arriba la concentración por sectores. Aquí destacamos que, además, existe una clara concentración dentro de cada sector; en concreto, en los subsectores vehículos de carretera (78), maquinaria eléctrica (77), otra maquinaria industrial (74) y maquinaria especializada (72). Esta concentración, por un lado, tiende a intensificarse más que la concentración de las exportaciones hacia todo el mundo y, por otro lado, tiende a afianzar el predominio de estos cuatro subsectores. Es significativo, como ocurría también en las exportaciones mundiales, que los subsectores de aparatos de telecomunicaciones y máquinas de oficina (76 y 75, respectivamente) tienen muy poco peso y además con una tendencia muy decreciente (especialmente para el caso del 76). Al margen de los subsectores del sector 7, el otro subsector que tiene un mayor peso es el de instrumentos profesionales científicos (87), con una cuota también mayor para China que para el total mundial.

Cuadro 6.3.1.

Composicón de las exportaciones Alemanas hacia China. Categoría SITC. Revision 3. Unidades: Porcentaje sobre el total	1999	2008	2012
7 - Maquinaria y equipos de transporte	87,04	68,94	70,72
71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza	9,86	4,92	3,57
72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias	12,68	10,24	7,53
73 - Máquinas para trabajar metales	4,77	4,65	4,67
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	9,99	14,45	11,11
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	2,64	0,68	0,35
76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido	9,91	1,01	1,07
77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)	10,32	13,28	10,11
78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)	9,66	15,11	27,93
79 - Otro equipo de transporte	2,46	4,61	4,38
8 - Artículos manufacturados diversos	5,19	6,81	7,70
87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.	3,11	4,61	5,59
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat			

Por tanto, podemos ver cómo existe un claro predominio en las exportaciones alemanas hacia China de productos de tecnología alta y medio-alta, coincidiendo con el patrón exportador de Alemania al resto del mundo y también en correspondencia con lo que cabría esperar del comercio bilateral de un país desarrollado en relación con uno en vías de desarrollo, como es China (dadas las necesidades, a priori, de este último de comprar en el exterior bienes de capital intensivos en tecnología).

Como hemos analizado antes, y podemos ver también en el cuadro 6.3.1., existe un claro peso en las importaciones de los mismos sectores que

predominan en las exportaciones. La diferencia de las compras alemanas a China, frente a sus importaciones mundiales, radica en que las importaciones de energía desde China no tienen casi peso sobre las importaciones totales. Y lo mismo ocurre con los demás sectores de bienes primarios.

La mayoría de las importaciones desde China se basan en productos de maquinaria y equipos de transporte. Y dentro de esta categoría fundamentalmente predominan tres subsectores: máquinas de oficina (75), aparatos de telecomunicaciones (76) y maquinaria eléctrica (77). Entre estos tres subsectores suman en 2012 alrededor del 43% de las importaciones totales. El sector de maquinaria eléctrica (77) tenía también un gran peso dentro de las exportaciones alemanas hacia china. En cambio, los sectores de máquinas de oficina (75) y aparatos de telecomunicaciones (76) son subsectores donde Alemania exporta muy poco hacia China (o hacia el resto del mundo). Además, estos tres subsectores son los únicos de la categoría 7 donde los saldos son negativos para Alemania representando más de 33.000 millones de euros de déficit si los sumamos.

Cuadro 6.3.2.

Composicón de las importaciones Alemanas desde China. (Uniades: Porcentaje sobre el total). Categoría SITC. Revision 3.	1999	2008	2012
6. Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	11,75	11,33	10,07
69: Manufacturas de metales.	4,82	4,41	3,93
7 - Maquinaria y equipos de transporte	34,80	48,89	52,96
71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza	1,38	0,82	1,09
72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias	0,51	0,92	1,01
73 - Máquinas para trabajar metales	0,23	0,28	0,30
74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)	1,54	2,97	3,42
75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	10,77	17,19	15,69
751: Máquinas de oficina	1,37	2,33	2,92
752 : Máquinas automáticas para procesamiento de datos	5,99	11,44	9,50
759 : Los repuestos y accesorios para máquinas de los grupos 751, 752	3,42	3,42	3,26
76: Telecomunicaciones y aparatos de grabación de sonido	8,16	10,20	12,15
761 : receptores de televisión	0,22	1,01	0,98
762: Aparatos receptores de radiodifusión	2,47	0,47	0,36
763 : grabadores o reproductores de sonido y televisión .	0,80	2,01	1,18
764: Equipos de telecomunicaciones (y piezas)	4,67	6,70	9,63
77: Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos.	10,79	13,07	15,00
771: Aparatos de electricidad (y sus partes)	1,89	1,24	1,46
772: Un aparato para circuitos eléctricos; de mesa y paneles.	1,36	1,81	2,07
773: Material de distribución de electricidad.	0,93	0,51	0,64
774: Aparatos de electrodiagnóstico para las ciencias médicas, etc.	0,05	0,19	0,22
775 Equipos de uso doméstico, eléctricos o no.	2,59	2,03	2,14
776: válvulas y tubos catódicos; diodos; circuitos integrados	0,82	4,74	5,27
778: maquinaria y aparatos eléctricos.	3,15	2,56	3,20
78. Los vehículos de carretera.	0,66	1,34	1,49
79: Otros equipos de transporte	0,76	2,09	2,81
8 : Manufacturas diversas	44,38	32,08	29,00
84 : Prendas y complementos de vestir	15,81	11,77	10,62
89 : Artículos manufacturados diversos.	14,43	11,09	7,81
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat			

Desagregando algo más, como viene en el cuadro 6.3.2., para analizar la composición de las compras alemanas a China en estos tres subsectores podemos ver que:

(I) Las importaciones de máquinas de oficina (75) están compuestas casi en dos terceras partes por máquinas de procesamiento automático (752). Éstos son productos completamente acabados y donde además la especialización de las exportaciones alemanas es débil (ya que apenas exporta a nivel mundial). Además, cabe destacar que el peso de las importaciones de Alemania desde China sobre las importaciones totales de Alemania para la sección 75 ha pasado de ser del 5,5% al 45,2%, lo que refleja claramente que China se ha convertido en el principal proveedor de este tipo de productos para Alemania.

(II) Las compras de aparatos de telecomunicaciones (76) están compuestas fundamentalmente por equipos de telecomunicaciones (764), que suponen más de dos tercios del total de este subsector. Se trata de un tipo de producto también acabado en el que Alemania apenas tiene especialización en sus exportaciones (ya que apenas exporta al exterior este tipo de producto) y con una evolución donde también se ha convertido China en uno de los principales países que provee este tipo de producto: las importaciones de Alemania desde China para la categoría 76 han pasado de representar el 8,5% de las importaciones totales de la categoría en 1999 al 33% en 2012.

(III) Sin embargo, para el caso del subsector de maquinaria eléctrica (77), las compras alemanas desde China están mucho menos concentradas, repartiéndose entre diferentes subsectores. Por un lado, están los tubos para televisión y otros catódicos, diodos y circuitos integrados (776), que han experimentado una tendencia creciente y suponen más de un tercio del total del subsector (77). También tienen un peso importante las importaciones de otras pilas, acumuladores, lámparas (778), los componentes eléctricos para aparatos (772), los electrodomésticos (775) y, en menor medida, los aparatos como transformadores y resistencias (771). En su mayoría se trataría de bienes intermedios y con coincidencia con los bienes que también Alemania exporta hacia el mundo.

En resumen podemos decir que Alemania exporta a China básicamente productos de la categoría de maquinaria y equipos de transporte (7), con la excepción de los subsectores 75 y 76, mientras que China se ha especializado en exportar a Alemania principalmente bienes de esos dos subsectores, junto con el subsector 77.

Por tanto, se observa un fuerte componente intra-industrial en el comercio bilateral entre Alemania y China, a nivel de un dígito. Pero si se descomponen los flujos de comercio dentro de cada sector, podemos ver que mayoritariamente se trata de flujos de productos distintos. Así, podemos ver, a nivel de al menos dos dígitos, especializaciones autónomas y diferentes en cada país, sugiriendo una cierta “complementariedad” de su comercio y no tanto una competencia directa.

Una excepción a esas especializaciones diferentes a nivel de dos dígitos sería el sector (77), que presenta un peso importante tanto en las compras de China a Alemania como en las de Alemania a China. En este subsector parecería, en principio, que sí podría haber competencia entre ambos países. No obstante, como se trata de bienes no acabados, podría también conjeturarse que el

comercio bilateral forma parte de cadenas internacionales de valor basadas en diferentes dotaciones de tecnología en cada país. Esta cuestión cabría estudiarla con mayor rigurosidad y detalle que lo que se ha podido abordar en esta primera aproximación que supone este trabajo.

El segundo componente clave en las exportaciones de China hacia Alemania ha sido la sección (8) que ha ido perdiendo peso en favor de la sección (7).

Básicamente la mayor parte de este sector viene explicado por dos subsectores: (I) Sobretodo el (84) confecciones y prendas de vestir, que representa más de un tercio del total y el de (89) artículos elaborados diversos. Ambos característicos de un comercio bilateral inter-industrial donde China se especializa en sectores intensivos en trabajo. Pero la evolución durante el periodo ha sido la de pérdida de peso de estos sectores, aunque siguen representando el principal sector en el que China obtiene más de 20,000 millones de euros de superávit en su comercio bilateral con Alemania.

Por último, el tercer componente destacable pero con mucho menor peso es la sección 6, donde básicamente se exportan productos a Alemania que tienen que ver con derivados de textiles y minerales no metálicos (cerámica, vidrio, etc.). Esta categoría tiene las mismas implicaciones que la anterior, es decir, características de un patrón inter-sectorial basado en sectores con mayor intensidad en mano de obra y con un claro superávit a favor de China pero mucho menor que el de la sección 8.

7. Conclusiones finales

El sector exterior ha sido clave en la evolución del crecimiento económico de Alemania. El fuerte incremento de sus exportaciones, junto con un crecimiento más moderado de sus importaciones, ha conseguido impulsar un saldo exterior positivo que ha elevado con rapidez su peso respecto al PIB. Existen claras evidencias para afirmar que la dinámica del modelo productivo alemán, reforzando aquellos sectores más intensivos en tecnología, se ha trasladado al ámbito de la exportación. La caracterización del patrón exportador alemán se podría resumir en dos aspectos:

- Fuerte concentración de sus exportaciones en sectores intensivos en tecnología: maquinaria y equipos de transporte, industria química e instrumentos científicos y profesionales.

- Fuerte relación entre el saldo exterior de esos sectores, que son los que han protagonizado la especialización, y una intensificación de las capacidades productivas internas.

Por tanto, la evolución que ha experimentado Alemania en su patrón de crecimiento ha venido marcada por un reforzamiento de aquellos sectores más competitivos de su economía que además tenían ya una propensión exportadora importante. El fuerte aumento del grado de apertura alcanzado por un país tan grande como Alemania y en tan pocos años confirma que la estrategia de crecimiento ha estado basada en las exportaciones. De ello deriva un posible tema de investigación futura como es analizar las

consecuencias de esa estrategia y valorar los resultados económicos logrados, a la vista de las tasas de crecimiento generales de la economía.

La misma caracterización del patrón comercial se verifica al analizar únicamente las exportaciones fuera de la zona euro. En este caso los rasgos son aún más intensos (mayor concentración, crecimiento de exportaciones más notable, etc.), lo que se ha traducido en un incremento del peso del comercio exterior fuera del euro sobre el total. Si además tenemos en cuenta que este proceso se ha llevado a cabo durante inicio y desarrollo de la unión monetaria en Europa, al contrario de lo que comúnmente se piensa, el mayor crecimiento exportador ha tenido lugar fuera de la zona euro y no tanto hacia los países del sur de la zona euro. Por tanto, parece que el factor tasa de cambio, a priori, no ha sido tan relevante para explicar este incremento exportador ya que, en condiciones donde ha predominado la apreciación del euro respecto de las otras divisas importantes, hubiera sido más lógico que aumentasen más las ventas dentro de la zona euro donde no tendría influencia tipo de cambio. Se trata de otro posible tema de investigación en el futuro.

En ese contexto de fuerte crecimiento comercial fuera de la zona monetaria, cobra importancia el papel que ha jugado China ya que ha pasado a ser uno de los principales socios para Alemania tanto desde el punto de vista exportador como de las importaciones. Un rasgo sobresaliente del comercio bilateral Alemania-China es el peso determinante del comercio intra-industrial, sobre la base del intercambio dentro del sector de maquinaria y bienes de equipo. A esto se suma que China es uno de los pocos países con los que la relación bilateral comercial de Alemania conlleva un déficit.

Este comercio intra-industrial, que se ha manifestado cada vez con más peso, se concentra sobre todo en tres subsectores por el lado de las importaciones chinas: el de maquinaria eléctrica (77), el de maquinaria de oficina y procesamiento de datos (75), y el de aparatos de telecomunicaciones y grabadores/reproductores de sonido (76). Las características de este comercio intra-industrial se pueden resumir brevemente en:

- Por un lado, los subsectores 75 y 76, donde China se ha convertido en el principal proveedor para la economía alemana de estos productos, donde hay un fuerte déficit en el comercio bilateral de estos subsectores y, además, se trata de productos acabados. Estos dos subsectores ponen de manifiesto cómo, a pesar de existir un importante grado de comercio bilateral intra-industrial (en el sentido de ser comercio de maquinaria y equipos de transporte, sector 7), el intercambio entre estos dos países es más bien de bienes diferentes – Alemania apenas exporta a China productos de estos dos subsectores. En otras palabras, y generalizando, dentro del sector 7 Alemania demuestra capacidades competitivas en subsectores de bienes de equipo de mayor complejidad tecnológica; mientras que China lo hace en subsectores de bienes acabados de menor complejidad tecnológica[27].

[27] Ello nos remite a ideas como las del ciclo del producto de Vernon, donde el cambio estructural en países menos desarrollados se produciría aprovechando la estandarización de producción de bienes más

- En el caso del subsector 77, también se observa un fuerte déficit para Alemania en su comercio bilateral con China. Se trata de un sector de productos no acabado y donde Alemania tiene también una significativa cifra de exportaciones hacia China. Para este subsector, por tanto, sí se confirmaría la naturaleza intra-industrial constatada en el análisis desagregado a un solo dígito. Cabe conjeturar (lo que podría ser una extensión de esta investigación) los motivos de ese comercio de bienes similares: que sean bienes sustitutivos al desagregar el análisis a tres dígitos, que se trate de comercio por diferenciación de producto, que se hayan establecido cadenas de valor dentro de procesos productivos internacionalizados...

Sintetizando lo observado: (1) las exportaciones alemanas con respecto al resto del mundo reflejan los cambios que se han venido produciendo en los sectores productivos alemanes; (2) la expansión exportadora y el importante peso de los sectores de alto y medio-alto contenido tecnológico no algo exclusivo a sus relaciones intra-zona euro, sino que se observa también fuera; (3) el comercio bilateral con China refleja también, y de manera más intensa, estas características; (4) dicho comercio bilateral tiene un considerable carácter intra-industrial a nivel de un dígito, reflejando el ascenso chino en capacidades competitivas de cierta complejidad tecnológica[28]; y (5), no obstante, desagregando a nivel de dos dígitos, el comercio Alemania-China sí manifiesta rasgos propios del comercio entre países de distintos niveles de desarrollo tecnológico.

Todo ello sugiere que sería de interés profundizar en el comercio de Alemania y de China, y los factores explicativos de las especializaciones y capacidades competitivas de uno y otro. ¿Cuáles son las causas que explican que China vaya ganando espacio en su relación bilateral con Alemania en sectores de mayor intensidad tecnológica que antes ocupaban otros países desarrollados? ¿Qué papel, en este sentido, están jugando las deslocalizaciones de las empresas productivas alemanas? ¿Es previsible que en un futuro estas tendencias se refuercen y que se intensifique el comercio intra-industrial a niveles de más de un dígito?

8. BIBLIOGRAFÍA

AMSDEN, A. H (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”. Revista de la cepal Nº 82, abril, pp.75-90. http://goo.gl/JSKpcG

BERNARD, A. B. (2007): “Firms in international trade”. National bureau of economic research. Working Paper No. 13054, Cambrigde. http://goo.gl/aZlV4L

complejos. De nuevo, comprobar si el patrón de exportaciones chinas se ajusta a esas teorías excede la intención de este trabajo.

[28] Un ejemplo de ello es lo que la prensa llama “La nueva ruta de la seda”, como se puede consultar en el artículo de El País (Marzo, 2014): “La nueva ruta de la seda acaba en Duisburgo”.

BOLETÍN ECONÓMICO DEL ICE. Nº 2765. (2003): “El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial”. Subdirección general de estudios del sector exterior. http://goo.gl/uIkJ8j

DONCEL, L. (2014): “La nueva ruta de la seda acaba en Duisburgo”. En El País. 1 de mayo de 2014. http://goo.gl/OthD77.

FANJUL, E. (2011): “el «consenso de beijing»: universalidad y particularidad del modelo chino”. En la reviste ICE marzo-abril. No. 859, pp. 47-53. http://goo.gl/4fA31u

FELIPE, J. y KUMAR, U. (2011): “Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again”. Working Paper No. 651, Levi Economics Institute. http://goo.gl/OANspv

GARZÓN, E. (2014): “Especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana (1999-2007)”. Trabajo fin de máster, Madrid, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid.

GONZÁLEZ, Raquel (2011): “Diferentes teorías del comercio internacional”. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, N. º 858, Enero-Febrero 2011, pp. 103-117. http://goo.gl/6Z7lTJ

KRUGMAN, P. (1980): “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”. American Economic Review, Vol. 70, No. 5, December 1980, pp. 950-959. http://goo.gl/ceMECn

KRUGMAN, Paul (1998). “What’s new about the new economic geography?”. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 14, No. 2. Summer 1998, pp. 7-1. http://goo.gl/vlOkcu

KRUGMAN, P. R., OBSTFELD M., (2008):“Economía Internacional Teoría y Política”. Séptima edición, Madrid, Editorial Pearson.

LIN, J. Y. (2010): “The China Miracle Demystified”, Paper prepared for the panel on “Perspectives on Chinese Economic Growth” at the Econometric Society World Congress in Shanghai on August, 19, 2010. http://goo.gl/6JdKlc

LOBEJÓN, L. F. (2001): “Comercio Internacional”, Madrid, Akal.

LUQUE, V. (2014): “Débil crecimiento y transformación productiva: Un análisis de la economía alemana durante el periodo 1995-2007”. Trabajo fin de máster, Madrid, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid.

MORENO, A. I. y POSADA. H. M. (2006): “Definición teórica y medición del Comercio Intraindustrial”. Borradores del Centro de Investigaciones Económicas Universidad de Antioquia. (Colombia). http://goo.gl/m5gZhH

PORTER, M. E. (1990): “The competitive advantage of Nations”. Harvard Business Review, march-april 1990, pp. 71-91. http://goo.gl/cisoXH

PUERTO, L. M. (coord.), 2008: “Economía para el desarrollo. Lecturas desde una perspectiva crítica”. Madrid, Catarata,

RONCAGLIA, A. (2005): “La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico”. Prensa Universitaria de Zaragoza (Zaragoza, 2006), pp. 163-205, 245-281 y 461-505.

SOSVILLA, S. (2011): “Teorías del tipo de cambio”. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. Enero-Febrero 2011. N. º 858, pp. 23-37. http://goo.gl/vwCTKv

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Competitividad y comercio exterior de la industria de bienes de equipo de España y Alemania (1993-2008): ventaja absoluta y costes relativos.

Fahd Boundi Chraki

Universidad Complutense de Madrid

COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE EQUIPO DE ESPAÑA Y ALEMANIA (1993-2008): VENTAJA ABSOLUTA Y COSTES RELATIVOS

COMPETITIVENESS OF CAPITAL GOODS INDUSTRY IN SPAIN AND GERMANY (1993-2008): ABSOLUTE ADVANTAGE AND RELATIVE COSTS

Fahd Boundi Chraki

Universidad Complutense de Madrid

fahdbc@gmail.com

Resumen

El presente trabajo realizará un análisis comparativo del sector de bienes de equipo de España y Alemania, con el objeto de desentrañar los determinantes de la competitividad de esta industria. La hipótesis central es la siguiente: la industria de bienes de equipo de Alemania es más competitiva debido a su mayor productividad real y sus menores costes relativos. De este modo, se partirá de la teoría clásica y marxiana de la formación de los precios, y el modelo de las ventajas absolutas de Anwar Shaikh. Para nuestro propósito, se calculan los índices de costes laborales unitarios reales y, posteriormente, se contrasta empíricamente la teoría de la ventaja absoluta.

Palabras clave: precios, costes laborales, productividad, comercio exterior, ventaja absoluta.

JEL: B51, D24, F10, F20

Abstract

This paper makes a comparative analysis of the capital goods industry in Spain and Germany, in order to explain the determinants of competitiveness in this industry. The main hypothesis is: the German capital goods industry is more competitive as a result of its higher productivity and its lower relative costs. Thus, we will start from the classical and Marxian theory of price formation, and the model of the absolute advantages of Anwar Shaikh. Subsequently, the rates of real unit labor costs are calculated and the absolute advantage's theory is tested empirically.

Key words: prices, labor cost, productivity, international trade, absolute advantage.

JEL classifications: B51, D24, F10, F20

1. Introducción

La actualidad económica, fuertemente marcada por la crisis, ha resucitado el clásico debate sobre la relación entre los salarios y la competitividad. Baste decir que desde tiempos de David Ricardo han corrido ríos de tinta a este respecto, pues la economía política nunca dejó de lado la discusión en torno a cuál sería el efecto de una reducción de los costes salariales reales en la balanza comercial.

Hoy, como entonces, nos encontramos inmersos en esta cuestión, puesto que para hacer frente a la actual crisis, varias voces se han manifestado a favor de estimular la economía a través del comercio internacional. Sin embargo, en la década de 1930, Michal Kalecki ya hubo de señalar las limitaciones de esta estrategia para remediar las crisis recurrentes del modo capitalista de producción:

> *Se dice con frecuencia que uno de los remedios contra la depresión es la captura de nuevos mercados extranjeros. Pero lo que no se suele añadir es que en este contexto lo esencial es el incremento del excedente de exportaciones y no el incremento de las exportaciones en términos absolutos. (Kalecki, 1970: 41)*

En efecto, la estrategia dirigida a capturar nuevos mercados será tanto más eficaz cuanto mayor sea el saldo comercial, pues el incremento de los beneficios[1] estimulará las decisiones de inversión[2] y, en consecuencia, será posible la recuperación económica.

Empero, esta línea de causalidad tan lógica es más compleja de lo que pudiera parecer a primera vista, a saber; por norma se ha establecido que el comercio exterior se rige por la condición de Marshall-Lerner-Robinson[3], la cual descansa en el postulado de que la devaluación del tipo de cambio nominal incrementará las exportaciones y mejorará el saldo comercial (Lerner, 1934; Bahmani-Oskooee, 1984, 1998; Robinson, 1985a, 1985b; Bhaduri, 1990; Bahmani-Oskooee y Kara, 2005; Wang, 2009; Krugman y Obstfeld, 2011).

Cabe subrayar, no obstante, que el efecto positivo en la balanza comercial se alcanzará en el largo plazo, pues en el corto plazo el comportamiento

[1] Para Kalecki (1970), los beneficios representan la suma del consumo individual de trabajadores y capitalistas, más la inversión productiva, más el saldo comercial.

[2] Claro está, las decisiones de inversión están sujetas a la tasa de ganancia realizada y esperada. Así, el incremento de los beneficios vía exportaciones reanimaría, presumiblemente, la tasa de ganancia, estimulando de este modo la inversión productiva (Boundi Chraki, 2014).

[3] Vale la pena señalar que la conocida condición Marshall-Lerner había sido anticipada por Joan Robinson, pues ya en 1933, la economista británica había analizado en detalle la relación existente entre la elasticidad precio-cantidad de las exportaciones y las importaciones y la balanza comercial de una nación (Robinson, 1985a, 1985b). Por ello, *stricto sensu*, la condición Marshall-Lerner debería denominarse condición Marshall-Lerner-Robinson o, en su defecto, condición de la elasticidad crítica (Wang, 2009).

importador de la economía no se habrá modificado. Consecuentemente, el incremento del precio de las importaciones en términos de moneda nacional se trasladará al déficit de la balanza comercial, en la medida en que el aumento de las exportaciones no contrarrestará la elevación de los precios de importación. El efecto, pues, de devaluación externa se materializará en el largo plazo, por cuanto la elevación del precio de las importaciones contraerá su demanda durante el ajuste. Ahora bien, hemos de mencionar que la condición Marshall-Lerner-Robinson toma en consideración la elasticidad precio-cantidad de las importaciones y las exportaciones, ya que, como señala Kalecki:

> *Cuanto mayor sea la dependencia de una economía en las importaciones y cuanto más difícil le sea expansionar sus exportaciones por medio de la depreciación (debido, por ejemplo, a la elevación de los aranceles por parte de otros países), tanto más pronto alcanzará su punto máximo el auge engendrado por las exportaciones internas. (Kalecki, 1970: 54)*

Efectivamente, si la economía que ha decidido devaluar el tipo de cambio nominal es altamente dependiente de las importaciones, es harto complicado que el efecto de la devaluación estimule la economía, puesto que su industria requerirá de bienes extranjeros para expandir su producción.

Esto mismo sucede en el caso de la economía española, lo que nos lleva a preguntarnos si la alta dependencia energética y el menor grado de innovación tecnológico condenan, *sine die*, a la industria española a una posición competitiva desfavorable. De ser así, el efecto de la devaluación exterior sería mínimo e inclusive podría agravar en el largo plazo los problemas estructurales derivados de la dependencia de las importaciones de bienes de equipo, materias primas y bienes intermedios. En otras palabras, una devaluación del tipo de cambio no sólo parece no erigirse como la solución, sino que podría agravar las consecuencias de la crisis actual.

A partir de esta idea se construye nuestro trabajo, el cual centrará sus esfuerzos en la industria de bienes de equipo, en cuanto que industria matriz para el proceso de acumulación de capital. Para ello, se comparará la industria de bienes de equipo española con la alemana, pues el debate actual orbita alrededor de la capacidad exportadora de Alemania (Meurers, 2006; Hermann, 2008). En nuestro objeto, aplicaremos el modelo de la *ventaja absoluta* de Anwar Shaikh (2000, 2006, 2009), considerando como factores principales de la competitividad, las condiciones técnicas de producción, los costes relativos y la productividad real del trabajo.

Por tanto, nuestra hipótesis de partida será la siguiente: la mejor posición competitiva de la industria de bienes de equipo de Alemania se debe a su mayor productividad real relativa y, en consecuencia, a sus menores costes relativos. Así pues, para responder a nuestra pregunta de partida y contrastar nuestra hipótesis central, estructuraremos el presente trabajo en tres epígrafes: 1) el epígrafe primero corresponde al marco teórico, el cual se divide en dos apartados; el primero analizará la teoría de la formación de los precios de los clásicos y Marx, en tanto que en el segundo se comparará el modelo de comercio exterior de Ricardo con el modelo de las ventajas absolutas de Shaikh. 2) Nuestro segundo epígrafe concierne a la metodología, donde

presentaremos las variables esenciales para nuestro modelo y su aplicación en el análisis empírico. 3) En el tercer epígrafe, contrastaremos empíricamente el modelo de las ventajas absolutas para el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania y España. Por último, se extraerán unas breves conclusiones.

2. Marco teórico

2.1. Teoría de los precios en los clásicos y Marx

Antes de adentrarnos en la teorización del modelo de las *ventajas absolutas* de Shaikh, dedicaremos este apartado a analizar la teoría de los precios de los clásicos y Karl Marx. Como es bien sabido, tanto Adam Smith (1958) como David Ricardo (1973), analizaron el problema de la formación de precios a través de la *teoría valor trabajo*, esto es, la teoría objetiva del valor. Por tanto, las condiciones técnicas de producción determinarán los precios (Ricardo, 1973; Marx, 1978; Dobb, 1993; Shaikh, 2009; Boundi, 2014). En vista de ello, Ricardo, a diferencia de sus contemporáneos franceses, Jean Baptiste Say y Auguste Cournot (Perlman, 1974; Boundi, 2014; Mattick, 2014), no consideró la oferta y la demanda como factores últimos en la determinación de los precios:

> *Lo que regula, en definitiva, el precio de las mercancías es el coste de producción, y no, como se ha dicho frecuentemente, la regulación entre la oferta y la demanda; esta relación puede afectar el valor de mercado de un artículo hasta que sea ofrecido en cantidad mayor o menor, según el aumento o disminución que haya experimentado la demanda, pero esto será sólo un efecto pasajero. (Ricardo, 1973: 318)*

En efecto, para Ricardo son los costes de producción los reguladores de los precios y, por ende, éstos serán tanto mayores cuanto mayores sean los costes productivos, y viceversa. Cabe destacar, sin embargo, que el economista clásico reconoce la influencia de la oferta y la demanda en la determinación del *precio de mercado* de la mercancía, pero ésta, baste decir, será transitoria, pues: “Si la demanda de sombreros se doblase, el precio subiría inmediatamente, pero el alza sería pasajera, a menos que el coste de producción de los sombreros, o, lo que es lo mismo, su precio natural, se viese aumentado también” (Ricardo, 1973: 320).

Debemos detenernos en esta cuestión, puesto que los *precios de mercado*, como subraya Ricardo (1973), están regulados por los *precios naturales* y, por consiguiente, las fluctuaciones de la oferta y la demanda estarán sujetas al principio fundamental; la igualdad de rentabilidad. Esto es, en un escenario dominado por la competencia real[4] de capitales, el proceso de igualación de las

[4] El concepto de competencia real es de suma importancia, por cuanto se diferencia por completo de las definiciones de competencia real y competencia imperfecta. En la teoría clásico-marxiana, se postula un escenario en el que prevalece una guerra de capitales y precios que conduce al abaratamientos de las mercancías, pues las empresas con la capacidad de producir mercancías más baratas regulan el precio de mercado y obligan al resto de competidores a enfrentar el progreso tecnológico que imponen las primeras (Marx, 2006c).

tasas de ganancia entre sectores regulará los flujos de capital. Así, el sector cuya tasa de ganancia creciese por encima de la tasa media, atraerá un mayor número de esos flujos de capital (Shaikh, 2009; Boundi 2014a).

De este modo, la masiva entrada de capitales a este sector hará que crezca por encima de la demanda, presionando a la baja el *precio de mercado* hasta igualarse con la tasa media de ganancia o, lo que es lo mismo, la rentabilidad media. A partir de este principio, Adam Smith y Ricardo infirieron que "detrás de una constelación de precios constantemente cambiantes, hay otro conjunto de precios más básicos, que operan como centros de gravedad de los precios de mercado e incorporan unas tasas de ganancia más o menos iguales" (Shaikh, 2009: 26). Estos precios básicos no son otros que los *precios naturales* o, en términos de Marx, los *precios de producción*.

Vale la pena señalar que los *precios naturales*, o *precios de producción*, representan la suma de los costes de producción más la tasa media de ganancia[5] (Marx, 2006c) y, por consiguiente, el incremento de los salarios reales no tiene por qué elevar el nivel de precios. Por tal razón, Ricardo (1973) y Marx (1978) rechazaron el principio comúnmente aceptado por sus contemporáneos; los *salarios determinan los precios de las mercancías*:

> *Expresado en su forma más abstracta, el dogma de que los salarios determinan los precios de las mercancías viene a decir que el valor se determina por el valor, y esta tautología sólo demuestra que, en realidad, no sabemos nada del valor. Si admitiésemos semejante premisa, toda discusión acerca de las leyes generales de la Economía Política se convertiría en pura cháchara. (Marx, 1978: 203)*

La aguda, como contundente, crítica de Marx contra "el dogma de que los salarios determinan los precios", hallaba en la evidencia de su época su mejor arma, pues los trabajadores industriales ingleses del siglo XIX, aun percibiendo un salario real relativo[6] mayor que el de cualquier trabajador fuera de Inglaterra, batían "a todas las demás naciones por la baratura de sus productos" (Marx, 1978: 201). En efecto, el aserto que constituía al salario

Por el contrario, en las teorías de la competencia perfecta e imperfecta, al ser estáticas, no toman en consideración el cambio técnico, lo que reduce el análisis a la dicotomía entre el modelo precio-aceptante y el modelo precio-determinante (Guerrero, 1994). No obstante, aun con estas diferencias, varias escuelas influenciadas por el pensamiento de Marx, como la neomarxista, han preferido desarrollar la teoría de la competencia imperfecta, al considerar que el capitalismo había entrado en una fase en la que los monopolios y los oligopolios dominan los mercados y, en consecuencia, éstos tienen la capacidad de fijar los precios para obtener ganancias extraordinarias (Boundi Chraki, 2013).

[5] Cabe destacar, sin embargo, una gran diferencia entre los clásicos y Marx; para Adam Smith y Ricardo, el precio de producción es la suma de dos partes, esto es, los salarios más las ganancias. Para Marx (2006b; 2006c), reducir el precio al valor agregado equivale a incurrir en un error mayúsculo, pues el precio de producción no es el resultado de dos partes, sino de tres, a saber; el capital constante, el capital variable y la tasa media de ganancia.

[6] En este caso, nos referimos con salario relativo, al salario relativo entre naciones, y no el salario relativo a ganancias. El salario relativo en términos reales, es el cociente de salarios reales de dos naciones cualesquiera, en tanto que el salario real relativo a ganancias, es el cociente de los salarios reales recibidos por los trabajadores y el total del valor de la mercancía creado o, en otras palabras, la participación del salario real en la creación de nuevo valor creado, en proporción a la parte del valor del trabajo correspondiente al capital.

como determinante último de los precios de las mercancías parecía diluirse ante esta evidencia. No obstante, cabe preguntarse por qué los industriales ingleses del siglo XIX producían mercancías más baratas si, como hemos dicho, su salario real relativo era superior al de sus homónimos extranjeros.

La clave para responder a esta disyuntiva se halla en las variaciones de los costes de producción. Como subraya Isaak Rubin: “Si la tasa media de ganancia no cambia, entonces los precios de producción cambian cuando cambian los costes de producción” (Rubin, 1974: 290). Por tanto, los costes de producción de las mercancías se verán modificados en los siguientes casos:

> *1) cuando la cantidad relativa de medios de producción y el trabajo necesario para la producción cambia, o sea, cuando cambia la productividad del trabajo en la esfera considerada de la producción, dados precios constantes; 2) cuando los precios de los medios de producción cambian; esto presupone cambios en la productividad del trabajo en las ramas que producen esos medios de producción (si permanecen constantes las cantidades relativas de bienes de producción y fuerza de trabajo). (Rubin, 1974: 290-291)*

En ambos supuestos, los costes de producción se ven alterados por los cambios en la productividad del trabajo y, consiguientemente, por las variaciones en el *valor trabajo* (Rubin, 1974). En otras palabras, los precios variarán conforme a cómo lo haga la productividad del trabajo. Así, la paradoja que señaló Marx (1978) en su obra *Precios, salarios y beneficios,* respondía al hecho de que la productividad del trabajo de los industriales ingleses del siglo XIX era superior a la de sus competidores extranjeros. En efecto, las industrias que gocen de mayor productividad tendrán la capacidad de producir mercancías con menores precios de producción.

Llegados a este punto, hemos de considerar otro aspecto; la relación entre el *precio de producción* y el *precio de mercado*. El *precio de producción* “corresponde al equilibrio del capital invertido en las diferentes esferas” (Rubin, 1974: 283), en tanto que el *precio de mercado* fluctuará alrededor del *precio de producción*, pudiendo estar unas veces por encima, y otras por debajo del mismo (Ricardo, 1973; Marx, 1978).

Mas, como señalamos, el *precio de producción* actúa asimismo como un centro de gravedad que regula los *precios de mercado*, pues las oscilaciones de estos últimos dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda. Empero, como subraya Marx, “la oferta y la demanda *tienen* que tender siempre a equilibrarse, aunque sólo lo hagan compensando una fluctuación con otra, un alza con una baja, y viceversa” (Marx, 1978: 209). Es decir, los *precios de mercado* tienden a converger a los *precios de producción*, lo que, en consecuencia, implica que las mercancías se venden por su *precio natural* o, lo que es lo mismo, por su *precio de producción*. Dicho de otro modo, el equilibrio entre la oferta y la demanda no se alcanzará de manera aleatoria, sino que estará regulado por las condiciones técnicas de producción (Ricardo, 1973; Rubin, 1974; Marx, 2006b, 2006c).

En efecto, es el valor el que determina la oferta y la demanda, y no al revés como postula el equilibrio parcial neoclásico (Rubin, 1974; Lange, 1974). Sin

embargo, Ricardo, tras comprender la relación entre los *precios de mercad*o y los *precios de producción*, se propuso llegar más lejos, a saber: el economista clásico, dice Shaikh, "adujo que, en general, los cambios en esos precios de producción relativos eran consecuencia de cambios en la magnitud relativa de las cantidades totales de trabajo requeridas por las mercancías correspondientes" (Shaikh, 2009: 27).

Consiguientemente, las cantidades de trabajo serán la suma del tiempo de trabajo directo para producir una mercancía, más el tiempo de trabajo indirecto para la producción de los medios de producción, más el de los medios de producción de aquellos medios de producción, etc. (Shaikh, 2009). Así, Ricardo estableció que los precios de producción relativos serían prácticamente iguales a las cantidades relativas de los requerimientos totales de trabajo (Shaikh, 2009). Bajo esta idea se construye el modelo de comercio internacional de Ricardo basado en los costes comparativos y la ventaja comparativa.

Mas, como veremos en nuestro siguiente apartado, Ricardo entró en la siguiente contradicción; el economista inglés, quien otrora consideró como reguladores de los precios, los costes de producción, no dudó en aceptar la *teoría cuantitativa del dinero* al analizar el comercio exterior. Postulado, éste último, totalmente contradictorio con la teoría de la formación de los precios anteriormente analizada y que, sin embargo, constituye la base del edificio teórico del modelo de comercio exterior ricardiano.

2.2. Modelo de comercio internacional de Shaikh: ventaja absoluta vs ventaja comparativa

En el presente apartado analizaremos el modelo de comercio exterior de Shaikh (2000), el cual, baste decir, se erige como la antítesis de los modelos de Ricardo (1973) y de Heschker-Ohlin-Samuelson[7] (Shaikh, 2000, 2009). Por ello, para poder introducirnos en la propuesta teórica de Shaikh, debemos analizar algunos aspectos esenciales que definen el modelo ricardiano de las *ventajas comparativas*. En primer lugar, en el estudio del comercio entre naciones se ha establecido, por norma general, el análisis de los costes comparativos y la ventaja comparativa de Ricardo, quien hubo de exponer cómo pasar de las leyes de la competencia dentro de las fronteras de un país a las leyes de la competencia entre naciones (Leontief, 1988; Shaikh, 2009).

En segundo lugar, Ricardo (1973) postuló que los términos de intercambio (los precios relativos internacionales) se modificarían hasta alcanzar el equilibrio comercial entre naciones. En consecuencia, los costes reales relativos en modo alguno influirían en los términos de intercambio, pues éstos se encontrarían sujetos a los comportamientos de las empresas maximizadoras de beneficios. Asimismo, la *teoría cuantitativa del dinero* o, en términos de David Hume, *species-flow*, actuaría como regulador del comercio exterior en el modelo de Ricardo. El mecanismo sería, pues, el siguiente. El país con mayores costes reales relativos comenzaría desde una posición desventajosa y

[7] Como es bien sabido, el propio modelo ricardiano representa el soporte teórico para el de Heschker-Ohlin-Samuelson.

poco competitiva, viéndose obligado a importar mercancías del país con *ventaja absoluta*[8].

Consecuentemente, estas importaciones harán reducir las reservas de dinero del país importador. Por el contrario, el país exportador habrá visto incrementarse la cantidad de dinero dentro de sus fronteras. De esta forma, el país importador comienza a experimentar el descenso del nivel de precios, en tanto que en el país exportador ocurrirá todo lo contrario. Así pues, el país que partía con mayores costes reales relativos se verá beneficiado del descenso de sus precios, mientras que el país que inicialmente tenía ventaja absoluta, comenzará a importar bienes de su competidor extranjero.

A partir de este mecanismo, Ricardo (1973) adujo que ambos países se harían igual de competitivos y, por lo tanto, no podrían persistir en el largo plazo los superávit o déficit en la balanza comercial. Empero, el mecanismo que establece la *teoría cuantitativa del dinero* presenta varias limitaciones que deben ser analizadas en detalle. En primer término, como subraya Gunnar Myrdal, la *teoría cuantitativa del dinero* "postula una determinada relación cuantitativa entre la cantidad de dinero –o más generalmente medios de pago-, por una parte, y el nivel general de precios, por otra" (Myrdal, 1999: 61). Esta relación se expresa como sigue:

$$M \cdot V = P \cdot Y \tag{2.1}$$

En segundo término, se deduce de la expresión (2.1) que la cantidad de dinero (medios de pago), *M*, por la velocidad de circulación, *V*, es igual al nivel general de precios, *P*, por el nivel de producto, *Y*. Por tanto, el nivel general de precios se puede expresar de la siguiente forma:

$$P = \frac{(M \cdot V)}{Y} \tag{2.2}$$

La ecuación (2.2) establece que el nivel general de precios es igual a la cantidad de dinero por la velocidad de circulación entre el nivel de producto. En vista de ello, cuanto mayor es cantidad de dinero tanto mayor será el nivel de precios. Dicho de otro modo, el aumento de la masa monetaria será directamente proporcional al aumento de los precios. Cabe añadir que la *teoría cuantitativa del dinero* establece que la utilización de la capacidad instalada es plena y la circulación del dinero constante. Por lo tanto, nuestra expresión puede simplificarse a la siguiente igualdad:

$$\Delta P = \Delta M \tag{2.3}$$

De (2.3) se infiere que el incremento del nivel general de precios es proporcional al incremento de la masa monetaria. Se desprende, pues, la

[8] En el famoso ejemplo de Ricardo (1973), el economista clásico arguye que Portugal, como nación más competitiva, presenta ventaja absoluta en paños y vinos, pero a medida que comienzan a ponerse en movimiento los automatismos del comercio internacional, la ventaja absoluta se diluye, alcanzando el equilibrio entre las balanzas comerciales de Portugal e Inglaterra.

neutralidad del dinero postulada por Hume y Ricardo (Lange, 1974), por cuanto el incremento de la cantidad de dinero tendrá efectos en el nivel de precios y los salarios nominales, mas no así en el saldo monetario real y el salario real. En otras palabras, un aumento proporcional de la masa monetaria, el precio y los salarios nominales, mantendrá constantes las variables en términos reales (Bhaduri, 1990):

$$\frac{\Delta M_0}{\Delta P_0} = \frac{\Delta M_1}{\Delta P_1}; donde\ \Delta M = \Delta P \qquad (2.4)$$

$$\frac{\Delta W_0}{\Delta P_0} = \frac{\Delta W_1}{\Delta P_1}; donde\ \Delta W = \Delta P \qquad (2.5)$$

No obstante, como señala Myrdal, el mecanismo que establece la *teoría cuantitativa del dinero* es incompatible con la teoría general de los precios, pues ésta considera el dinero como una mercancía cualquiera:

> *Una integración más estricta de esta teoría monetaria con la teoría general de los precios, la cual, por supuesto, presupondría que el dinero pueda tratarse de la misma manera que otros bienes y que pueda integrarse en el sistema de la formación de los precios, no es lógicamente posible mientras la teoría monetaria utilice el dinero y la cantidad de dinero como elemento principal de su explicación. (Myrdal, 1999: 61)*

Dicho de otro modo, la *teoría cuantitativa del dinero* soslaya la naturaleza del dinero como *equivalente general*. Por último, Marx arguye que la asunción de que la masa monetaria determina los precios, corresponde a afirmar que los bienes producidos llegan al mercado sin precio alguno, lo que a todas luces sería incompatible con la realidad:

> *La ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio sin precio y el dinero sin valor y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal. (Marx, 2006a: 82)*

Conocidas, pues, las limitaciones asociadas a la *teoría cuantitativa del dinero*, hemos de añadir otra, a saber: en el modelo ricardiano no existe movilidad de capital y fuerza de trabajo[9] entre naciones. Teóricamente, aquello garantiza

[9] Vale la peña añadir un aspecto que señala Robinson (1985b) sobre la fuerza de trabajo en el modelo de Ricardo. La economista británica incide en que Ricardo había considerado que la cantidad de fuerza de trabajo de cualquier nación se mantendría constante, esto es, la fuerza de trabajo se podría transferir a cualquier línea de producción sin problema alguno de incurrir en pérdidas. En consecuencia, los rendimientos serían constantes hasta alcanzar el pleno empleo de la fuerza de trabajo, dejando fuera del análisis la especialización productiva y su influencia en el comercio internacional.

alcanzar el equilibrio en el comercio internacional, empero, la existencia de movilidad de capitales entre naciones tiene efectos que el modelo ricardiano soslaya, en la medida en que el proceso de igualación de las tasas de ganancia no se reduce a las fronteras de un país, sino que involucra a todas las economías capitalistas que participan en el comercio internacional. Por tanto, la variación de la cantidad de dinero alterará los tipos de interés y condicionará los movimientos de capital, por cuanto el país importador que experimenta la caída de la masa monetaria dentro de sus fronteras verá sus tipos de interés nominales elevarse, atrayendo capitales extranjeros en búsqueda de máximas rentabilidades.

A partir de esta relación, el modelo de comercio internacional de Shaikh comienza a tomar forma para, de este modo, presentar los costes relativos como los reguladores de las relaciones de intercambio o, más exactamente, los salarios y las condiciones técnicas de producción de cada nación determinarán las relaciones de intercambio (Shaikh, 2009).

Cabe señalar, no obstante, que antes de Shaikh, el economista Wassily Leontief ya hubo de poner en tela de juicio la teoría de Ricardo, al demostrar empíricamente que EEUU se especializaba en bienes intensivos en fuerza de trabajo como medida para “ahorrar capital y poder encontrar empleo para sus excedentes relativos de mano de obra” (Leontief, 1988: 150).

Leontief, además, subrayaba que la asunción de una paridad tecnológica comparativa entre las industrias de las diferentes naciones, era a todas luces una simplificación que no correspondía con la realidad, pues ignoraba la importancia de los costes relativos.

Para demostrar cuán de equivocada estaba la teoría del comercio exterior ricardiana, el propio Leontief puso de ejemplo la paradoja que representaba EEUU en el comercio internacional, a saber: en la década de 1960, el economista estadounidense observó que en términos absolutos, la economía de EEUU gozaba de la mayor ratio capital/trabajo, empero, en *términos relativos* la oferta de capital estadounidense por *trabajador equivalente* era menor que la de muchos países (Leontief, 1988). En efecto, la economía estadounidense era relativamente abundante en fuerza de trabajo y pobre en capital, lo que explicaba por qué en el concierto de la división internacional los EEUU se especializaban en mercancías intensivas en fuerza de trabajo.

La paradoja de Leontief evidenció, pues, las limitaciones del modelo de Ricardo. Por tanto, cabría preguntarse cuál es el factor determinante de la competitividad de las economías. En el modelo de las *ventajas absolutas* de Shaikh, la respuesta se halla en los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente, pues estos tienen la capacidad de modificar los tipos de cambio reales.

Para Shaikh, la relación inversa entre la tasa de inflación y el tipo de cambio que establece la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) “no funciona con bajas tasas de inflación, aunque parezca hacerlo cuando dichas tasas son altas” (Shaikh, 2009: 87). Por otra parte, Shaikh arguye que “los tipos de cambio

reales entre países están determinados por la igualación de las tasas de ganancia entre los capitales reguladores a escala internacional" (Shaikh, 2000: 57).

Partiendo de estas condiciones, la teoría de las *ventajas absolutas* propone los siguientes supuestos para la comprensión de los mecanismos que regulan el comercio entre naciones (Shaikh, 2000: 93-94):

1) dentro de las fronteras de un país, tanto el factor capital como el factor trabajo son móviles, mas las movilidad de la fuerza de trabajo es menor que la del capital y, consecuentemente, existirán, dentro de unos límites, disparidades salariales a nivel regional; 2) no existe pleno empleo de los factores, esto es, una parte del capital instalado se mantiene ociosa y, además, la oferta de fuerza de trabajo, en términos relativos, es ilimitada; 3) existe movilidad internacional de capitales, tanto financiero como no financiero; 4) a nivel internacional la movilidad del capital es mayor que la movilidad de la fuerza de trabajo; 5) las tasas de ganancia sobre las nuevas inversiones directas gravitarán alrededor de medias comunes en las diferentes naciones; 6) las diferencias salarias entre países pueden superar las diferencias interregionales; 7) a nivel industrial, tanto nacional como internacional, se aplican nuevas innovaciones tecnológicas que sustituyen a las antiguas, menos competitivas, y, por ende, los capitales con capacidad de reproducir productos con menores costes regularán los precios de mercado en el comercio internacional; 8) no existen mecanismos automáticos que equilibren las balanzas comerciales entre países hasta igualarse entre sí, sino lo que prevalece es el desequilibrio de las balanzas comerciales de las diferentes naciones.

Asimismo, cabe añadir que, tal como establecieron otrora Adam Smith, Ricardo y Marx, los precios estarán regulados por los costes de producción y la tasa media de ganancia. No en vano, es oportuno señalar que la relación entre los salarios y los precios no es tan sencilla como pudiera parecer *a priori*, a saber; un incremento de los salarios reales para una industria particular puede presionar al alza los costes laborales unitarios, en tanto que la tasa general de ganancia se contraerá, viéndose afectados los *inputs* no laborales (Shaikh, 2000).

De este modo, el precio de la industria particular se elevará, pero el descenso de la tasa general de ganancia reducirá el precio en todas las demás industrias al verse afectadas por una tasa general de rentabilidad menor. Así, como arguye Shaikh, no sería sorprendente "que un descenso en el salario real de una industria particular bajara casi siempre su precio relativo" (Shaikh, 2000:98). Ahora bien, es teóricamente plausible que el efecto de la elevación salarial se viese contrarrestado por el descenso en los precios de los medios de producción, lo que daría lugar a una caída de los precios de producción (Shaikh, 2000).

En vista de ello, Shaikh propone "reagrupar los componentes de cualquier precio en la suma de sus costes laborales unitarios verticalmente integrados (reguladores) más los correspondientes márgenes de beneficio" (Shaikh, 2000: 66). Esto es, los precios responden a la suma de los costes laborales unitarios

directos, más los costes materiales unitarios, más los beneficios directos unitarios (Góchez Sevilla *et al.*, 2011). De igual modo, se considera los costes materiales unitarios como el precio de un conjunto de bienes que pueden ser divididos entre los costes laborales unitarios, los beneficios unitarios y los costes materiales de sus costes materiales (Shaikh, 2000).

El último componente, el coste material de los costes materiales originales, se descompondrá hasta convertirse en un residuo tan pequeño que podamos expresar el precio como la suma de los costes laborales unitarios directos más los indirectos, más la suma de los beneficios unitarios directos e indirectos (Shaikh, 2000). Se interpreta el primer componente de esta última descomposición como el coste laboral unitario verticalmente integrado, y al segundo como el beneficio unitario verticalmente integrado. Seguidamente, al sacar como factor común el primero, podremos expresar un precio cualesquiera bajo la siguiente ecuación:

$$p = v(1+\pi), donde\ \pi = \frac{b}{v} \tag{2.6}$$

Nuestra expresión establece, pues, que los precios son el producto de los costes laborales unitarios verticalmente integrados, *v*, y el ratio beneficio/salario verticalmente integrado, π. De este modo, se puede expresar el cociente de dos precios cualesquiera como el cociente de los costes laborales unitarios reales, v_r, y el cociente beneficio/salario verticalmente integrado de los bienes de consumo y capital:

$$\frac{P_c}{P_K} = \left(\frac{vr_c}{vr_K}\right)\frac{(1+\pi_c)}{(1+\pi_K)}, donde\ vr = \frac{v}{P_c}, \pi = \frac{b}{v} \tag{2.7}$$

De la expresión (2.7) se infiere que el cociente de los precios de los bienes de consumo, P_c, y los precios de los bienes de capital, P_K, es igual al cociente de los costes laborales unitarios integrados verticalmente y el cociente de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado de los bienes de consumo y de capital. Llegados a este punto, Shaikh señala “que podríamos construir también una medida paralela de requerimientos de trabajo verticalmente integrados sumando los requerimientos de trabajo directos más indirectos, lo que nos daría el trabajo total por unidad de producto (λ) requerido directa e indirectamente para la producción de una mercancía” (Shaikh, 2000: 58). Esto es, los costes laborales unitarios reales e integrados verticalmente se pueden expresar como el producto de una tasa salarial, wr, y el trabajo total por producto, λ. Por tanto, el cociente de los precios de los bienes de consumo y de capital quedará expresado de la siguiente forma:

$$\frac{P_c}{P_K} = \left(\frac{wr_c \cdot \lambda}{wr_K \cdot \lambda}\right) z_{ck}, donde\ z_{ck} = \frac{(1+\pi_c)}{(1+\pi_K)} \tag{2.8}$$

El tamaño del término Z_{ck} dependerá de la dispersión de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado, pudiendo considerarlo como un término "perturbador" (Shaikh, 2000).

De igual forma, la dispersión de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado será inferior a la de los ratios directos, además, los ratios beneficio/salario verticalmente integrado tenderá a ser menor que la unidad. Por consiguiente, los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente son una buena aproximación para medir el cociente de los precios de los bienes de consumo y capital (Shaikh, 2000):

$$\frac{P_c}{P_K} \cong \left(\frac{wr_c \cdot \lambda}{wr_K \cdot \lambda}\right) \tag{2.9}$$

De la expresión (2.9) se deduce que una caída de los costes laborales unitarios reales de los capitales reguladores de un sector hará descender los precios relativos. Por tanto, los sectores y las economías con procesos productivos menos costosos presentarán *ventaja absoluta,* pues sus precios relativos serán menores. Esta *ventaja absoluta* estará garantizada principalmente por la productividad real o, más exactamente, el aumento de la productividad real provocará el descenso de los costes laborales unitarios reales y, en consecuencia, los precios relativos.

No obstante, como indicamos, nuestro modelo está sujeto al supuesto de que las tasas de ganancia entre diferentes sectores y economías se igualarán hasta alcanzar una tasa media de ganancia. Inicialmente, cada país presentará diferentes tasas de ganancia, precios y capitales reguladores. Así, el proceso de igualación de las tasas de ganancia se hará a través de los flujos de capital que igualarán las tasas de ganancia de las nuevas inversiones.

Sin embargo, Shaikh subraya que si bien las tasas de ganancia reguladoras de cada sector se igualarán, las tasas de ganancia medias de cada nación no tienen por qué llegar a igualarse (Shaikh, 2000). Simultáneamente al proceso de igualación de las tasas de ganancia, los términos de intercambio quedarán determinados, esto es, los tipos de cambio reales dependerán de los costes laborales unitarios reales de cada nación:

$$TCR \equiv \frac{eP^*}{P} \approx \left(\frac{wr_{cB} \cdot \lambda}{wr_{KA} \cdot \lambda}\right) \approx \frac{CLUR^*}{CLUR} \tag{2.10}$$

Por consiguiente, el tipo de cambio real, TCR, el cual convencionalmente se define como el cociente entre los precios extranjeros, P^*, y los precios nacionales, P, por el tipo de cambio nominal, e, podrá expresarse como el cociente entre los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente. Shaikh (2000), asimismo, subraya que las tasas de ganancia verticalmente integradas corresponderán a una combinación convexa de las tasas de ganancia de los capitales reguladores sectoriales locales y extranjeros, y éstas, por tanto, tenderán a aproximarse, por lo que su cociente se acercará a uno (Góchez Sevilla y Tablas, 2013).

Por lo tanto, el tipo de cambio real se puede expresar como el cociente entre los costes laborales unitarios reales extranjeros, CLUR*, y los costes laborales unitarios reales nacionales, CLUR, entendiendo de esta relación que las economías con menores costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente serán más competitivas. Por consiguiente, presentarán *ventaja absoluta* aquellos sectores que gocen de una mayor productividad real.

Ahora bien, cabe mencionar que los costes laborales unitarios reales representan la distribución del valor agregado entre salarios y beneficios o, lo que es lo mismo, la cuota salarial relativa (Guerrero, 1995).

En otras palabras, el modelo de las *ventajas absolutas* implica una relación entre la participación salarial en el total del producto de un sector y las relaciones de intercambio. Por lo tanto, la economía que presente *ventaja absoluta*, será aquella que se caracterice por una menor participación relativa del salario en el producto agregado:

$$TCR \equiv \frac{eP^*}{P} \approx \left(\frac{wr_{cB} \cdot \lambda}{wr_{KA} \cdot \lambda}\right) \approx \frac{CLUR^*}{CLUR} \cong \frac{\left(\frac{W}{Y}\right)^*}{\left(\frac{W}{Y}\right)} \qquad (2.11)$$

Nótese, pues, que una mayor o menor participación de los salarios en el total del producto, mide el grado de explotación de la fuerza de trabajo; en términos marxianos, la distribución del valor agregado entre beneficios y salarios puede ser representada como la repartición de la creación del valor nuevo entre el capital variable, *V*, y el plusvalor, *pv* (Guerrero, 1995):

$$Valor\ agregado = V + Pv \qquad (2.12)$$

Matemáticamente, se deduce de la ecuación (2.12) que la tasa de explotación, *p´*, es el cociente del plusvalor y el capital variable (Marx, 2006a):

$$p' = \frac{Pv}{V} \qquad (2.13)$$

De este modo, la participación de los salarios en el producto total estará determinada por la tasa de explotación (Guerrero, 1995):

$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + p'} \qquad (2.14)$$

De la expresión (2.14) se infiere que cuanto mayor es la tasa de explotación tanto menor será la participación de los salarios en el producto agregado[10]. La *ventaja absoluta* en el modelo de Shaikh es, por tanto, la ventaja en la tasa de

[10] No obstante, es necesario hacer la siguiente aclaración; como es sabido, las cuentas nacionales tienen su origen en la metodología de la escuela keynesiana de Cambridge (Shaikh, 1984), y como tal, la unidad de medida son los precios, y no el valor en términos de los clásicos y Marx. Por tal razón, las categorías concretas de las cuentas nacionales no equivalen a las formas dinerarias del capital variable y el plusvalor. Por el contrario, al ser nuestro propósito plantear una aproximación teórica, es pertinente la relación que Shaikh (2000) y Guerrero (1995) establecen entre la tasa de explotación y la participación de los salarios en el valor agregado para la comprensión de la teoría de la ventaja absoluta.

explotación. Es decir, el país con mayor tasa de explotación poseerá *ventaja absoluta* en el comercio exterior (Guerrero, 1995), puesto que la correlación positiva que establece la teoría marxiana entre la tasa de explotación y el salario real implica que, por norma, las economías más competitivas son aquellas donde el nivel de salarios nominales y reales es más alto[11].

Se concluye, pues, que las diferencias en las condiciones técnicas de producción y los salarios reales generan desequilibrios en el comercio internacional, pues existirán economías con superávit comercial y otras con déficit. En suma, el equilibrio postulado por el modelo de las *ventajas comparativas* establece un mecanismo de autorregulación que no tiene correspondencia alguna con la realidad, pues "a menos que los salarios reales mismos se vean alterados en el proceso de ajuste, los términos del intercambio no serán en absoluto flexibles" (Shaikh, 2000: 109). Analizado el modelo de Shaikh y sus diferencias con la teoría ricardiana, en el siguiente apartado nos ocuparemos de las cuestiones metodológicas para llevar a cabo el análisis empírico.

3. Metodología

3.1. Estimación de los costes laborales unitarios nominales y reales

Tras presentar la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh, debemos detenernos en los aspectos metodológicos para la realización de nuestro estudio empírico. En nuestro objeto, estableceremos como variable central de nuestro análisis los costes laborales unitarios reales. Para poder calcular los costes laborales unitarios de las industrias de bienes de equipo de Alemania y España, debemos definir matemáticamente los costes laborales unitarios nominales. La definición convencional parte de la ecuación del valor añadido bruto nominal de las cuentas nacionales, la cual representa la suma de la remuneración total de asalariados y el excedente bruto de explotación[12] (Bhaduri, 1990):

$$VAB = Remuneración\ total\ (RA) + Excedente\ bruto\ de\ explotación (EBE) \quad (3.1)$$

A partir de esta expresión, podemos hallar la ecuación de los precios, despejando de la expresión del valor agregado bruto nominal:

$$VAB\ real\ (Yr) \cdot Precio(P) = RA + EBE \quad (3.2a)$$

$$Yr \cdot P = W \cdot L + EBE \quad (3.2b)$$

$$P = W\left(\frac{L}{Yr}\right) + \frac{EBE}{Yr} \quad (3.2c)$$

[11] Aquí nos estaríamos refiriendo a la diferencia que establece Marx entre trabajo simple y calificado y, por tanto, al plusvalor relativo y absoluto.

[12] El excedente bruto de explotación a precios de mercado representa la suma del excedente neto de explotación más el consumo de capital fijo más impuestos menos subvenciones. Incluye también intereses, amortizaciones y depreciaciones.

$$P = W\frac{1}{\left(\frac{Yr}{L}\right)} + \frac{EBE}{Yr} \qquad (3.2d)$$

$$P = \frac{W}{\left(\frac{Yr}{L}\right)} + \frac{EBE}{Yr} \qquad (3.2e)$$

De la ecuación (3.2e), se desprende la siguiente relación; el precio, *P*, está determinado por los costes laborales unitarios nominales y la participación de los beneficios en el total del producto real. Asimismo, los costes laborales unitarios nominales son el cociente del coste laboral por trabajador, *W*, y la productividad real, $\frac{Yr}{L}$.

No obstante, debemos matizar esto, pues, como podemos observar, el coste laboral unitario nominal es el cociente entre una variable nominal, el coste laboral por trabajador, y una variable real, la productividad real, lo que puede llevar a confusión, en la medida en que los incrementos nominales del coste laboral serán mayores que los incrementos reales de la productividad.

En consecuencia, las variaciones de los precios estarán determinadas en mayor medida por los costes laborales, y no tanto por la productividad. Esto revive el viejo debate, que tanto Ricardo como Marx habían impugnado, y que actualmente sirve de pretexto para las políticas de ajuste de los salarios, en tanto en cuanto, se postula que un descenso de los costes laborales incrementará la producción, la inversión y, en definitiva, la competitividad de la industria (Kalecki, 1970). Mas, como señala el modelo de las ventajas absolutas, los precios también están determinados por la tasa de ganancia, luego el alza de los salarios podría hacer descender la tasa media de rentabilidad y, en consecuencia, los precios de producción.

Sin embargo, nuestro análisis se centrará en los costes laborales unitarios reales y, para ello, es necesario calcular el coste laboral por trabajador y la productividad. En primer término, calculamos los costes laborales[13] por trabajador como el cociente entre la remuneración total de asalariados y el número de trabajadores remunerados del sector de bienes de equipo de Alemania y España, correspondiente en la base de estadística de la OCDE al código SC29T33 con metodología ISIC rev.3:

$$Coste\ laboral\ unitario\ por\ trabajador = \frac{Remuneración\ total\ del\ sector}{Trabajadores\ remunerados} \qquad (3.3)$$

En segundo término, para calcular la productividad real, primero dividiremos el valor añadido bruto del sector de bienes de equipo de Alemania y España, entre el índice de precios del sector de los respectivos países:

[13] El coste laboral representa el coste de la fuerza de trabajo en el que incurre el empleador. Por tanto, supone la suma de los costes salariales directos, más las cotizaciones obligatorias a la seguridad social, más otros costes (cotizaciones voluntarias a seguros, indemnizaciones, subvenciones…).

$$Valor\ añadido\ bruto\ real\ del\ sector = \left(\frac{VAB\ nominal}{Índice\ de\ precios\ del\ sector}\right) x100 \quad (3.4)$$

Por tanto, la productividad real se expresará como el cociente entre el valor añadido bruto real del sector y el número total de ocupados, esto es, la suma de los trabajadores remunerados y no remunerados, puesto que el personal ocupado no remunerado también participa en el proceso productivo:

$$Productividad\ real\ del\ sector = \frac{VAB\ real}{Total\ de\ ocupados} \quad (3.5)$$

Debemos, sin embargo, realizar una observación en esta forma de calcular la productividad; como es sabido, la productividad del trabajo calculada como en la ecuación (3.5), se considera la productividad aparente del trabajo y, por tanto, enfrenta bastantes limitaciones como estimador. Lo deseable sería calcular la productividad del trabajo como el cociente del valor añadido bruto y el número de horas totales trabajadas, esto es, hora-hombre (Kalecki, 1976). Empero, la fuente estadística usada no nos suministra tal información, por lo que debemos trabajar con la productividad aparente del trabajo.

Establecida esta aclaración, calculamos los costes laborales unitarios nominales como el cociente de los costes laborales medios, entre la productividad media del trabajo:

$$CLU\ nominales\ del\ sector = \frac{\left(\frac{RA}{L\ remunerado}\right)}{\left(\frac{VABr}{L\ ocupado}\right)} \quad (3.6)$$

Tras calcular los costes laborales unitarios nominales, el siguiente paso es hallar los costes laborales unitarios reales del sector de bienes de equipo. A diferencia del planteamiento convencional, no consideramos los costes laborales unitarios reales como el cociente entre el coste laboral nominal y la productividad nominal, es decir, los costes laborales, en nuestro caso, son deflactados por el índice de precios al consumo, y no por el deflactor del valor añadido del sector:

$$Coste\ laboral\ real\ del\ sector = \left(\frac{Coste\ laboral\ nominal}{Índice\ de\ precios\ al\ consumo}\right) x100 \quad (3.7)$$

Finalmente, los costes laborales unitarios reales, representarán el cociente entre el coste laboral real y la productividad real:

$$Coste\ laboral\ unitario\ real\ del\ sector = \left(\frac{\frac{W}{IPC}}{\frac{VAB\ real}{L}}\right) \quad (3.8)$$

3.2. Costes laborales unitarios reales relativos y el tipo de cambio real

Calculados los costes laborales unitarios reales de la industria de bienes de equipo, es necesario hallar los costes laborales unitarios reales relativos. Sin embargo, debemos, de nuevo, señalar otra de las limitaciones que enfrentamos: el modelo de comercio exterior de Shaikh analiza las variables en términos absolutos (Góchez Sevilla *et al.*, 2011), tarea harto complicada con nuestra base estadística.

Para soslayar esta dificultad, tomaremos números índices, tomando como año base 1993. Así pues, el período a analizar será el que abarque los años 1993 y 2008, puesto que la base estadística de la OCDE, si bien presenta datos para un amplio espectro de tiempo, las variables indispensables para calcular los índices de los costes laborales unitarios reales abarcan tan sólo el período que hemos mencionado anteriormente (1993-2008). De este modo, los índices de costes laborales unitarios reales relativos del sector de bienes de equipo se calcularán del siguiente modo:

$$ICLURR\ (Alemania/España) = \frac{ICLUR_{Alemania}}{ICLUR_{España}} \qquad (3.9a)$$

$$ICLURR\ (España/Alemania) = \frac{ICLUR_{España}}{ICLUR_{Alemania}} \qquad (3.9b)$$

Sin embargo, es oportuno mencionar otra de nuestras limitaciones: sólo ha sido posible hallar los costes laborales unitarios reales relativos directos, y no, como establece Shaikh, los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente, por cuanto la disponibilidad estadística sólo nos permite calcular los directos. Mencionada esta limitación, las ecuaciones (3.9a) y (3.9b) nos indican que un incremento de ICLURR en (3.9a) supondrá un aumento en los costes relativos de Alemania con respecto a los de España, en tanto que en la ecuación (3.9b) sucederá lo contrario.

Mismo razonamiento para un descenso de los ICLURR; si decrece ICLURR en (3.9a), significa que han descendido los costes relativos de Alemania con respectos a los de España, mientras que en (3.9b), son los costes relativos de España los que habrán descendido. Por tanto, los índices de los tipos de cambio real y los costes laborales unitarios reales relativos representarán, siguiendo la teoría de la *ventaja absoluta*, la siguiente relación:

$$ITCR\ (Alemania/España) = e \cdot \frac{P_{Alemania}}{P_{España}} \approx \frac{ICLUR_{Alemania}}{ICLUR_{España}} \qquad (3.10a)$$

$$ITCR(España/Alemania) = e \cdot \frac{P_{España}}{P_{Alemania}} \approx \frac{ICLUR_{España}}{ICLUR_{Alemania}} \qquad (3.10b)$$

Tras exponer nuestra metodología, dedicaremos nuestro último apartado al análisis empírico, poniendo a prueba nuestra marco teórico; el modelo de la *ventaja absoluta*.

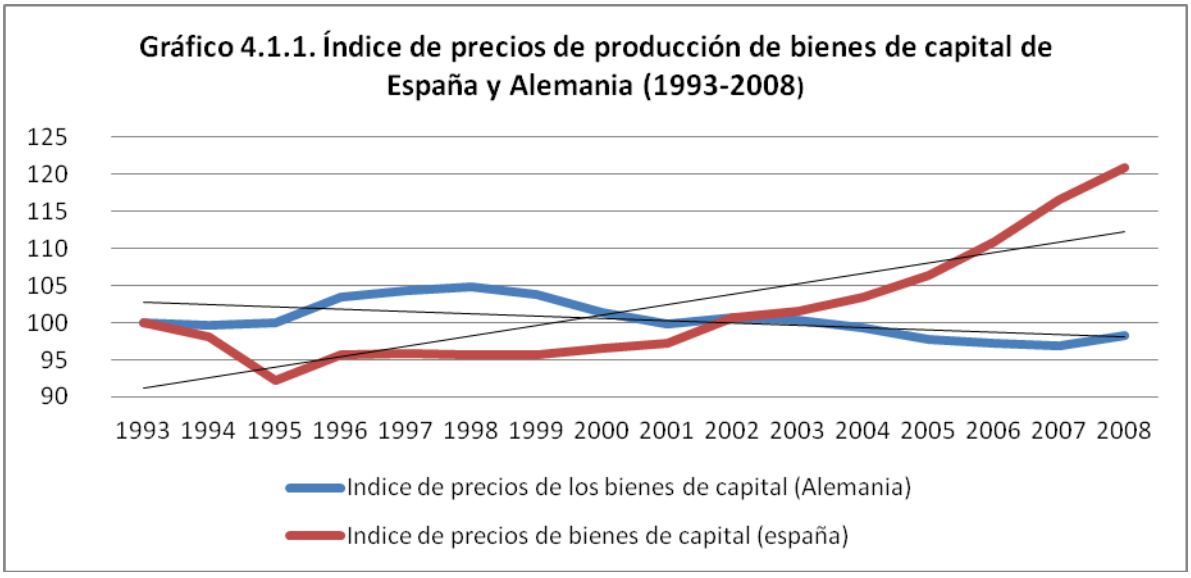
4. Industrias de bienes de equipo de España y Alemania: aplicación del modelo de las ventajas absoluta y su contrastación empírica

4.1. Precios, salarios y condiciones de producción

En el análisis del comercio internacional entre naciones se considera como indicador principal la evolución de los precios en términos de moneda nacional y moneda extranjera. Las economías más competitivas son, pues, aquellas que se caracterizan por la producción de mercancías con precios más bajos y, por tanto, presentarán *ventaja absoluta* siempre y cuando, las condiciones de producción permitan unos costes de producción menores que los de sus competidores.

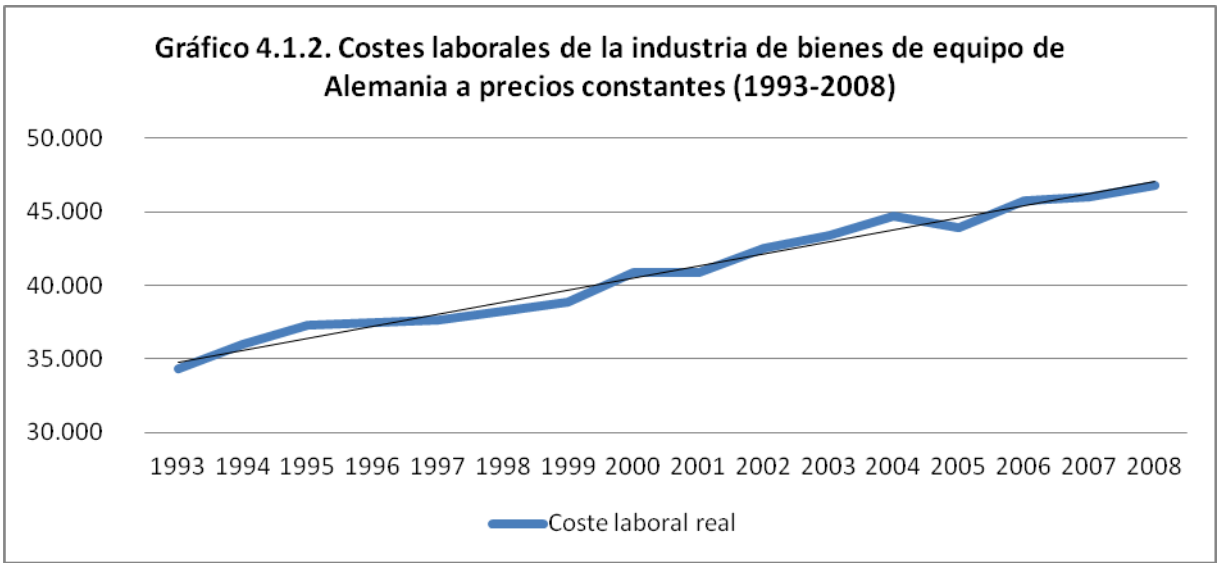
Esta relación no puede ser soslayada en nuestro trabajo, en la medida en que la evolución de los precios de producción de los bienes de equipo de las industrias alemanas y española será un potente indicador para analizar e interpretar el comportamiento del comercio exterior entre la industria de bienes de equipo de ambos países. En el período que abarca nuestro estudio, los índices de precios de los bienes de equipo alemanes y españoles se presentan totalmente divergentes, esto es, el índice de precios de los bienes de equipo alemanes muestra una tendencia decreciente, en tanto que el índice de precios de los bienes de equipo españoles exterioriza un comportamiento totalmente diferente, ya que éstos crecen hasta el final del período (gráfico. 4.1.1).

Esto nos indicaría, *a priori*, que las condiciones de producción y los términos de intercambio han mejorado a favor de la industria alemana. Mas, cualquier conclusión *a priori* cae en el campo especulativo, pues desconocemos cuál es el comportamiento de las balanzas comerciales para esta industria.



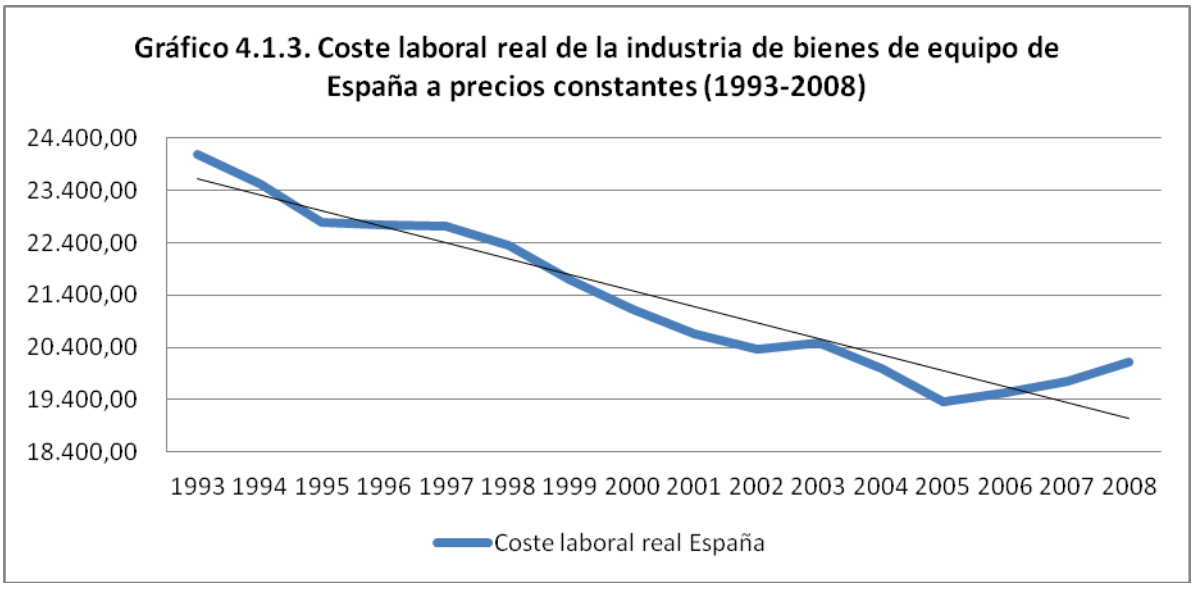
Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

Apreciamos que los costes laborales reales en la industria alemana de bienes de equipo presentan una tendencia alcista durante prácticamente todo el periodo (gráfico. 4.1.2) y, sin embargo, el índice de precios de los bienes de equipo alemanes ha descendido hasta 2008 (gráfico. 4.1.1).



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

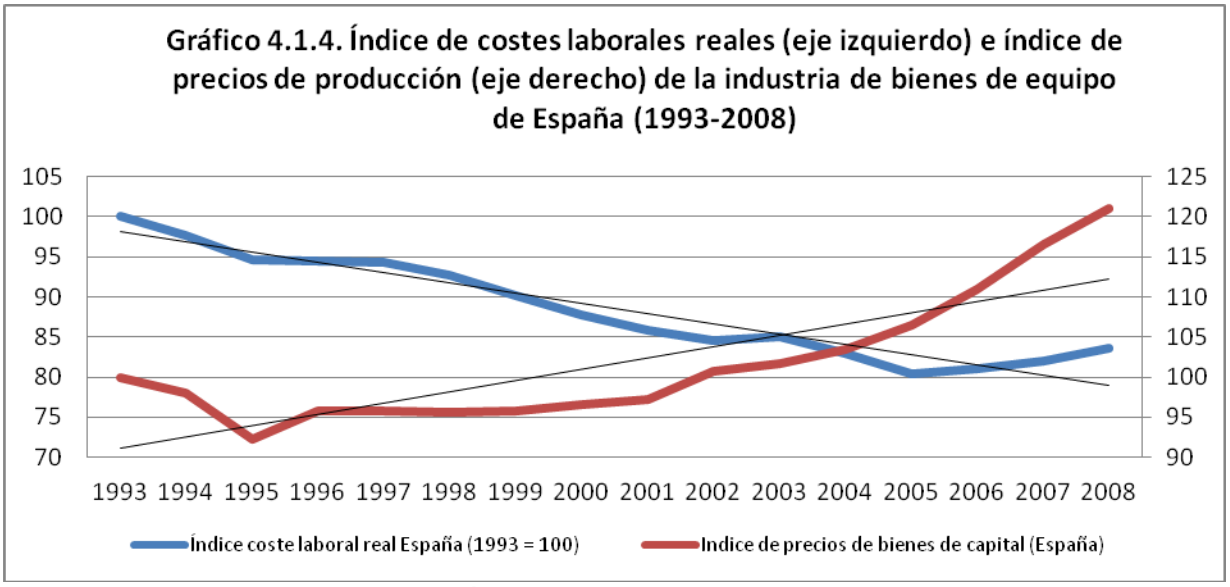
En cambio, para el caso español, los costes laborales reales muestran una tendencia decreciente a lo largo de todo el período, con especial atención en 1993 y 1995, años en los cuales el gobierno español decidió devaluar la peseta como medida para afrontar la crisis que estalló en 1992 y que, como se puede observar, los costes laborales reales descendieron notablemente, resultado del incremento del índice de precios al consumidor (gráfico. 4.1.3).



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Ahora bien, comparando el índice de costes laborales reales con el índice de precios de los bienes de equipo de la industria española de bienes de equipo, se observa que tras el descenso de los costes laborales en 1995, los precios se comportan del mismo modo (gráfico. 4.1.4). Mas, a partir de 1996, la relación

entre el índice de precios y los costes laborales quiebra, en la medida en que el índice de precios mantiene prácticamente su escalada alcista desde 1996 y, en cambio, los costes laborales reales descienden, lo que invalida los postulados convencionales (gráfico. 4.1.4).

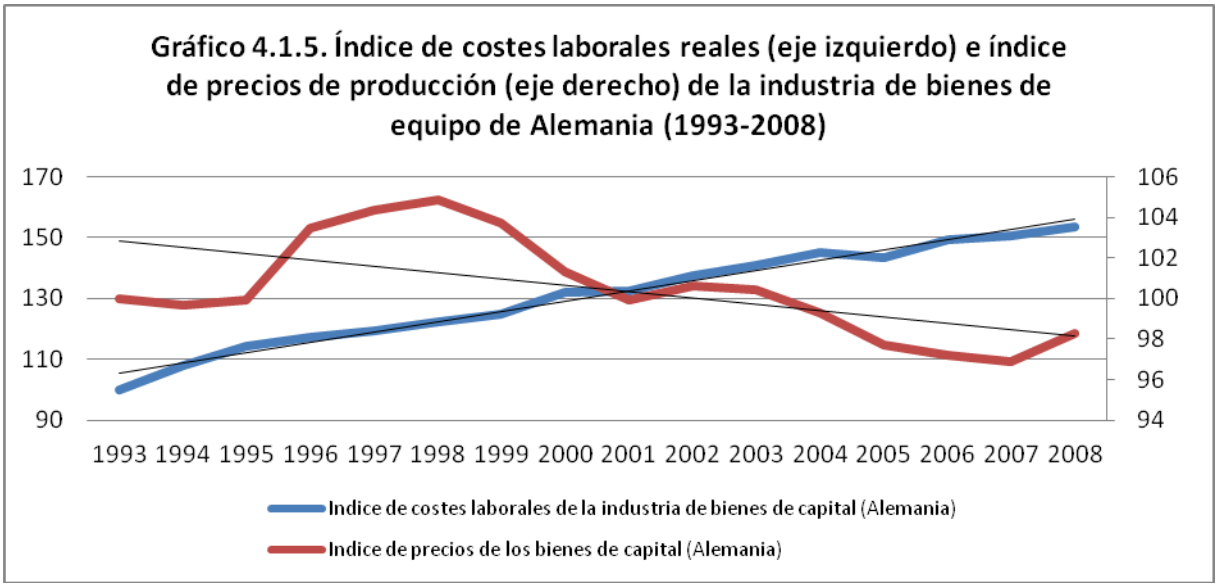


Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

De igual modo, la relación entre los costes laborales reales y los precios no encuentra evidencia alguna en el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania, pues el alza de los costes laborales reales no viene acompañado del incremento del índice de precios de producción de los bienes de equipo alemanes (gráfico. 4.1.5). Esto parece tener explicación en la relación de los costes de producción y la productividad del trabajo, pues como presenta la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh, la industria con costes relativos más bajos se caracterizará por una alta productividad real.

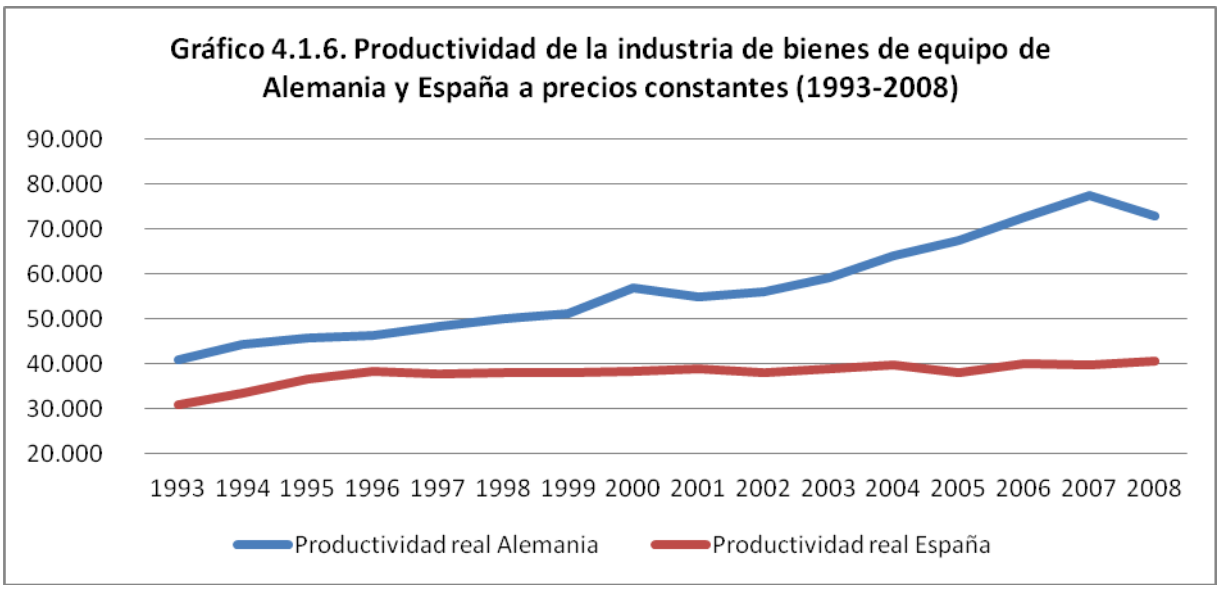
De este modo, los capitales con la capacidad de producir mercancías con menores costes de producción, regularán los precios internacionales, es decir, en contra de lo que establecen los modelos de Ricardo y Heschker-Ohlin-Samuelson, la tecnología no es un factor productivo que se mantenga constante en tiempo, ni tampoco existe paridad tecnológica entre industrias y países (Leontief, 1988; Góchez Sevilla y Tablas, 2013), puesto que las revoluciones tecnológicas irán transformando la industria y desplazando los capitales menos competitivos.

Por otra parte, la producción de bienes de equipo con menores precios implica que los costes de producción descenderán y, por consiguiente, los precios de producción también lo harán. En efecto, para producir bienes de equipo se necesitan, como es lógico, invertir en bienes de equipo, luego el descenso del nivel de precios de los bienes de equipo alemanes supone que los costes de producción habrán descendido. Esto es, los costes productivos de la industria alemana de bienes de equipo son, en comparación con los de la industria española, más favorables.



Fuente**:** elaboración propia con datos de la OCDE

Así pues, la siguiente variable a comparar será la productividad real. La evolución de esta variable presenta, claramente, un mayor incremento en el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania (gráfico. 4.1.6). La productividad aparente del trabajo en términos reales a comienzos de nuestro periodo no registra la notable diferencia existente en 2008. En el año 1993, la productividad real por trabajador en Alemania era, en valores absolutos, de 44.384 euros/trabajador, en tanto que para España, de 33.597 euros/trabajador. Sin embargo, en 2008, la productividad alemana alcanza 73.934 euros/trabajador, mientras que en España 40.741 euros/trabajador (gráfico. 4.1.6).

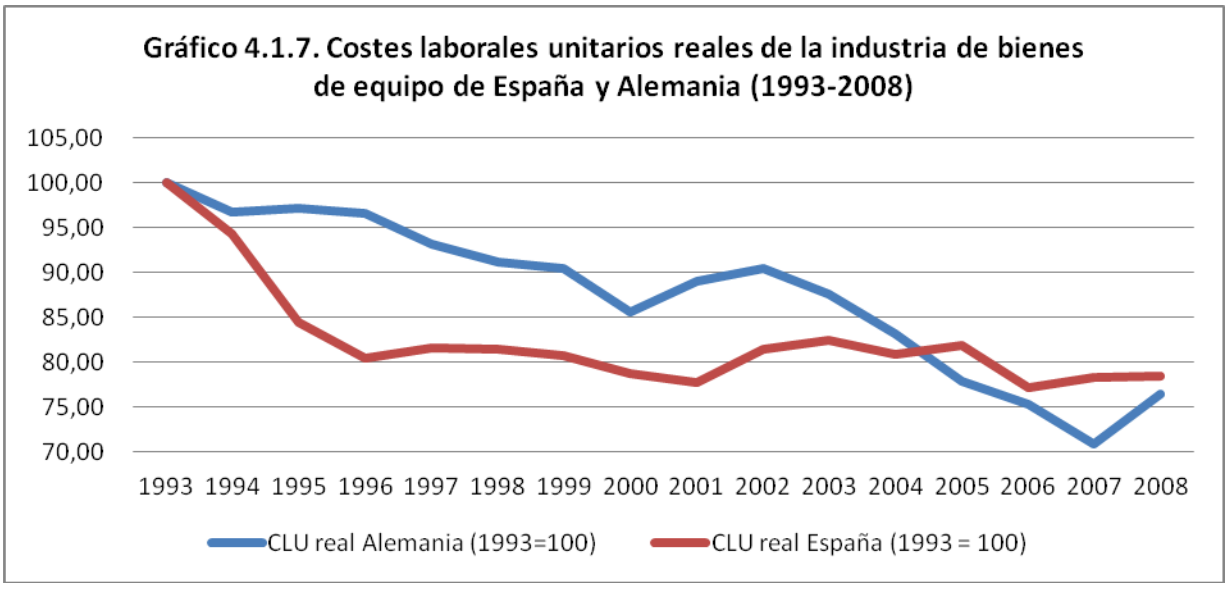


Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

De este modo, se explica la diferencia entre ambas industrias. La mejora de la productividad real de la industria de bienes de equipo de Alemania ha consentido la reducción de sus precios de producción y los costes de producción, sin recurrir a descensos en los costes laborales reales, los cuales, baste decir, duplican, en 2008, los costes laborales reales de la industria de bienes de equipo española. Para Alemania, los costes laborales reales por trabajador alcanzan los 46.345 euros/año en 2008 (gráfico. 4.1.2), en tanto que los costes laborales reales en España se sitúan en los 20.122 euros/año (gráfico. 4.1.3).

Finalmente, nos queda analizar el comportamiento de los costes laborales unitarios reales de las industrias de bienes de equipo de ambos países. Tras estudiar la evolución de los costes laborales y la productividad en términos reales, nuestros datos parecen sugerir que las condiciones de producción en Alemania han mejorado en comparación a las de España, y, con ello, los costes laborales unitarios reales de la industria alemana de bienes de equipo habrán descendido.

Si comparamos el índice de costes laborales unitarios reales, observamos que, en efecto, para el caso alemán éstos han descendido a lo largo de nuestro periodo hasta situarse por debajo del índice de costes laborales unitarios reales para España, si bien en 2008 aumentan a consecuencia de la caída de la productividad real (gráfico. 4.1.8). Se concluye, pues, que los menores precios de producción de la industria alemana son resultado de sus condiciones técnicas de producción, esto es, la mayor productividad real y los menores costes de producción explican por qué los precios de producción alemanes son menores que los de la industria de bienes de equipo española. Por tanto, es imperativo analizar en el siguiente apartado las relaciones de intercambio.

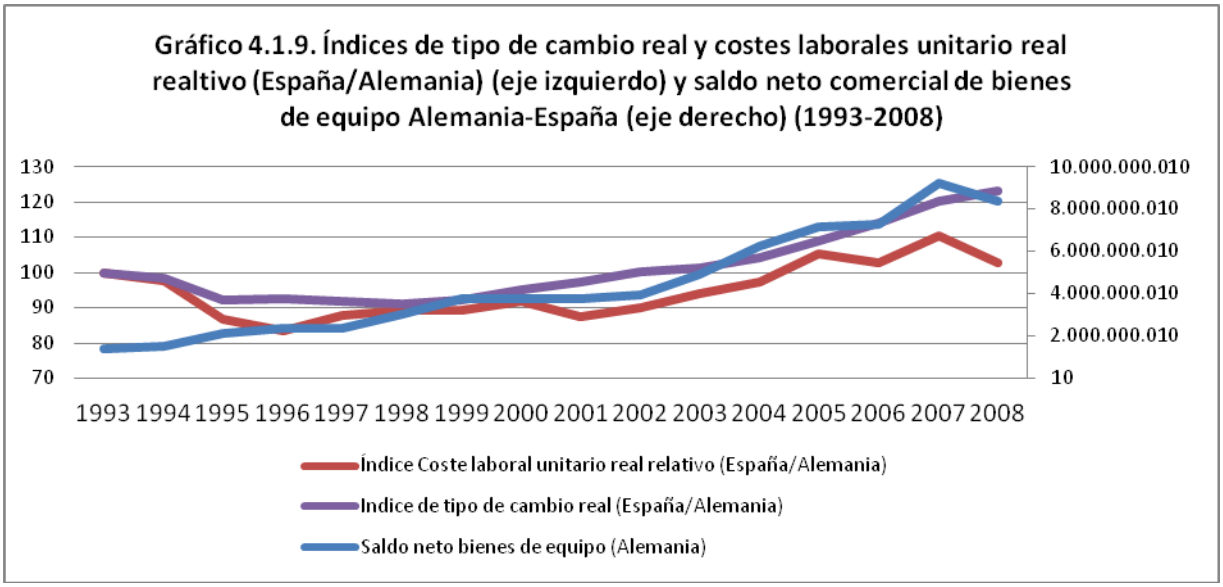


Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

Si partimos de la hipótesis de Shaikh de que los términos de intercambio son explicados en mayor medida por los costes relativos, y no tanto por la condición que establece la PPA, debe existir relación entre la evolución de la balanza

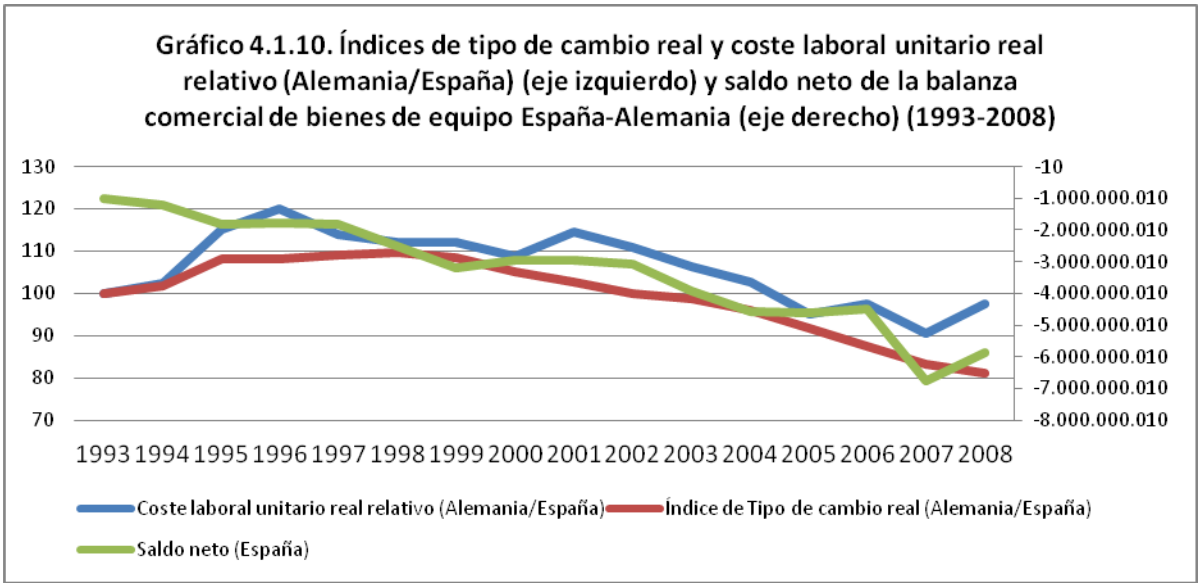
comercial, el índice de tipo de cambio y los costes laborales unitarios reales relativos. Analizando en primer lugar el caso de Alemania (gráfico. 4.1.9), el incremento del cociente entre los costes laborales unitarios reales de las industrias de bienes de equipo de España y Alemania significa que, en términos relativos, los costes de la industria alemana han mejorado y, por ende, la posición competitiva de Alemania con respecto a España, también.

Asimismo, el aumento del índice del tipo de cambio España/Alemania nos dice que, efectivamente, se ha depreciado el tipo de cambio a favor de la industria alemana (gráfico. 4.1.9). Por consiguiente, el superávit de la balanza comercial de bienes de equipo entre España y Alemania crece conforme al aumento de los índices de tipo de cambio y costes laborales unitarios reales relativos España/Alemania (gráfico. 4.1.9). Sin embargo, se observa que, en 2008, se reducen el superávit comercial y los costes laborales unitarios relativos España/Alemania, en tanto que con el índice del tipo de cambio real no se presenta tal relación (gráfico. 4.1.9).



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

Analizado el comportamiento para el caso de Alemania, entendemos que en la industria de bienes de equipo española sucederá todo lo contrario. La caída de los costes laborales unitarios reales relativos de Alemania entre España se materializa en la apreciación del tipo de cambio real, esto es, el descenso del índice de tipo de cambio Alemania/España (gráfico. 4.1.10).



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

En suma, la relación que establece la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh parece encontrar sustento empírico en los datos que hemos estudiados, pues el comportamiento de la productividad real de la industria de bienes de equipo alemana explica la mejor posición competitiva y su superávit. En cambio, la relación entre los costes laborales reales y la competitividad no encuentra apoyo alguno en nuestros datos.

Conclusiones

1. La primera conclusión relevante es que el determinante de las relaciones de intercambio entre las industrias de bienes de equipo alemana y española, es la productividad real y, por ende, las condiciones técnicas de producción.

2. Los costes laborales unitarios reales relativos son un potente instrumento analítico, en la medida en que los costes laborales unitarios nominales no parecen medir con exactitud los efectos de la productividad real. La relación que establecen los costes laborales unitarios nominales es confusa por cuanto los aumentos de los costes laborales serán, por norma general, superiores a los aumentos reales de la productividad.

3. Los costes laborales unitarios reales, entendidos como variable distributiva, representan la tasa de explotación de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, el incremento del valor añadido bruto por encima de los aumentos de la remuneración total de asalariados representa la relación entre el grado de explotación y la ventaja absoluta de una economía. Así pues, se entiende que la mejor posición competitiva de la industria de bienes de equipo de Alemania se debe al incremento del grado de explotación en el período analizado.

4. La relación inversa entre los costes laborales reales y la competitividad postulada por la teoría convencional, se diluye en el caso de Alemania, en la

medida en que el aumento de los costes laborales reales no ha incrementado el índice de precios de producción, sino todo lo contrario.

5. La ventaja absoluta de la industria alemana de bienes de equipo se la otorgan sus menores costes de producción, y no los costes laborales reales. Por ello, el incremento de los costes laborales reales no se ha trasladado en el aumento de los precios de producción de esta industria.

6. El déficit en la balanza comercial de bienes de equipo de España exterioriza la dependencia productiva de la industria española de los bienes de equipo alemanes, así como sus mayores costes relativos.

7. Una devaluación externa no parece ser la respuesta para mejorar la competitividad de la industria de bienes de equipo española, puesto que el precio de las importaciones de bienes de inversión se elevará, encareciendo, de este modo, los costes de producción.

8. Se concluye que las medidas destinadas a mejorar la competitividad de la industria de bienes de equipo de España debe priorizar el diseño y la aplicación de métodos productivos más eficientes que eleven la productividad del trabajo, hagan un mayor uso del capital instalado y reduzcan los costes de producción.

Bibliografía

Bahmani-Oskooee, M. (1985): “Devaluation and the J-Curve: Some Evidence from LDCs”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, 3, 500-504.

Bahmani-Oskooee, M. (1998): “Cointegration Approach to Estimate the Long-Run Trade Elasticities in LDC’s”, *International Economic Journal*, vol. 12, 3, 89-96.

Bahmani-Oskooee, M. y Kara, O. (2005): “Income and price elasticities of trade: some new estimates”, *International Economic Journal*, vol. 19, 2, 165-178.

Bhaduri, A. (1990): *Macroeconomía: la dinámica de la producción de mercancías*, FCE, México D.F, (1ª ed. 1986).

Boundi Chraki, F. (2013): “Estructuralismo latinoamericano y neomarxistas: el origen del proceso de subdesarrollo de la periferia”, *Revista Apuntes del CENES*, vol. 32, 55, 9-31.

Boundi Chraki, F. (2014). Tasa de beneficio y distribución del ingreso en la economía española (1964-2012). *Revista Ensayos de Economía*, 23(44), 75-99.

Boundi, F. (2014). Relaciones de producción y conflicto capital-trabajo en la economía política. *Barataria: revista castellano-manchega de ciencias sociales*, (18), 81-96.

Chraki, F. B. (2013). Estructuralismo latinoamericano y neomarxistas: el origen del proceso de subdesarrollo de la periferia. *Apuntes del CENES*, 32(55), 9-32.

Dobb, M. (1994): *Introducción a la economía*, FCE, México D.F, (1ª ed. 1932).

Góchez Sevilla, R. *et al.* (2011): *Análisis Heterodoxo de los determinantes del tipo de cambio real y los flujos comerciales entre Japón y Estados Unidos*, Universidad Centroamericana José Simeón, Antiguo Cuscatlán.

Góchez Sevilla, R. y Tablas, V. A. (2013): *Tipo de cambio real y déficit en Guatemala (1970-2007)*, CEPAL, México D.F.

Guerrero, D. (1994): "El enfoque dinámico en la teoría de la competencia", *Cuadernos de Economía*, vol. 22, 63/64, 97-118.

Guerrero, D. (1995): *Competitividad, teoría y política*, Ariel, Barcelona.

Herrmann, A. M. (2008): *One political economy, one competitive strategy? Comparing Pharmaceutical Firms in Germany*, *Italy and the UK*, Oxford University Press, Oxford.

Kalecki, M. (1970): *Estudios sobre los ciclos económicos*, Ariel, Barcelona, (1ª ed. 1939).

Kalecki, M. (1976): *Economía socialista y mixta*, FCE, México D.F, (1ª ed. 1972).

Krugman, P. R. y Obstfeld, M. (2011): *Economía internacional: teoría y política*, Pearson Educación, Madrid.

Lange, O. (1974): *Introducción a la econometría*, FCE, México D.F, (1ª ed. 1958).

Leontief, W. (1988): "Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital", en Leontief, W., *Análisis económico input-output*, Orbis, Barcelona, 127-163, (1ª ed. 1952).

Lerner, A. (1934): "The diagrammatical representation of demand conditions in international-trade", *Economica*, vol. 1, 319-334.

Marx, K. (1978): "Precios, salarios y ganancia", en Marx, K. y Engels, F., *Obras Escogidas*, Progreso, Moscú, 186-232, (1ª ed. 1865).

Marx, K. (2006a): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. I, FCE, México D.F, (1ª ed. 1867).

Marx, K. (2006b): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. II, FCE, México D.F, (1ª ed. 1885).

Marx, K. (2006c): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. III, FCE, México D.F, (1ª ed. 1894).

Mattick, P. (2014): *Crisis económica y teorías de la crisis*, Maia, Madrid, (1ª ed. 1981).

Meurers, M. (2006): "Identifying Determinants of Germany's International Price Competitiveness: A Structural VAR Approach", *OECD Economics Department Working Papers*, 523.

Muñoz de Bustillo, R. y Fernández Macías, E. (2007): "Producción y tiempo. Utilización de capacidad instalada en las empresas españolas", *Estudios de economía aplicada*, vol. 25, 1, 387-418.

Myrdal, G. (1999): *Equilibrio monetario*, Pirámide, Barcelona, (1ª ed. 1931).

Perlman, F. (1974). "El fetichismo de la mercancía", en Rubin, I.I, *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente, Córdoba, 9-43.

Ricardo, D. (1973): *Principios de economía política y de tributación*, Hora H, Madrid, (1ª ed. 1817).

Robinson, J. (1985a): “La teoría pura del comercio internacional”, en Robinson, J., *Ensayos críticos*, Orbis, Barcelona, 133-156, (1ª ed. 1946).

Robinson, J. (1985b): “La necesidad de reconsiderar la teoría del comercio internacional”, en Robinson, J., *Ensayos críticos*, Orbis, Barcelona, 171-182, (1ª ed. 1968).

Rubin, I. I. (1974): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente, Córdoba, (1ª ed. 1929).

Shaikh, A. (1984). “Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas”, *Economía, Teoría y Práctica*, 4, 3-58.

Shaikh, A. (2000): “Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital”, en Guerrero, D. (ed.), *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid, 57-77.

Shaikh, A. (2006): *Valor, acumulación y crisis*, RyR, Buenos Aires, (1ª ed.1990).

Shaikh, A. (2009): *Teorías del comercio internacional*, Maia, Madrid, (1ª ed. 1978).

Smith, A. (1958): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, FCE, México, D.F, (1ª ed. 1776).

Wang, P. (2009): *The Economics of Foreign Exchange and Global Finance*, Springer, Berlin, (1ª ed. 2005).

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España.

Juan Pablo Mateo y Miguel Montanyà

Universidad Complutense de Madrid

ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y BURBUJA INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Juan Pablo Mateo y Miguel Montanyà

Resumen

En esta ponencia se analiza la relación entre el proceso de acumulación de capital y la burbuja inmobiliaria en España durante la fase de crecimiento anterior a la crisis (1995-2007). En concreto, se cuantifica la dinámica y desequilibrios de la inversión en el marco de los acuerdos de Maastricht y la incorporación a la zona euro, para entender los desequilibrios bajo los que se manifiesta la crisis, y la manera como se ve influida por la especulación inmobiliaria; las relaciones intersectoriales de la construcción, junto a la trayectoria de la productividad. El estudio se lleva a cabo desde un enfoque de economía política marxista.

Palabras clave: acumulación, burbuja inmobiliaria, productividad, España

Códigos JEL: E11, E2, N14, N64

Área temática: Economía mundial y desarrollo

1. INTRODUCCIÓN

En esta ponencia se analiza la relación entre el proceso de acumulación de capital y la burbuja inmobiliaria en España durante la fase de crecimiento anterior a la crisis (1995-2007). Durante estos años el crecimiento económico, del 3,7% anual promedio (INE, 2014a), aunque se queda en 2,59% en términos per cápita (INE, 2014a; Ameco, 2014) ha sido relativamente elevado en relación a otras economías desarrolladas, y sobre todo respecto de la Eurozona.

La tasa de crecimiento del stock de capital ha sido elevada, pero en la medida que ha estado sesgada hacia los activos residenciales y de la construcción debido a la vorágine especulativa, ha tenido, por una parte, un carácter extensivo, ya que la creación de empleo ha sido particularmente intensa, y por otra, no ha desarrollado la capacidad productiva. A su vez, ha estado acompañada de un gran incremento del crédito, pese a lo cual no se han generado tensiones inflacionarias.

Esta fase ha representado una de las fases con mayor nivel de acumulación de la historia de España. El promedio de incremento del stock de capital neto no residencial ha sido de 4,59%. Con datos desde 1964, sólo el período inicial de 1964-77 posee registros superiores, junto a una fase de menor duración entre 1987 y 1994, con un promedio de 6,24% anual (FBBVA, 2014).

Una cuestión central para analizar las particularidades que ha adoptado la dinámica de acumulación, en particular ciertos desequilibrios sectoriales, radica en la profunda integración económica de la economía española en la Unión Europea. En 1999 se establecen los tipos de cambio fijos y a partir del 1 de enero de 2002 comienza a circular el Euro. De hecho, partimos de la hipótesis de que la razón de estos desequilibrios radica en un problema subyacente de valorización y en las consecuencias de la integración en el área económica de la Unión Europea (UE).

2. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y EL PROCESO DE VALORIZACIÓN

2.1 Aspectos teóricos

El análisis de la burbuja inmobiliaria que ha acontecido en varias economías, y de manera sustancialmente intensa en España, involucra aspectos muy heterogéneos. El punto de partida, no obstante, debe ser el marco de valorización propio de la economía capitalista.

El auge especulativo ha tenido como protagonista la construcción en general, y de manera particular la residencial. En la sociedad capitalista la vivienda es en primer lugar una mercancía, por lo que comparte el conjunto de rasgos propios

de la producción mercantil, con ciertos elementos característicos. Constituye asimismo un bien de consumo duradero que necesita la población, por lo que su demanda debe ser ciertamente inelástica. Aunque en la medida que se puede compartir, reduciendo así el número de metros cuadrados por persona, la demanda se puede ajustar al precio. En este sentido, constituye parte destacada del coste de reproducción de la fuerza de trabajo.

El precio incluye un componente rentístico, lo que amerita desarrollar una determinada concepción de la renta de la tierra. Su adquisición requiere de una transacción financiera, ya que el comprador suele solicitar un préstamo sujeto a un tipo de interés. A su vez, dicho préstamo se puede agrupar y titulizar por parte del emisor, lo que implica la generación de diversos productos financieros, como seguros de impago. Es más, se puede utilizar como colateral para acceder a financiación, lo que intensifica su conexión con el ámbito financiero. Así, implica a su vez una teoría de los aspectos financieros y del tipo de interés (Clarke y Gingsburg, 1976). Interesa señalar aquí que es un sector especialmente sensible o influenciado por el nivel de los tipos de interés y el marco regulatorio de la actividad financiera. Por otra parte, un rasgo a considerar es que es un bien de consumo con una larga vida, superior a casi cualquier otro, y que puede ser vendido en multitud de ocasiones, con una incidencia en el precio de menor calado que otro tipo de bienes. Al poder ser objeto de transacciones comerciales, generará las consiguientes actividades financieras.[1]

En consecuencia, la vivienda no sólo reproduce los antagonismos sociales de la relación capital-trabajo en la esfera del mercado, sino que establece una red de relaciones que conecta a diversos grupos.

> Politically housing is important because it does not simply bring the worker into contact with the supplier of the commodity in a single transaction. Instead he or she is placed in a contractual relationship with landlords, financiers, or the state itself. This is an ongoing and antagonistic relationship in which the worker encounters capital not as worker but as consumer. However, the magnitude of the cost involved and the permanent nature of the relationship means that the housing struggle has historically been a very important source of conflict under capitalism. (Clarke y Gingsburg, 1976:2)

[1] “Hence we have, in effect, a large second hand market alongside the market for new houses. Like all second hand goods the price of an old house will be determined in relation to the price of production of a new house, and not to the historic cost of the existing house. It is therefore possible not only for land prices to increase, but also for the price of an existing house to increase and so give the owner a capital gain on the house itself. It seems empirically that prices of existing houses are indeed closely tied to prices of new houses.” (Clarke y Gingsburg, 1976:5)

Por el lado de la oferta, la producción de viviendas tiene como rasgo distintivo, a los efectos de estas lineas, un lapso de tiempo relativamente largo. Precisa del proceso técnico de producción, pero también de diversos procedimientos burocráticos que aumentan el tiempo de realización, desde la decisión de construir hasta que la mercancía está acabada y puesta en el mercado. La consecuencia es que a corto plazo el precio de la vivienda (o el metro cuadrado), puede estar determinado por la demanda, ya que la oferta es relativamente inelástica y tarda unos años en responder.

Constituye asimismo un sector con múltiples conexiones directas o indirectas con otras actividades: materiales de construcción, maquinaria, etc. (Cuadrado-Roura, 2010) y requiere un conjunto de servicios como alcantarillado, luz, agua y otros, junto a servicios sanitarios, educativos, culturales, añadiendo comercios e infraestructuras de transporte. En este sentido, dispone de las posibilidades para poder impulsar un proceso de acumulación y configurar o restructurar una determinada estructura económica.

En cuanto a la demanda, es interesante señalar que, por sus propias características, puede convertirse en un sector refugio en el que la determinación del precio, la rentabilidad y la producción puede seguir pautas diferentes a otras actividades. Un aumento del precio de la vivienda eleva la rentabilidad y atrae a más capitales. Frente a lo que ocurre con la producción de otras mercancías, el aumento del precio no conduce a moderar la demanda, sino que puede incrementarse. Así, la expectativa de un precio incrementado lleva a que se convierta no en un bien de consumo, sino en un medio de valorización.

El aspecto más relevante, de cara un análisis desde la perspectiva de la valorización del capital, radica en que el precio pasa a desconectarse de sus fundamentos objetivos. Es decir, desde la perspectiva de la teoría laboral del valor, las condiciones que determinan el precio de producción: el desarrollo de las fuerzas productivas que conduce a la configuración de la cantidad de trabajo abstracto, en tanto sustancia del valor o tiempo de trabajo socialmente necesario.[2] Desde esta perspectiva, el aumento del precio de la vivienda generado por la demanda encuentra límites infranqueables, lo que requerirá de una crisis para que el precio se vuelva a conectar con las condiciones técnicas y sociales de su producción. Concretando, los límites se fundan en la existencia de un beneficio que no deriva del plustrabajo del obrero, sino en un efecto precio que incide sobre el poder adquisitivo de los compradores. Esta contradicción se manifiesta en el mercado por la contradicción entre el auge del

[2] Y aclaremos que no excluimos la demanda en el establecimiento del trabajo abstracto, ya que debe ser socialmente validado por el mercado. En otras palabras, demostrar que responde a una demanda socialmente solvente en términos monetarios.

precio de la vivienda y el salario de los trabajadores, ya que la extensión de este auge especulativo en un grado tal que impulse y condicione el modelo de acumulación de una economía requiere extenderse a amplias capas de la sociedad, es decir, a los perceptores de salario.

2.2 Configuración histórica del sector de la construcción en España

El actual modelo inmobiliario se gestó en pleno franquismo. En esta época la vivienda libre y en propiedad se fue imponiendo a la vivienda en alquiler, libre o social. Pero además, tal y como señala Naredo (2012:19), fue en esta época cuando "los empeños especuladores de algunos se impusieron sobre otros posibles criterios de ordenación urbana más acordes con el interés general de la ciudadanía". Esto provocó un primer auge especulativo urbanístico en 1959-73. De esta época datan también las primeras normas que permitieron a los ayuntamientos lucrarse con la reclasificación de terrenos. En definitiva, es en esta época cuando se sientan los tres pilares del actual modelo inmobiliario (Naredo, 2012): empresarios buscadores de reclasificaciones, políticos conseguidores y banca que financia estas operaciones. Estas características se mantuvieron incólumes tras el cambio de régimen político y la entrada de España en la UE (lo cual abonaría el terreno para un nuevo auge especulativo en 1983-1989).

Durante todo este proceso, la expansión urbanística especulativa vino acompañada de una política de inversión en infraestructuras que, lejos de basarse en la previsión de las necesidades de transporte, priorizó inversiones de la máxima envergadura. Así, España cuenta con una red de ferrocarriles de alta velocidad[3] y de autovías[4] desproporcionadas para las necesidades reales de la población. Autores como Segura (2012) destacan el fuerte vínculo de los proyectos de infraestructuras de transporte con los desarrollos urbanísticos especulativos, lo cual revelaría una gran "capacidad de presión y de poder del sector de la construcción de infraestructuras" (ibíd.:18).

La entrada de la economía española en al UE brindó acceso a una financiación barata sin precedentes (Naredo, 2012). A partir de 1986 España tuvo acceso a fondos de cohesión y fondos estructurales, que espolearon la expansión de las infraestructuras bajo los términos ya expuestos. Además, el ingreso en el euro supuso el acceso a fuentes de financiación a tipos de interés especialmente reducidos. Así, los bajos tipos de interés y la elevada liquidez disponible impulsaron la concesión de créditos por parte del sistema financiero español, y

[3] Segura (2012:33) señala que "tenemos 2.665 km de AVE (octubre de 2011), lo que nos convierte en el segundo país del mundo con más kilómetros de esta infraestructura tras China. […] Solo tenemos la quinta parte de viajeros en AVE que Francia, o un 7 % de los que tienen en Japón".

[4] "Solo hay dos países en el mundo con más kilómetros de autovías y autopistas que España: Estados Unidos y China." (Segura, 2012:31)

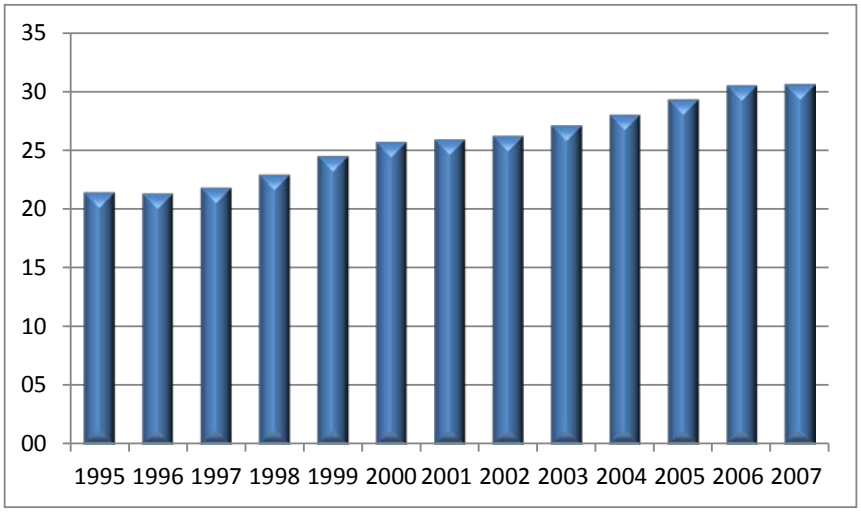
“en no pocos casos, sobrevalorando los activos implicados.” (Cuadrado-Roura, 2010:64-66)

3. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ESPAÑA

3.1 Evolución macroeconómica

La fuerza motriz del crecimiento económico durante 1995-07 ha sido la inversión. La formación bruta de capital fijo (FBCF) ha sido el componente de la demanda más decisivo, con una tasa de incremento del 6,2% anual, superior al consumo de los hogares y el gasto público, aunque descendente a lo largo de las dos subfases de 1995-00 y 2003-07 (gráfica 1). El sector externo ha ganado en importancia, pues la suma de exportaciones e importaciones respecto del PIB ha pasado del 45 al 60%, con tasas de crecimiento anual del 6,7 y 9,3%. En relación al PIB, la FBCF ha promediado un 25,9% del PIB, llegando incluso al 29% entre 2003 y 2007.

Gráfica 1. Formación bruta de capital fijo respecto del PIB (%)



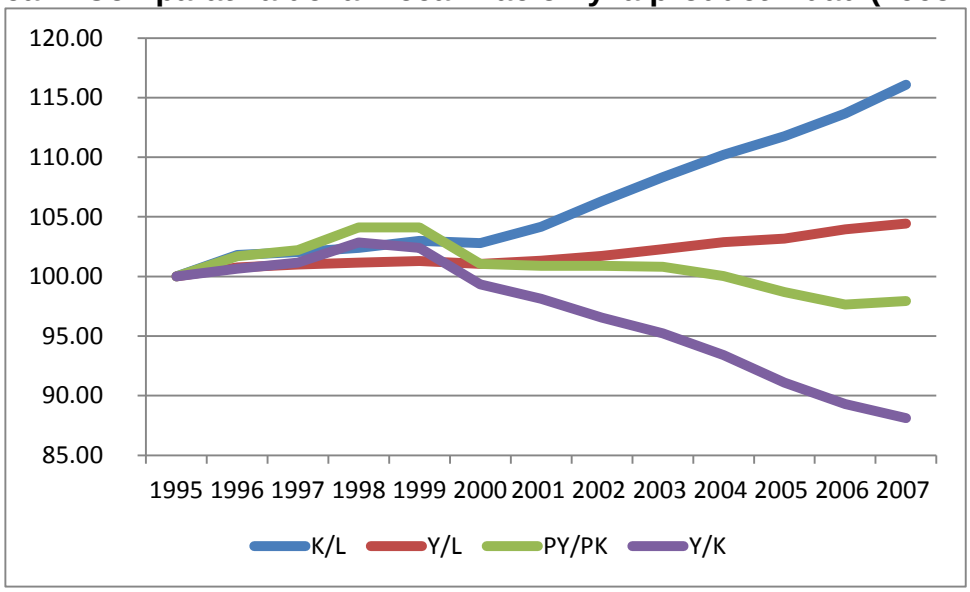
Fuente: INE (2014a)

En la gráfica 2 vemos la dinámica del proceso de acumulación a partir de varias categorías interrelacionadas. En la segunda mitad de los noventa, de manera sorprendente permanecen casi sin cambios. El ratio del stock de capital respecto del trabajo (K/L)[5] aumenta únicamente un 2,8%, por lo que la productividad (PIB por trabajador, Y/L) sólo lo hizo un 1%. En la medida que la

[5] Al hablar del capital, haremos referencia al stock de capital neto no residencial según la base de datos de la FBBVA (2014). En el ratio K/L, el stock de capital está a precios constantes, y L será la cantidad de trabajo equivalente total, según el INE (2014a).

relación de deflactores de precios tuvo una evolución idéntica a Y/L, la productividad del capital sólo cayó un 0,67%.[6]

Gráfica 2. Comparativa de la mecanización y la productividad (1995= 100)



Notas. Ratios capital-trabajo (K/L), productividad laboral (PIB=Y/L), ratio de los deflactores de precios del producto (P_Y) y del stock de capital (P_K) (P_Y/P_K) y productividad del capital o ratio producto-stock de capital (Y/K). Considérese que $Y/K= [(Y/L)/(K/L)]x(P_Y/P_K)$
Fuente: FBBVA (2014), INE (2014a)

Sin embargo, será a partir de 2000 cuando se produzca un cierto incremento del índice de mecanización. El ratio K/L aumenta casi un 13% hasta 2007, aunque la productividad sólo un 3,3%, por lo que ante un encarecimiento relativo de los bienes de capital del 3%, la productividad del capital 11,3%. Por tanto, se puede afirmar que los problemas de la economía española se refieren no sólo a la ausencia de un incremento sustancial en la dotación de medios de producción por trabajador, sino también a los magros resultados en términos de productividad a que ha dado lugar.

Estos resultados son la consecuencia de la recomposición estructural de la economía española producto de la burbuja inmobiliaria que se ha producido. Ello amerita abordar el papel de la construcción en el proceso de crecimiento.

3.2 Los desequilibrios sectoriales

La inversión ha incorporado importantes desequilibrios en su composición. La vorágine especulativa en torno a la construcción, y de manera central en la vivienda, se aprecia en el protagonismo de estos rubros.

[6] La productividad del capital es la relación del producto Y respecto de K, ambos a precios corrientes. Se justifica teóricamente por la capacidad de generar valor por el capital como relación social, no según el fundamento neoclásico de capital como cosas.

Tabla 1. Estructura de la inversión por tipo de activo

	Composición (%)		TVA (%)	
Tipo de activo	**1995-07**	**2003-07**	**1995-07**	**2003-07**
Total	100	100	6.59	5.97
1. Activos materiales	96.01	95.77	6.50	5.93
1.1. Viviendas	36.02	40.12	7.31	5.44
1.2. Otras construcciones	31.90	31.36	4.40	5.66
1.3. Equipo de transporte	8.78	8.21	9.30	8.61
1.4. Maquinaria, equipo y otros	18.93	15.71	8.45	6.23
1.4.1. Productos metálicos	2.74	2.35	7.12	3.21
1.4.2. Maquinaria y equipo mecánico	6.48	5.70	8.08	4.54
1.4.3. Equipo de oficina y hardware	2.37	1.67	20.72	13.55
1.4.4. Otra maquinaria y equipo	7.34	5.98	7.63	7.31
1.5. Activos cultivados	0.38	0.38	29.74	21.58
2. Activos inmateriales	3.99	4.23	9.04	6.94
2.1. Software	3.31	3.50	8.84	6.83
2.2. Otros activos inmateriales	0.68	0.73	11.08	7.63

Nota. TVA: tasas de variación anual (%)

Fuente: FBBVA (2014)

La inversión residencial, que representaba el 29% del total de la inversión en la primera mitad de los años noventa, alcanza un promedio del 36% entre 1995 y 2007, llegando al 39-40% entre 2003 y 2007. La inversión en otras construcciones promedio un 31,9%. Por tanto, el 67% del total de la inversión se relaciona con el auge de la construcción.

La otra cara de la moneda es la menor inversión relativa en “Maquinaria, equipo y otros activos”, que lleva perdiendo peso desde finales de los ochenta. Aunque creció entre mitad de los noventa y 1998 del 19 al 23% del total, desde 1999, año en el que se fijaron los tipos de cambio fijos, ha ido descendiendo hasta el 15% en 2004-07. La parte que sí ha aumentado es la inversión en activos inmateriales de las nuevas tecnologías (como el software), si bien no sobrepasaron el 5% (FBBVA, 2014).

Esta situación resulta problemática por varias razones:

i) El denominado stock de capital residencial o de viviendas no constituye “capital” en el sentido marxiano, dado que no se encuentran inmersas en ningún proceso de valorización;[7]

ii) no contribuye además a desarrollar las fuerzas productivas, pero sí ha impulsado diversas actividades conexas que han permitido realizar importantes beneficios a las empresas proveedoras de materiales de construcción,

[7] De ahí que utilicemos el stock de capital no residencial, descontando por tanto el stock de viviendas del total.

infraestructuras de los nuevos barrios, servicios diversos (fontanería, alcantarillado…), y un largo etcétera;

iii) la dinámica de la inversión, en cuanto a la cantidad y distribución de los capitales en las diferentes ramas de actividad, ha estado impulsada en gran medida por la revalorización de los activos residenciales, es decir, el aumento del precio de la vivienda al margen de sus condiciones técnicas y sociales de producción. Si observamos la dinámica de la inversión a precios constantes, la acumulación de maquinaria y equipo (8%) supera la correspondiente a vivienda (7,3%) y otras construcciones (4,4%);

iv) esta acumulación apoyada en el auge del precio de los activos inmobiliarios ha originado una desestructuración intersectorial de la economía española, con una creación de empleo extraordinaria, pero en condiciones precarias, y con una incapacidad por desarrollar la productividad.

El empleo o puestos de trabajo equivalentes, para el total de la economía y de carácter asalariado, según las cifras del INE (2014a), se ha incrementado por encima del 3% anual. El empleo asalariado lo ha hecho a un ritmo del 3,94% y el total al 3.33%, lo que significa que la tasa de asalarización ha pasado del 80 al 86%. El problema es que las ramas que en mayor medida han aumentado el empleo han sido las relacionadas con la burbuja inmobiliaria, como las actividades inmobiliarias y la construcción, con 14 y 6,8% de tasa anual de incremento, respectivamente, a lo que debemos añadir las “Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares”, con más del 8%.

De hecho, los sectores con una tasa de acumulación más intensa se han caracterizado por ser muy intensivos en la creación de empleo pero con importantes descensos de la productividad laboral: construcción; comercio, el conjunto de actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares. Estas ramas son responsables del 72-75% de la creación de empleo total (y asalariado) durante el período de referencia, con niveles de incremento del stock de capital del 5-8% anual, pero retrocesos del 22-33% total en la productividad laboral tomando el empleo asalariado, y del 25-30% si se considera el empleo total. En el caso de la actividad inmobiliaria, su contribución al aumento del empleo del conjunto de la economía es muy limitada en términos absolutos, en términos relativos su empleo total y asalariado se ha incrementado en un 227 y 369%, respectivamente (INE, 2014a; Mateo, 2014).

3.3 El sector de la construcción y la burbuja inmobiliaria

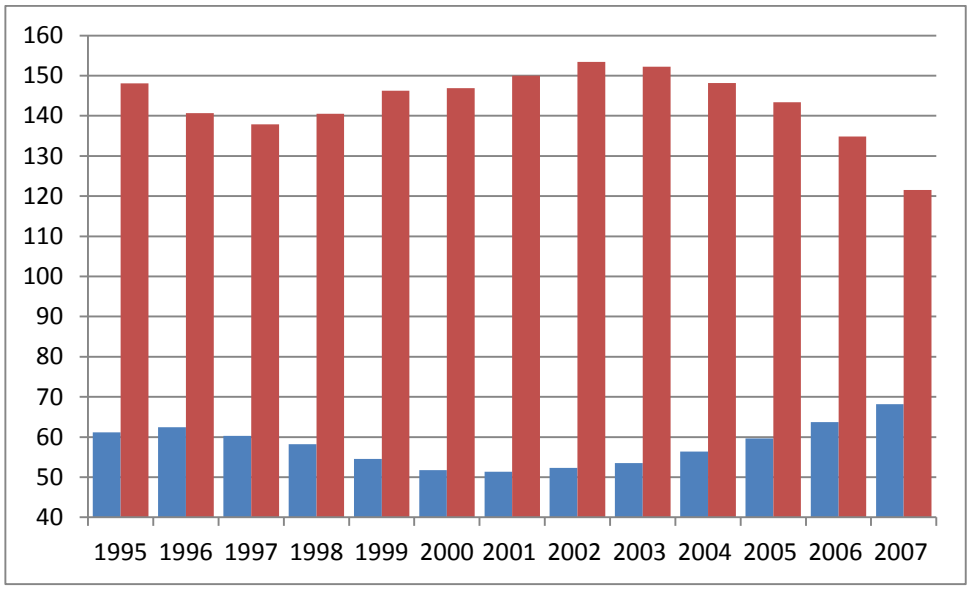
Nos centramos en este apartado en el sector de la construcción, núcleo fundamental de la burbuja inmobiliaria, y que entre 1995 y 2007 generó la

cuarta parte del empleo en la economía española. Su índice de medios de producción por trabajador (K/L) se redujo un 13% entre 1995 y 2000/01, pero posteriormente se incrementa un 48% hasta 2007. Téngase en cuenta que el ratio K/L sólo se incrementa un 12,9% en estos siete años. Por tanto, el 14% del incremento del stock de capital no residencial correspondió a la construcción. Pero esta inversión no se corresponde con un incremento análogo de la productividad laboral, que descendió a un promedio del 2,3% anual entre 1995 y 2007, y en lapso de 2000-07, un 3,3% acumulado de pérdida de productividad. Esta ausencia de correspondencia entre el incremento del stock de capital por trabajador y la productividad laboral revela el efecto precio que ha impulsado la acumulación de capital en la construcción y, en general, en la economía española.

El nivel relativo de la construcción en términos del ratio K/L es no obstante inferior al del total de la economía (gráfica 11). En el lapso que estudiamos, oscila entre el 50 y el 70%, cuando la industria posee una mecanización un 30-50% superior. Al mismo tiempo, la productividad del capital en la construcción, medido a precios corrientes, resulta un 30-50% superior al promedio. A ello se le suma el hecho de que los ratios K/L, con K medido a precios constantes, y Y/K, a precios corrientes, tienen evoluciones opuestas. Cuando se intensifica la acumulación de capital a partir de los primeros años de la década, desciende la productividad de su capital, lo que obedece, como señalábamos, a un proceso de acumulación guiado por el aumento especulativo de los precios de los activos.

Gráfica 11. Comparativa de los ratio capital-trabajo (K/L) de la industria (rojo) y la construcción (azul) (1995-2007)

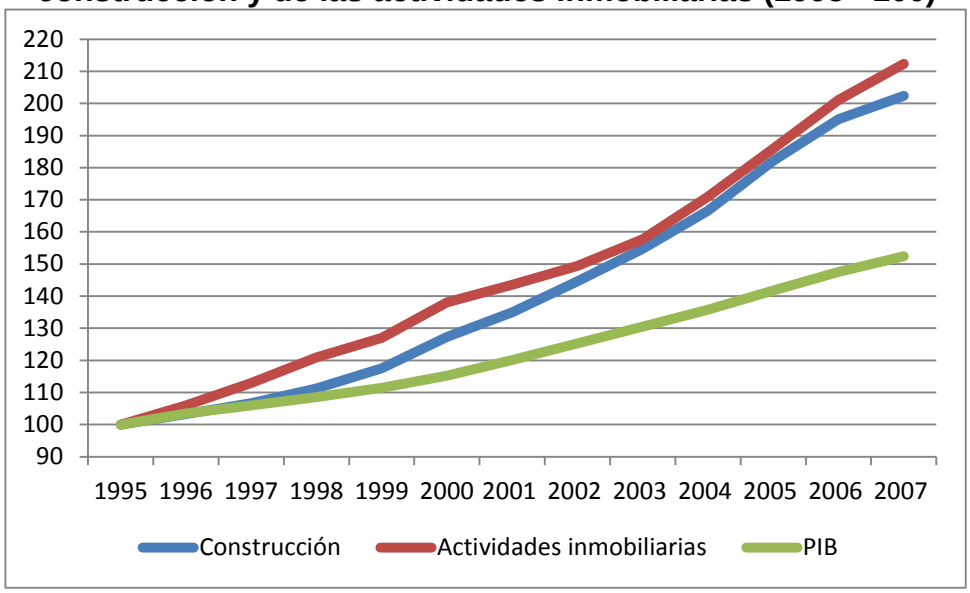
Serie en porcentaje del promedio para la economía española



Fuente: FBBVA (2014), INE (2014a)

La rama de la construcción absorbió un porcentaje relativamente elevado de la inversión en relación a su contribución al PIB. En otras palabras, las inversiones destinadas a este sector han sido menos productivas que el promedio de la economía. Si en 1995 sólo el 5% del total de la inversión tuvo como destino la construcción, en 2007 fue del 15%. Por su parte, las actividades inmobiliarias representaron más de la ¼ parte de las inversiones, desde el 23% en 1995 al 33% en 2007, pese a su limitada (aunque creciente) participación en el PIB, inferior al 7%. En este período la industria perdió 8 puntos porcentuales en su contribución a la inversión total, debido al descenso de la que se destinó a la industria manufacturera: desciende del 14,6 al 7% de la inversión total.

Gráfica 12. Deflactores de precios del PIB y los sectores de la construcción y de las actividades inmobiliarias (1995= 100)



Fuente: INE (2014a)

Como se evidencia en la gráfica 12, los sectores de la construcción y las actividades inmobiliarias han sido especialmente inflacionarios, lo que se relaciona a su vez con la pérdida de productividad que han experimentado. El deflactor de precios de las ramas mencionadas ha aumentado un 102 y 112%, cuando el correspondiente al total de la economía sólo creció un 52%, y el conjunto de ramas de la industria sólo el 34%.

Según Bielsa y Duarte (2011) el sector de la construcción se caracteriza por tener escasos eslabonamientos hacia delante, pero son muy considerables sus eslabonamientos hacia atrás. Es decir, es poco influenciable por la dinámica económica general (lo que refuerza su papel de sector refugio), pero una caída de la construcción tiene efectos importantes para el resto de la economía.

Si analizamos la Contabilidad Nacional, y especialmente, el marco input-output, podremos observar la magnitud de estos eslabonamientos del sector de la construcción. La construcción incrementa su participación en el Valor Añadido Bruto (VAB) total, desde el 7,90 en 1995 hasta el 13,61% en 2008, lo que supone casi un 40% de aumento (gráfica 4 y tabla 2). Es el sector que más ve incrementada su participación a precios corrientes. Sin embargo, esta expansión relativa obedece a un efecto precio evidente. El ritmo de crecimiento a precios constantes es del 4,36%, superior al del PIB (3,70% anual), pero no de un nivel extraordinariamente elevado, ya que numerosas ramas han crecido en mayor medida. Lo mismo sucede con las ramas de las actividades inmobiliarias, que si por una parte pasan del 5,2 al 6,2% del PIB a precios corrientes, su ritmo de expansión es sustancialmente reducido, del 2,49% anual, sólo superior a los sectores agrícolas e industriales. El grupo de "Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y

servicios auxiliares", directa o indirectamente ligadas al auge inmobiliario y de la construcción, también crece en su participación relativa, desde el 4,8 al 6,5% del PIB. Por el contrario, las ramas industriales perdieron 5 puntos porcentuales, pasando del 20 al 15%.

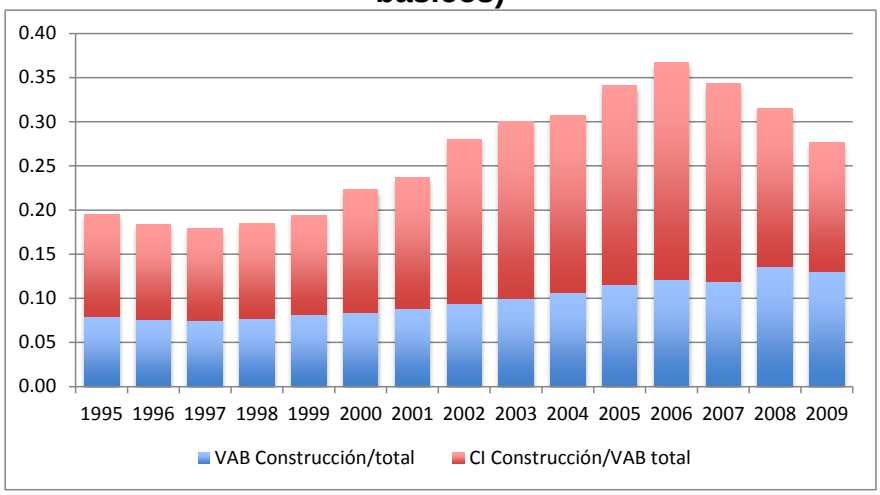
Estos resultados evidencian el fracaso en la distribución de los recursos económicos en las distintas ramas, lo que refleja un modelo de acumulación en el que la revalorización de los activos ha jugado un papel extraordinario en el impulso de la inversión y la dirección de los créditos. Por tanto, España tiene un problema tanto de nivel de mecanización, expresado en el ratio K/L, como en los desequilibrios sectoriales al interior del mismo, lo que no contribuye a impulsar la productividad laboral.[8]

Por otra parte, la gráfica 3 recoge el valor de los consumos intermedios realizados por el sector de la construcción, es decir, las compras realizadas por el mismo al resto de la economía, como porcentaje del total de consumos intermedios. El conjunto de actividades que surten de insumos a la construcción suponían el 11,62 % del VAB de la economía en 1995, y alcanzaron su máximo en 2006, situándose en el 24,62% del VAB. Sin embargo, esta variable cayó abruptamente con la crisis, hasta situarse en el 14,64% del VAB en 2009. Por su parte, los CI de la construcción pasaron del 11,62 % en 1995 al 22,41 % en 2007, con un máximo en 2006 del 24,62% (INE, 2014d).

De modo que, si consideramos el efecto combinado del VAB del propio sector de la construcción y de sus consumos intermedios, obtenemos que, si en 1995 algo menos del 20 % PIB tenía relación con la construcción, en 2006 ese porcentaje ya se situaba por encima del 35%.

[8] El Banco de España (BdE) señala que "si España llegara a alcanzar la relación capital-trabajo de la media de la UEM (que es 18 pp más alta que la española), se elevaría la productividad del trabajo en 6,5 pp, con lo que se cerraría aproximadamente el 70% de la diferencia observada en 2007 entre las productividades del trabajo europea y española. El resto de la brecha de productividad (2,8 pp) sería atribuible a la menor eficiencia de los factores de producción en relación con dichos países." (BdE, 2009:44).

Gráfica 3. Participación del Valor Añadido Bruto (VAB) y de los consumos intermedios (CI) del sector de la construcción en el VAB total (a precios básicos)



Fuente: INE (2014c)

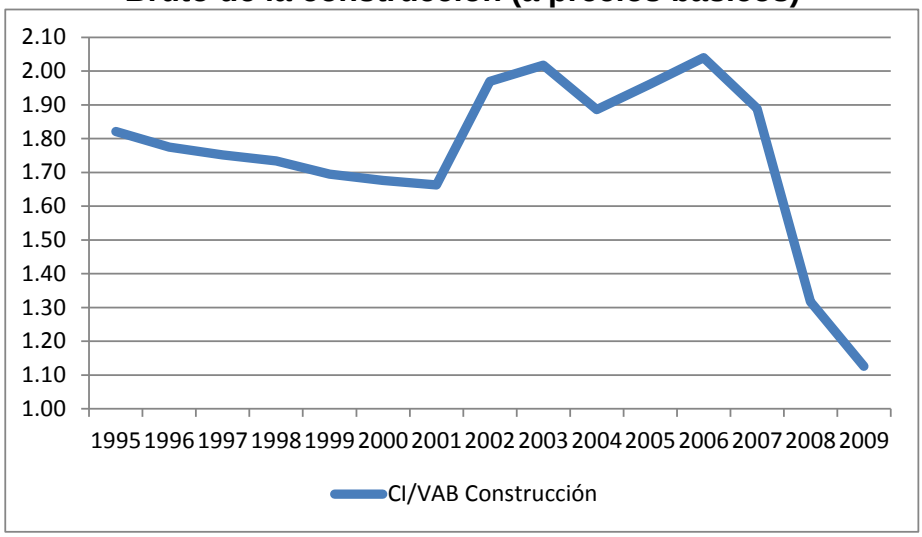
Tabla 2. Valor Añadido Bruto (VAB) y consumos intermedios (CI) del sector de la construcción como porcentajes del VAB total (a precios básicos)

	VAB	CI		VAB	CI
1995	7.9	11.62	2002	9.44	18.59
1996	7.55	10.83	2003	9.94	20.06
1997	7.43	10.51	2004	10.64	20.06
1998	7.66	10.73	2005	11.53	22.61
1999	8.15	11.16	2006	12.07	24.62
2000	8.34	13.98	2007	11.86	22.41
2001	8.89	14.79	2008	13.61	17.92

Fuente: INE (2014c)

Pero además, la relación entre las dos variables anteriores es muy esclarecedora con respecto a los mecanismos que puso en marcha la burbuja inmobiliaria que comenzó en 2001 (gráfica 4). A partir de entonces la construcción altera abruptamente su tendencia histórica a reducir sus consumos intermedios por unidad de producto final. Mientras duró la burbuja inmobiliaria, el sector de la construcción se volvió cada vez más intensivo en consumos intermedios, un proceso que se quebró abruptamente en 2008.

Gráfica 4. Cociente entre los consumos intermedios y el Valor Añadido Bruto de la construcción (a precios básicos)



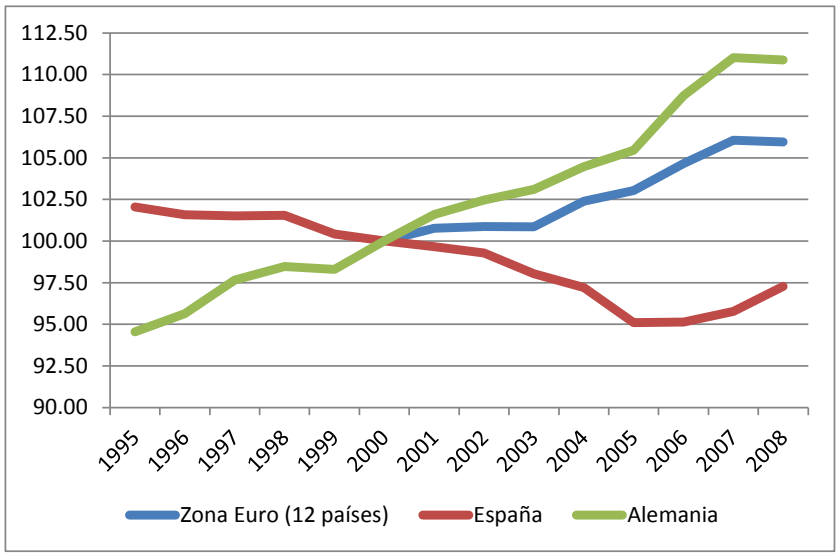
Fuente: INE (2014c)

3.4 Las tendencias de la productividad

La burbuja inmobiliaria ha tenido un papel indiscutible en la ampliación de la brecha de la productividad de la economía española con respecto a la eurozona. En primer lugar, consideremos la evolución de la productividad de la economía, entendida como el cociente entre el VAB a precios básicos y el número de personas empleadas (gráfica 5). Se observa, por lo pronto, que la productividad de la economía española siguió una tendencia contraria a la de la zona euro hasta el estallido de la crisis (la inversión de la tendencia a partir de entonces obedece a la destrucción de empleo causada por la crisis).

Gráfica 5. Productividad general de la economía

VAB a precios básicos de 2005 respecto del número de trabajadores (2000= 100)



Fuente: Ameco (2014)

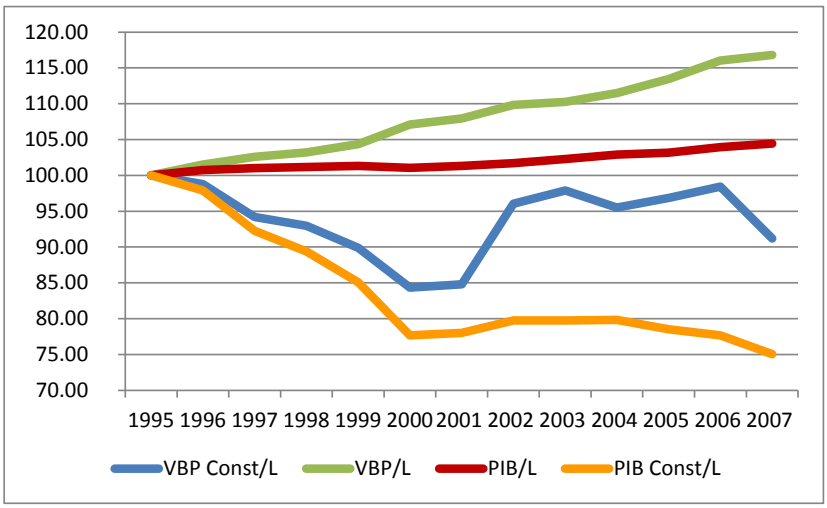
La productividad calculada con el Valor Bruto de la Producción (VBP)[9] aumenta un 16,8% en el período, por 4,4% el ratio del PIB por trabajador equivalente, según el INE (2014a).[10] El sector de la construcción muestra un descenso de la productividad paralelo con ambas variables hasta 2000-01, aunque con intensidad desigual: el VBP por trabajador cae más de un 15%, por 22% si utilizamos su PIB. A partir de 2001, sin embargo, la productividad bruta de la construcción se incrementa en un 14% hasta 2005, y 7% hasta 2007 por la caída en los dos últimos años, mientras que el PIB/L del sector permanece sin cambio hasta 2004 y después desciende sensiblemente un 4%. Esta divergencia es consecuencia del mayor uso de insumos por parte de la construcción, como vimos anteriormente.

[9] Que comprende el PIB y los consumos intermedios. La denominaremos productividad bruta

[10] Tengamos en cuenta que las cifras de diversos organismos como el INE o Ameco varían sensiblemente.

Gráfica 5. Comparativa de la productividad con el Valor Bruto de la Producción (VBP) y el PIB del total de la economía y el sector de la construcción

Series del producto respecto del número de ocupados (1995= 100)

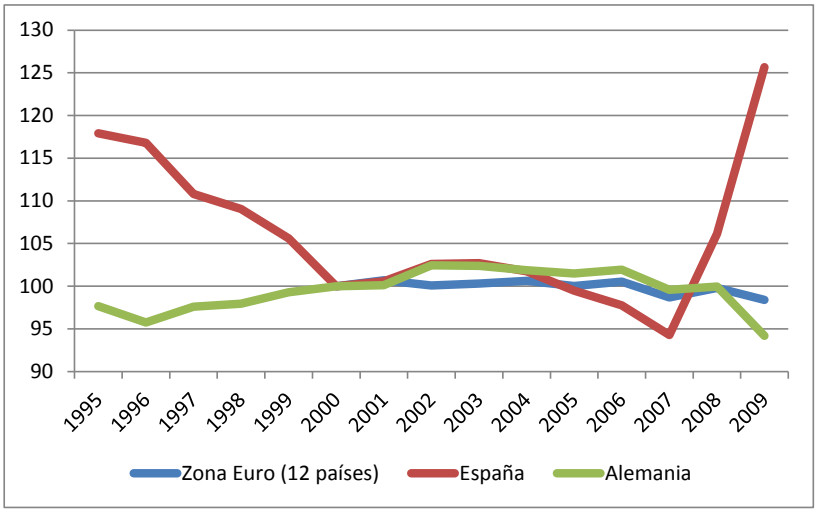


Fuente: INE (2014a)

Por otro lado, la productividad de la construcción se ha caracterizado por la atonía en la zona euro (gráfica 6). En contraste, la productividad de la construcción en España siguió una trayectoria claramente decreciente hasta inmensa destrucción de empleo provocada en el sector por la crisis.

Gráfica 6. Productividad del sector de la construcción

VAB a precios básicos de 2005 y número de trabajadores (2000= 100)

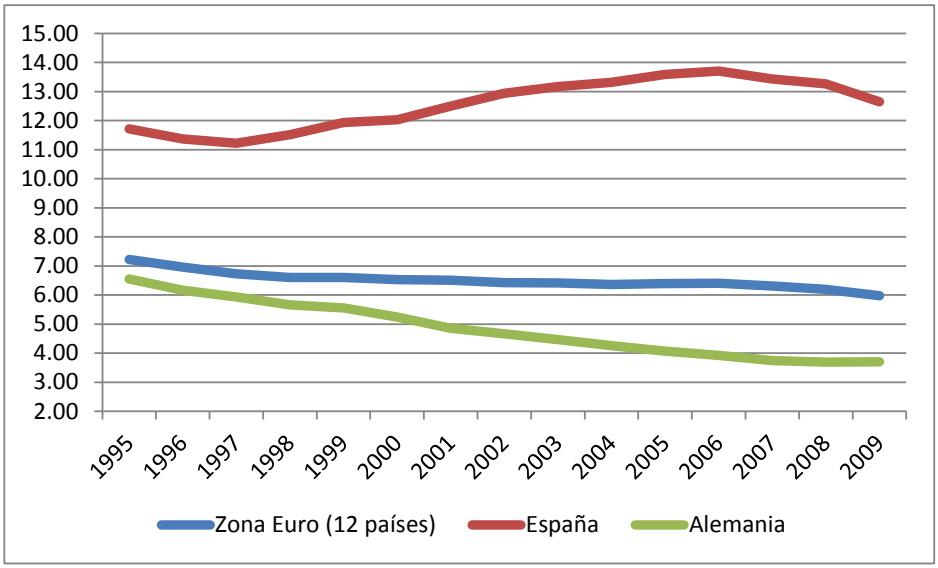


Fuente: Ameco (2014)

Si tenemos en cuenta que el peso de la construcción en la economía española no solo ha sido mayor que en la zona euro, sino creciente mientras duró la burbuja (al contrario que la tendencia europea) (gráfica 7), la conclusión solo puede ser que la burbuja inmobiliaria tuvo una contribución indiscutible en la

ampliación de la brecha de la productividad entre la economía española y la media de la zona euro.

Gráfica 7. VAB del sector de la construcción como porcentaje del VAB total



Fuente: Ameco (2014)

En efecto, si definimos la contribución de la construcción al crecimiento de la productividad como:

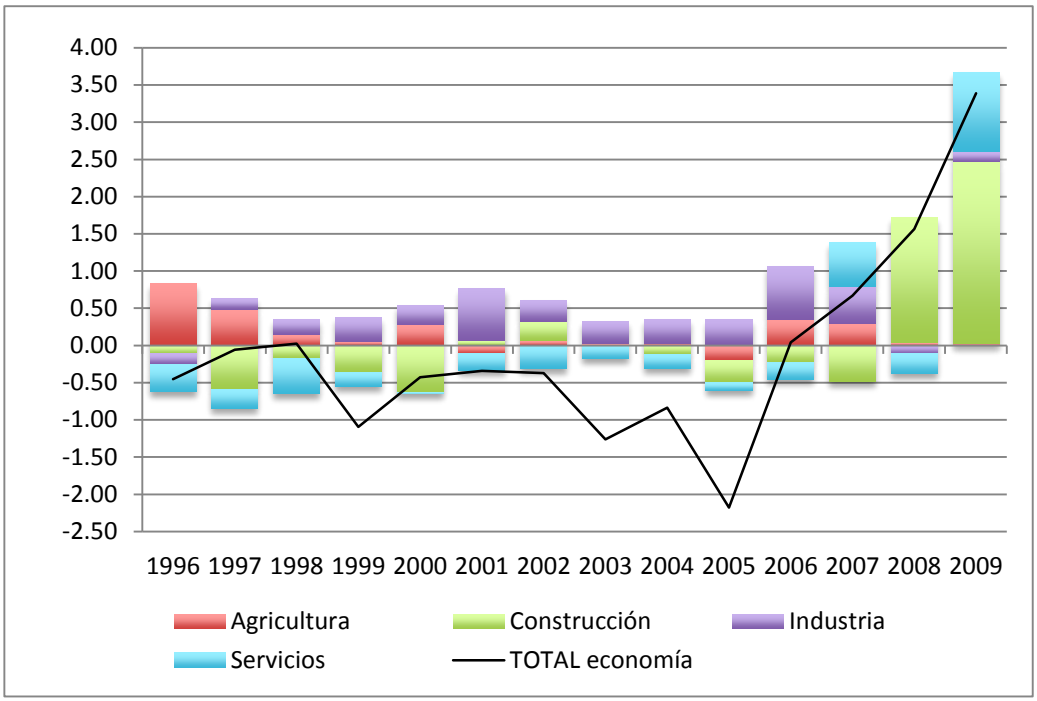
$$\frac{(Y_C / L_C)_t - (Y_C / L_C)_{t-1}}{(Y_C / L_C)_{t-1}} \cdot \frac{(Y_C)_{t-1}}{(Y)_{t-1}}$$

Donde Y_C*:* VAB de la construcción a precios básicos de 2005; *Y:* VAB global de la economía a precios básicos de 2005; L_C*:* Número de trabajadores empleados en la construcción.

Observamos que esta variable contribuye negativamente al crecimiento de la productividad del trabajo casi todos los años de 1996 a 2007. Así, la gráfica 8 y la tabla 3 cuantifican el papel exacto que tuvo el sector de la construcción en su contribución al crecimiento —negativo— de la productividad general y, por tanto, el los diferenciales de productividad de la economía española con respecto a la zona euro.

Gráfica 8. Contribución de cada sector al crecimiento de la productividad del trabajo

Series en porcentaje



Fuente: Ameco (2014)

Tabla 3. Contribución de cada sector al crecimiento de la productividad del trabajo

Datos en porcentaje

	Agricultura	Construcción	Industria	Servicios	Total economía
1996	0.83	-0.11	-0.15	-0.37	-0.45
1997	0.49	-0.59	0.14	-0.26	-0.06
1998	0.15	-0.18	0.20	-0.47	0.02
1999	0.05	-0.36	0.32	-0.19	-1.09
2000	0.28	-0.63	0.25	-0.01	-0.43
2001	-0.11	0.07	0.70	-0.23	-0.34
2002	0.06	0.25	0.29	-0.31	-0.37
2003	0.02	0.01	0.29	-0.18	-1.26
2004	0.03	-0.12	0.31	-0.19	-0.84
2005	-0.20	-0.30	0.34	-0.11	-2.18
2006	0.35	-0.23	0.71	-0.23	0.04
2007	0.30	-0.49	0.49	0.59	0.67
2008	0.04	1.69	-0.11	-0.27	1.56
2009	0.03	2.44	0.13	1.07	3.39
2010	-0.02	-0.56	1.56	1.56	2.16
2011	0.33	0.82	0.72	1.35	2.58
2012	-0.33	1.17	0.86	2.27	3.01

Fuente: Ameco (2014)

3.5 La inversión en construcción y la crisis económica

A la luz de lo expuesto, no es de extrañar el papel del sector de la construcción también en el colapso del modelo y la aparición de la crisis a lo largo de 2008. En la tabla 4 se muestra el promedio de las diferentes macromagnitudes desde 1995T1 (primer trimestre de 1995) hasta 2006T4, y las tasas interanuales por trimestre de los dos años siguientes hasta el último trimestre de 2008, cuando el PIB cae por vez primera en términos absolutos. Los aspectos más relevantes son los siguientes:

i) Los problemas del proceso de acumulación se manifiestan primero en la inversión en la primera mitad de 2008, luego en las importaciones en 2008T2, y posteriormente en las exportaciones (descenso en 2008T3 del 1,5%) y el resto de variables. Así, el PIB, consumo y excedente empresarial se estancan en 2008T3, ya que crecen menos del 1%, para caer en valores negativos en 2008T4.

ii) El rubro de la inversión más destacado para caracterizar la crisis es la parte residencial. En 2007T3 sólo se incrementa un 0,1%, momento a partir del cual inicia una caída ascendente, que en 2007T4 llegará al 17% interanual. Precisamente, el índice general de precios de la vivienda, nueva y usada, alcanza el nivel máximo en 2007T3 (INE, 2014b), iniciando un descenso en los años siguientes.

iii) Cuando el descenso de la inversión residencial de 2,6% en 2008T1 lleva a que la construcción caiga un 1,5%, las importaciones pasan de crecer casi el 6% durante los trimestres anteriores, a sólo el 1% a principios de 2008. En ese mismo momento, el primer trimestre de 2008, la inversión en equipo de transporte pasa a disminuir un 1,6%, tras haber registrado incrementos superiores al 6% en los trimestres anteriores. Por tanto, se puede afirmar que al paralizarse la construcción residencial y de infraestructuras, se afecta a los bienes de equipo del transporte debido al despliegue geográfico del proceso de acumulación, lo que a su vez paraliza la formación bruta de capital fijo y, por extensión, la inversión total, que sólo crecen 0,1 y 0,5% respectivamente.

Tabla 4. Dinámica del PIB, los componentes por el lado de la demanda y el excedente bruto de explotación

Series trimestrales en tasas interanuales de variación (%)

	1995T1 / 2006T4	2007T1	2007T2	2007T3	2007T4	2008T1	2008T2	2008T3	2008T4
PIB pm	3.72	3.90	3.50	3.40	3.10	2.70	1.90	0.30	- 1.40
1. Consumo	3.91	3.70	3.80	4.00	4.50	3.20	1.80	0.50	- 1.50
2. FBC	6.28	5.80	4.80	3.00	3.00	0.50	- 1.60	- 4.60	- 11.00
2.1 FBCF	6.28	5.90	5.30	3.50	3.20	0.10	- 2.20	- 5.20	- 11.50
2.1.1 Construcción	5.85	3.50	3.20	1.50	1.30	- 1.50	- 4.30	- 6.10	- 11.20
2.1.1a Viviendas	8.11	3.20	3.10	0.10	- 0.60	- 2.60	- 6.00	- 10.50	- 17.20
2.1.1b Otros edificios y const.	4.00	3.90	3.20	3.40	3.80	- 0.10	- 2.10	- 0.50	- 3.60
2.1.2. Bienes de equipo	6.99	11.80	10.40	8.30	8.10	3.80	2.70	- 4.00	- 14.70
2.1.2a Equipo de transporte	4.88	9.80	7.80	6.60	6.60	- 1.60	- 1.90	- 10.20	- 22.70
2.1.2b Otra maquinaria y b-equipo	2.82	12.90	11.80	9.20	8.80	6.60	5.00	- 0.80	- 10.70
2.1.3 Activos cultivados	30.30	76.40	76.40	75.00	70.90	36.00	27.20	7.80	3.70
3. Exportaciones	6.79	8.00	6.30	10.30	2.50	1.80	2.80	- 1.50	- 7.10
4. Importaciones	9.43	8.50	7.70	10.00	5.80	1.00	- 1.00	- 5.40	- 15.00
Excedente bruto	3.48	3.98	3.59	3.67	7.16	2.78	3.60	0.93	- 1.41

Notas. FBC(F): formación bruta de capital (fijo); Const.: construcciones; b-equipo: bienes de equipo

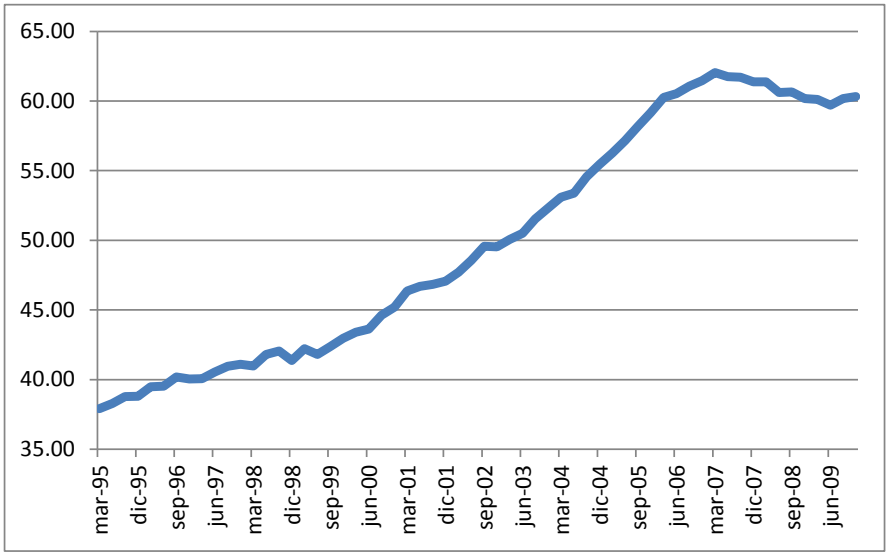
Fuente: INE (2014d)

4. IMPORTANCIA FINANCIERA DEL PROCESO ESPECULATIVO

Un aspecto adicional a tener en cuenta para completar el análisis del proceso de acumulación de capital en el periodo estudiado es analizar las condiciones financieras que lo vehiculizaron, favoreciendo el auge de la burbuja inmobiliaria.

Durante el periodo estudiado, los recursos financieros disponibles fueron canalizándose cada vez con mayor fuerza hacia el sector de la construcción. Si consideramos el importe total del crédito concedido por las entidades financieras a la construcción (construcción, actividades inmobiliarias y adquisición y rehabilitación de viviendas), observamos que este representó un porcentaje creciente del crédito total, pasando del 37,9% en marzo de 1995 a nada menos que el 61,5% en diciembre de 2006.

Gráfica 13. Crédito concedido a la construcción (construcción, actividades inmobiliarias y adquisición y rehabilitación de viviendas) como porcentaje del crédito total concedido por entidades financieras a otros sectores

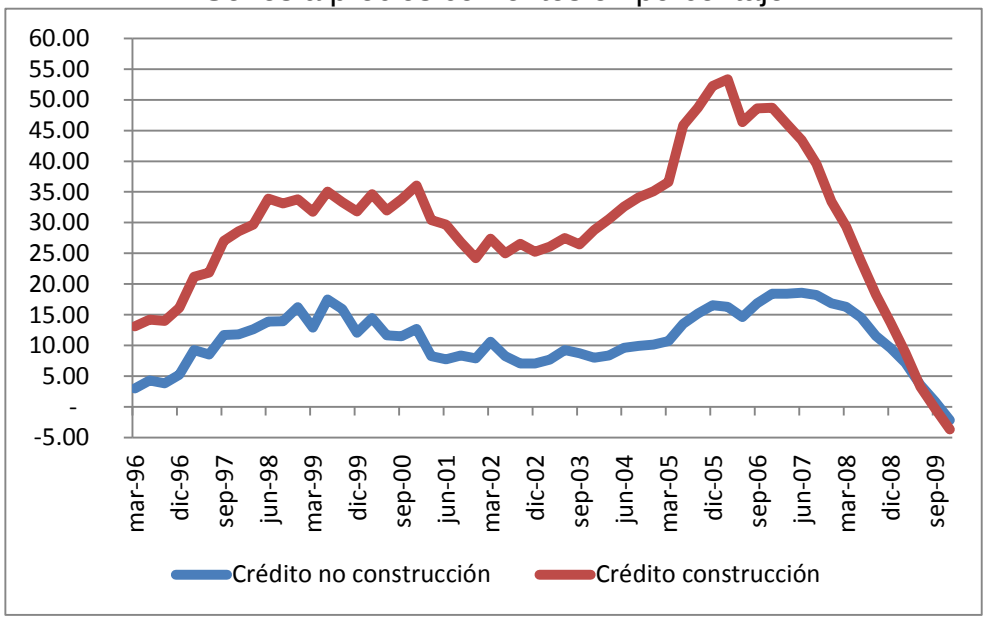


Fuente: BdE (2014a)

Comparando el dinamismo del crédito a la construcción con el concedido por entidades financieras al resto de la economía (gráfica 14), comprobamos que este último no solo creció a un ritmo sistemáticamente inferior a aquel, sino que la brecha entre ambas tasas de crecimiento se fue ampliando a lo largo de todo el periodo.

Gráfica 14. Tasas interanuales de variación del volumen de crédito concedido

Series a precios corrientes en porcentaje

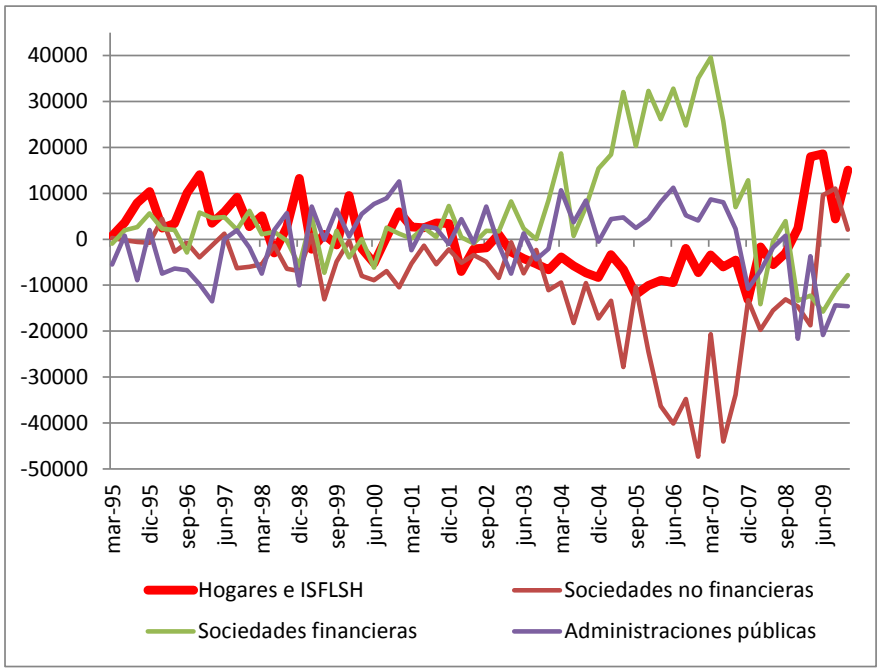


Fuente: BdE (2014a)

La reciente burbuja inmobiliaria condujo al desarrollo de un mecanismo de valorización apoyado en lo que Brenner (2006) denomina «keynesianismo del precio de los activos». A partir de series que abarcan de 1975 a 2007, León (en Cuadrado-Roura, 2010:149-174) procura estimar el efecto de la riqueza inmobiliaria y el consumo. La conclusión a la que llega después de un análisis econométrico es que (p. 170) "la respuesta del precio de las viviendas es compatible con la explicación siguiente. Un aumento del precio de las viviendas aumenta el consumo en los primeros periodos debido a su rol como colateral. Los agentes pueden aumentar su nivel de crédito y por tanto su consumo. Cuando pasan unos periodos, los agentes tienen que devolver el crédito, por lo tanto deben reducir su consumo. Al final, el efecto colateral es positivo generando un aumento del consumo a largo plazo. […] Además, dentro de las variables del sector inmobiliario la construcción de nuevas viviendas tiene un efecto muy superior al precio de las mismas."

Gráfica 15. Operaciones financieras netas frente a instituciones financieras

Serie en **millones de euros** a precios corrientes



Fuente: BdE (2014a)

Si observamos la evolución de la posición financiera neta de los hogares (gráfica 15), vemos que se deterioró progresivamente conforme se iba gestando la burbuja inmobiliaria, lo que denota un endeudamiento progresivo de las familias. Así pues, tal como afirma Cuadrado-Roura (2010), el esfuerzo de las familias para adquirir una vivienda (ratio precio/ingresos anuales) pasó de 3 años de su salario completo en 1993 a 17 años en 2008. Escapa a los propósitos de este escrito analizar lo sucedido una vez se pinchó la burbuja inmobiliaria, pero a la luz de estos datos queda patente el carácter insostenible del proceso financiero que acompañó a la acumulación de capital entre 1995 y 2007.

Bibliografía

Ameco (2014): *Annual macro-economic database*. Comisión Europea, Asuntos Económicos y Financieros.
<http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm>

Banco de España (BdE) (2009). *Informe Anual*. Madrid.

___ (2014a): *Estadísticas. Indicadores económicos*.
<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/indeco.html>

___ (2014b): *Estadísticas. Boletín estadístico.*
<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>

Bielsa, J. y R. Duarte (2011): "Size and linkages of the Spanish construction industry: key sector or deformation of the economy?" *Cambridge Journal of Economics* No. 35, pp. 317-334

Bielsa, J. y R. Duarte (2007). "Sobre el peso del sector de la construcción en la economía española: un análisis input-output", ponencia presentada en las *II Jornadas de Análisis Input-Output*, Zaragoza.

Brenner, R. (2004). "¿Nueva expansión o nueva burbuja? La trayectoria de la economía estadounidense", *New Left Review,* No. 25, pp. 55-96.

Brenner, R (2006): *The economics of global turbulence: the advanced capitalist economies from long boom to long downturn, 1945–2005.* Nueva York, Verso.

Clarke, S. y N. Ginsburg. (1976). "The political economy of housing", en CSE Books, *Political economy and the housing question*, London, pp. 3-33.

Colectivo Ioé (2009). "1994-2007: se cierra un ciclo de expansión especulativa y regresión social", en *Papeles,* No. 105, pp. 141-152.

Cuadrado-Roura (dir.) (2010): *El sector Construcción en España. Análisis, perspectivas y propuestas.* Madrid, Colegio libre de eméritos.

Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (FBBVA) (2014): *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2012)*, en colaboración con el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie).

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2014a). *Contabilidad nacional de España. Base 2008. Serie homogénea 1995-2012*.
<http://www.ine.es/daco/daco42/cne08/dacocne_enlace.htm>

___ (2014b). *Nivel, calidad y condiciones de vida. Construcción y vivienda. Índice de precios de vivienda*.
<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft07%2Fp457&file=inebase&L=0>

___ (2014c). *Marco Input Output. Bases 1995 y 2000*
<http://www.ine.es/daco/daco42/cne00/cneio2000.htm>

___ (2014d). *Contabilidad nacional trimestral de España. Base 2008*.
<http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.html?padre=407&dh=1>

Naredo, J.M. (2010): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas.* Madrid, Siglo XXI.

Naredo, J.M. (2012): *De la burbuja inmobiliaria al decrecimiento: causas, efectos y perspectivas de la crisis.* Madrid, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, D.L.

Reig, E. (2011): *La sostenibilidad del crecimiento económico en España.* Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Segura, P. (2012): *Infraestructuras de transporte y crisis.* Madrid, Libros en acción.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Industria del automóvil española: valoración de su patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción.

Manuel Gracia y Mª José Paz

Universidad Complutense de Madrid

INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL ESPAÑOLA: VALORACIÓN DE SU PATRÓN DE INSERCIÓN EXTERNA DESDE UN ENFOQUE DE CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN

Manuel Gracia, UCM (m.gracia@pdi.ucm.es)

Mª José Paz, UCM, (mjpazant@ccee.ucm.es)

Resumen

La industria del automóvil constituye una de las más importantes para la economía europea y, particularmente, para la economía española, en términos de producción, empleo, I+D e intercambios comerciales. Además posee numerosos vínculos con otras industrias por lo que su impacto indirecto resulta también significativo. Las propias características organizativas de la producción han favorecido un alto grado de fragmentación y movilidad productiva, articulando una cadena regional de producción con posiciones diferenciadas de cada economía. El objetivo fundamental de este trabajo es analizar los elementos que caracterizan la articulación del sector automovilístico español en la cadena regional de producción y valorar e interpretar los cambios que se han producido desde finales de los 90 hasta la actualidad.

Palabras clave: industria del automóvil, upgrading, cadenas globales de producción, inserción externa

JEL: F14, F15, L62

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y financiera que estallo en 2007-2008 puso de manifiesto la persistencia de problemas estructurales en las economías que conforman la UE pero también la existencia de importantes asimetrías y divergencias entre ellas aparentemente ocultas bajo el “éxito” de ciertos indicadores.

Centrándonos en el caso de la economía española, el déficit comercial emerge de nuevo como uno de sus principales problemas, fuente del elevadísimo endeudamiento externo, y es, a su vez, uno de los aspectos en los que se han generado profundas divergencias con respecto a otras economías europeas. Así las crecientes asimetrías en los saldos comerciales intra-europeos constituyen uno de los aspectos clave de los análisis centro-periferia que tanto protagonismo ha ganado en los últimos años.[1] Sin embargo estas asimetrías

[1] En el discurso europeo reciente, las categorías centro y periferia son asumidas ignorando u obviando la extensa y heterogénea literatura que desarrolló esta conceptualización en décadas pasadas con el objetivo de explicar el desarrollo desigual del sistema capitalista. En el discurso actual más frecuente, no se cuestiona si esa formulación es trasladable al contexto europeo. Como consecuencia de esto, su utilización esta “vaciada” de un significado preciso y de un referente teórico o analítico propio que ayude a entender el origen y las implicaciones de una posible dinámica centro-periferia. Tal vacío se intenta ocupar en algunos casos a partir de la identificación de una batería de indicadores centrados especialmente en los saldos comerciales por lo que la definición última se circunscribe al ámbito financiero, en el sentido de ser

no son una novedad, tal vez sí, la magnitud alcanzada en algunos países. Nuestro trabajo parte de asumir que dichas asimetrías son el resultado de la distinta articulación de los sectores exportadores nacionales en cadenas globales y regionales de producción lideradas por empresas transnacionales.

En este contexto, resulta relevante el análisis de la industria del automóvil. Por un lado, tiene una relevancia histórica que lo sitúa como uno de los sectores estratégicos, con importantes vínculos con el resto de sectores de la economía, y uno de los más importantes en términos de producción, empleo e intercambios comerciales para muchos países de la UE. Por otro lado, las propias características organizativas de la producción han favorecido un alto grado de fragmentación y movilidad productiva. Ejemplo de ello son los numerosos procesos de deslocalización que se han dado en los últimos 15 años y que han reconfigurado los distintos sectores nacionales.

Precisamente por estos vínculos intracomunitarios, la crisis europea ha tenido un especial impacto en este sector, comenzando por la reducción de la demanda y la consecuente reducción de la producción y número de empleados. En términos generales, Europa se encuentra en mínimos históricos de producción y en constante reducción de la cifra de ventas. En el periodo 2010-2012, se han cerrado 87 fábricas en Europa y perdido 500.000 empleos en el sector, con descenso agregado del 18% de la producción y del 24% de las matriculaciones (CCOO, 2013). Pese a todo, el automóvil continúa teniendo un papel clave en la industria y en las exportaciones europeas con una cuota mundial del 20%.

En estas circunstancias, la reorientación exportadora hacia otras regiones del mundo se identifica como solución del sector y, en un periodo de crisis económica, como potencial impulsor de una nueva etapa de crecimiento impulsada por el sector exterior. Un diagnóstico que, sin embargo y como veremos a lo largo de este trabajo, no se aplica por igual a todas las economías europeas, como consecuencia de su distinta articulación en las cadenas regionales de producción.

Centrándonos en el caso español, este sector emerge de la crisis como uno de los sectores exportadores con saldo comercial positivo y con gran potencial para contribuir a la recuperación de la economía. Sin embargo, como hemos señalado ello va a depender de la articulación del sector español en las cadenas regionales lideradas por ET. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar precisamente los elementos fundamentales que caracterizan la inserción externa o la articulación del sector automovilístico español en las cadenas regionales de producción y valorar e interpretar los cambios que se han producido.

periférica la economía con déficit comercial y necesidad de financiación externa. De este modo, parecería que una economía periférica que corrigiese su dependencia de financiación exterior a partir de una mejora del déficit de cuenta corriente perdería su condición periférica. Sin embargo, existen sobrados ejemplos de que el saldo comercial aun siendo muy importante resulta un indicador insuficiente y muchas veces engañoso (compárese, por ejemplo, el caso de EEUU y Bolivia en los últimos años) para caracterizar el patrón de inserción externa de una economía.

La adopción de un enfoque de cadenas responde a la necesidad de tener en cuenta el actual grado de fragmentación e internacionalización de la producción. De hecho, numerosos trabajos han analizado ya el sector automovilístico en distintos países europeos con un enfoque similar, aunque en la última década la mayoría se ha centrado en los países del este de Europa considerados la actual "periferia". Así, Domansky and Lung (2009:8) consideran que España: "was the major periphery of the European auto industry in the 1970s and 1980s, but it has now achieved an intermediate status by the development of new capabilities and the progressive upgrading of its automotive technological activities". Por ello, consideramos que es necesario acometer un análisis en profundidad sobre el proceso de upgrading experimentado por el sector automovilístico español que, conjuntamente con otros indicadores, nos permita caracterizar con más precisión la articulación de la industria española en el espacio europeo y desde ahí valorar la dinámica exportadora de los últimos años. El análisis abarca el periodo 1995-2012 con la pretensión de considerar con una perspectiva de medio plazo las tendencias que se consolidaron bajo el modelo de crecimiento previo a la crisis y las que se vislumbran en la reconfiguración actual.

La estructura de nuestro trabajo es la siguiente: comenzamos por realizar una revisión de literatura centrada en los estudios teóricos y empíricos sobre cadenas de producción que nos permita identificar las variables e indicadores clave que han de ser tenidos en cuenta. A partir de esta identificación desarrollamos el estudio de caso de la industria del automóvil española desde su articulación en las cadenas europeas.

2. Una aproximación a los enfoques de cadenas globales

Como hemos señalado anteriormente el objetivo de este apartado es sintetizar las principales aportaciones existentes en el análisis de las cadenas de producción y extraer de la revisión de literatura una síntesis de variables e indicadores que guíe nuestro estudio de caso.

Existe una extensa literatura que, desde distintos enfoques teóricos, aborda el análisis de la fragmentación e internacionalización de la producción considerando que tal proceso ha dado lugar a la existencia de cadenas de producción mundiales o regionales. La identificación de los elementos comunes y diferenciadores entre unos y otros no es fácil porque en ocasiones comparten una terminología que, sin embargo, remite a concepciones teóricas muy distintas.

Siguiendo el trabajo de Bair (2005, 2008) podemos distinguir tres enfoques diferenciados en el análisis de las cadenas globales de producción. En primer lugar, destacan las aportaciones de quienes, siguiendo con la tradición del enfoque dependentista, fueron pioneros en la formulación de este concepto. Nos referimos a un conjunto de autores encuadrado en el enfoque de la economía-mundo. En concreto Hopkins y Wallerstein y más tarde Arrighi o Dangel, entre otros, utilizarán el término "cadena de mercancías" (commodity chain) para nombrar la "network of labor and production processes whose end result is a finished commoditty" (Hopkins y Wallerstein, 1977:112) El planteamiento de estos autores se enmarca en una visión crítica del sistema capitalista, pues sostienen que estas cadenas tienden a reproducir el desarrollo desigual de la economía mundial que formulan en términos de centro-periferia.

Esta dualidad centro-periferia es adoptada del enfoque dependentista pero los autores de la economía-mundo se van a desmarcar de los autores dependentistas en un sentido fundamental: no niegan la posibilidad de un desarrollo económico nacional (entendido como cambio estructural derivado de un proceso de industrialización) pero cuestionan que el mismo suponga una modificación sustancial de la estructura jerarquizada y desigual del sistema capitalista mundial. Para estos autores el interés se centra precisamente en analizar los mecanismos de reproducción del sistema capitalista mundial jerarquizado, entre los que destacan justamente las cadenas de mercancías (Hopkins y Wallerstein 1977). Y ello se debe (siempre según estos autores) a que en el seno de las mismas se producen transferencias de valor desde las economías periféricas hacia las centrales.

> "The core-semiperiphery-periphery conception is, within itself, indiferent to the particular arrangements through which the various partial production-processes are continously integrated into a single world social system or world social economy. […] What is central to the conception is the fact of unequal exchange, operating through a set of mechanisms (which can apparently operate through a wide variety of arrangements or forms), that continually reproduces the basic core-periphery division of labor itself-despite massive changes over the centuries in the actual organization of production processes and continual shifts in the areas and processes constituting the core, semiperiphery and periphery" (p. 117)

Estas transferencias de valor son consecuencia fundamentalmente de las diferencias salariales motivadas no solo por factores estrictamente económicos (diferente especialización productiva y diferente coste de reproducción de la fuerza de trabajo) sino también políticos (op. cit. 135). A partir de aquí, algunos autores como Arrighi (1990) han cuestionado el alcance de ciertos procesos de industrialización en la periferia insistiendo en que precisamente por la persistencia de desigualdades y de mecanismos de dependencia, industrialización no es sinónimo de desarrollo y de convergencia entre economías centrales y periféricas. En esta misma línea Bornschier y Chase-Dunn, (1985:23) señalaron que "is not a low level of development that creates high inequality, but rather peripherality in the world division of labor..."

La cuestión de las transferencias de valor, eje central de las tesis sobre el "intercambio desigual" ha sido ampliamente discutida en la literatura sin que existan trabajos claramente concluyentes.[2] Una de las razones se deriva de la confusión que rodea el propio término de transferencias de valor utilizado unas veces sí y otras no como sinónimo de beneficios. En cualquier caso sobre lo que sí parece haber consenso es sobre la existencia de distintos patrones de especialización dentro de la cadena (trabajo simple y trabajo complejo) que determinan la generación de valor. Por tanto, la división internacional del trabajo (DIT) dentro de las cadenas constituye una cuestión clave para determinar su estructura jerarquizada.

Años más tarde, Gerrefi y Korzeniewick (1994), seguidos con posterioridad por muchos otros (J. Humphrey, T. Sturgeon, P. Gibon, etc.), retoman la idea de las

[2] Véase Shaikh (2009) para una síntesis clarificadora de las distintas posiciones sobre esta cuestión.

cadenas de mercancías, renombradas inicialmente como *cadenas globales de mercancías*, GCC por sus siglas en inglés, (global commodity chains) y más tarde como *cadenas globales de valor*, GVC (global value chains) (Sturgeon, 2008). Sus aportaciones de los años noventa supusieron que se consolidara un enfoque basado en el concepto de cadenas articuladas en torno al liderazgo y control de las empresas transnacionales (ET).

GCC y GVC constituyen el segundo y tercer enfoque siguiendo la clasificación propuesta por Bair, sin embargo, está todavía abierta la discusión sobre los elementos novedosos que aporta GVC frente a GCC. [3] Lo que sin duda tienen en común es que se alejan de una perspectiva crítica del sistema capitalista como la que subyace en el enfoque de economía-mundo y que, por tanto, su propuesta analítica se va a distanciar claramente de la de los pioneros. Bair (2005) considera que las diferencias con respecto al enfoque de economía-mundo son fundamentalmente dos. La primera hace referencia a las distintas concepciones sobre la naturaleza del proceso globalizador de donde se desprende el carácter más o menos novedoso de las cadenas globales como forma de articular la producción capitalista. Este fenómeno resulta novedoso para Gerefi y sus colegas mientras que para Wallerstein y los suyos es intrínseco al capitalismo por tanto está presente desde los orígenes de este.

La segunda diferencia radica en la definición de la unidad de análisis. Como hemos señalado, para los pioneros (Hopkins y Wallerstein, 1977), es la economía-mundo jerarquizada y sus mecanismos de reproducción. Desde este enfoque se asume que, a pesar de que exista la posibilidad de "movilidad" o de cambio en la especialización productiva de algunas economías (cambios en la DIT), las cadenas tienden a reproducir (a través del citado intercambio desigual) la estructura jerarquizada de la economía mundial y las desigualdades económicas que la sustentan pues estas desigualdades son consustanciales a la existencia misma de las cadenas de mercancías.

El enfoque más actual de cadenas globales de valor (CGV) (y en gran medida de su predecesor GCC), mantiene el énfasis en la comprensión de la dinámica de la cadena en su conjunto (aunque bajo premisas distintas como veremos a continuación) pero también se interesa por la de las economías nacionales, contempladas individualmente, como eslabones que pueden cambiar su posición dentro de la cadena. Desde el punto de vista de la cadena en su conjunto, se adopta fundamentalmente un enfoque organizacional que conecta sobre todo con la corriente neo-institucionalista y que pretende explicar los mecanismos de organización y control de las distintas cadenas por parte de las empresas líderes (Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005). Desde lo que podríamos llamar un análisis "nacional" aunque con un enfoque de GVC, varios trabajos (basados sobre todo en las experiencias de México y ciertos países

[3] No hay consenso en determinar si se trata solo de una cuestión terminológica con la que los autores buscan alejarse de la formulación inicial del enfoque de economía-mundo a la par que se acercan a una visión más empresarial y organizacional. No en vano el enfoque de GVC integra en el análisis de la estructura de gobernanza (aspecto central en la literatura sobre GCC) los costes de transacción. Por otra parte, los autores del enfoque de GCC y GVC admiten que ambos no son excluyentes sino más bien complementarios y que la diferencia fundamental radica en el hecho de que un análisis en términos de valor (agregado) permite profundizar más el estudio interno de las cadenas y de las diferencias entre unas y otras (Sturgeon, 2008).

asiáticos) concluyen que existen oportunidades de desarrollo para una economía nacional a partir de su integración en esas cadenas globales. Este planteamiento se aleja significativamente del enfoque de la economía-mundo pues en palabras de Bair (2014:2) el enfoque de GVC "reoriented the central research question from how commodity chains structure global inequality at a systemic level to how they facilitate development at a unit level".[4] En definitiva, donde unos ven un mecanismo de reproducción del dualismo centro-periferia a escala mundial con independencia de ciertas experiencias nacionales, otros ponen el acento precisamente en estas últimas resaltando las experiencias concretas de "upgrading" y desarrollo.[5]

Algunas voces críticas dentro del enfoque de GVC rechazan vincular automáticamente el upgrading a nivel de firma con el desarrollo nacional pues reivindican la necesidad de tener en cuenta si el proceso de upgrading culmina o no con el control de la cadena por parte de empresas nacionales, convertidas en grandes empresas transnacionales. Según (Domansky and Lung: 2009), la existencia de estas empresas resulta fundamental para el desarrollo de innovation capabilities and decision-making competences, en definitiva, para que el proceso de upgrading culmine en las actividades de mayor valor agregado.[6] Además, el control de la cadena, permite a las empresas líderes decidir la ubicación geográfica de las distintas actividades (con las implicaciones derivadas en términos de flujos comerciales) y ejercer presión sobre los proveedores para lograr una rebaja de los insumos intermedios, presión que normalmente se traslada a los salarios de trabajadores ubicados en las actividades menos sofisticadas.[7] En última instancia, estos análisis plantean conectar la dinámica de upgrading con el control dentro de la cadena, lo que no está muy alejado de ciertas posiciones de la economía-mundo.

[4] En el contexto de esta discusión, resultan secundarias ciertas diferencias entre GCC y CGV en la medida en la que mantienen una misma posición en cuanto a las oportunidades nacionales de upgrading y en cuanto al determinante fundamental de este proceso: la estructura de gobernanza de las cadenas. Aunque luego mantengan diferencias en el análisis específico de esas estructuras de gobernanza.

[5] En el enfoque de GVC, el upgrading se define a nivel de firma como el proceso por el cual una empresa mejora su posición dentro de la cadena, generando mayor valor como consecuencia de la producción de productos más sofisticados y la utilización de tecnologías más complejas (Humphrey and Schmitz, 2000:3: Bair, 2008:29-30). Una empresa experimentará upgrading en la medida en la que vaya incorporando a su actividad fases más sofisticadas tecnológicamente. Desde una perspectiva nacional, el concepto de upgrading se analiza a partir de la especialización intersectorial estando ligado a los cambios en la DIT. Las economías asiáticas y, en menor medida la mexicana, son citadas con frecuencia como ejemplos de upgrading nacional. Desde una perspectiva sectorial más limitada, como la que pretendemos desarrollar en este trabajo, la existencia de upgrading debe ser valorada en función de la especialización productiva de los distintos "eslabones", es decir de la forma en que se materialice y evolucione la DIT dentro de las distintas cadenas y de cómo ésta evolucione a lo largo del tiempo. Este tipo de análisis es más complejo pues requiere tomar en consideración los flujos comerciales intrasectoriales y diferenciar patrones exportadores en función de la especialización en determinados componentes y bienes finales lo que requiere un nivel de desagregación en los flujos comerciales y en las estadísticas sobre producción que no siempre están disponibles.

[6] En la industria automovilística el caso de Toyota y Nissan o más recientemente Hyundai y KIA son representativos de este proceso.

[7] Esto exigiría observar también en qué medida los cambios en la especialización productiva van acompañados o no de cambios en los "modelos de relaciones laborales" (Fortwengel, 2011), cuestión que por razones de espacio no va a ser abordada en este trabajo.

Precisamente algunos autores que se reclaman de este enfoque han desarrollado una metodología para analizar los cambios en la "posición" dentro de la cadena valorando, fundamentalmente, el tipo de relaciones comerciales características de una posición de control o de subordinación dentro de la cadena (Smith and Mahutga, 2008; Mahutga, 2013). Lo significativo es que los indicadores de posición se definen asumiendo los mecanismos de control básicos que han sido definidos por el GVC para los distintos tipo de cadenas. También que se constatan la existencia de correlaciones entre las diferentes posiciones dentro de la cadena y las diferencias salariales entre países (Mahutga, 2014)

Es posible hablar de un cuarto enfoque que opta por hablar de redes globales de producción (global production networks, GPN). Para Bair (2008:25) se trata de un enfoque que complementa más que sustituye al de GCC a la hora de abordar el análisis de los determinantes del proceso de fragmentación e internacionalización de la producción pues otorgan gran importancia a factores "locales" (políticos, institucionales y territoriales) frente al control de las ET. Aunque el interés de nuestro trabajo no está en el análisis de estos determinantes, desde nuestro punto de vista el control por parte de las ET y los factores locales no deben tratarse como cuestiones independientes entre sí, sino como plantear Blair, complementarias. Las estrategias de las empresas líderes están condicionadas por esos factores "locales" y es en función de ellos como definen la estrategia de fragmentación e internacionalización de la producción a lo largo de la cadena.

Al margen de la cuestión de los determinantes, los autores que trabajan GPN consideran que el término "redes" es preferido al de cadenas para evitar el determinismo del que ellos consideran ha sido el enfoque tradicional de cadenas: "the chain metaphor works against the possibility of conceiving of the individuals firms incorporated into a production system has having room for autonomous action within that system, in spite of the fact that such autonomy is central to the posibilities for industrial upgrading and thus sustained economic development." (Henderson et, al., 2002:444-445). Por tanto, este enfoque considera que hay *autonomía* por parte de los distintos "nódulos" que articulan la cadena para modificar su posición dentro de la misma a través de un proceso de upgrading.

Tras la revisión de literatura mostrada en este apartado, es posible concluir que un análisis de la dinámica exportadora de la industria automovilística española desde un enfoque de cadenas obliga a considerar el debate en torno a la existencia o no de upgrading y sus implicaciones en términos de la jerarquía o de la posición ocupada en las cadenas globales o regionales. En definitiva con nuestro estudio de caso buscamos constatar si ha habido o no proceso de upgrading en el caso español y si el mismo ha alterado la posición dentro de la cadena.

Para poder desarrollar este análisis en el apartado siguiente comenzaremos contextualizando la industria automovilística española en el espacio europeo, constatando la existencia de un alto grado de fragmentación e internacionalización de la producción que justifica la elección de un enfoque de cadenas. A partir de ahí nuestro análisis se centra primero en valorar los cambios en términos de especialización dentro de la cadena con el objetivo de

concluir sobre la existencia o no de upgrading para a continuación analizar los cambios en la posición dentro de la cadena siguiendo criterios comerciales como los que se han desarrollado con la metodología de Mahutga y Piana y que expondremos con más detalle en el siguiente apartado.

3. Patrón de inserción externa de la industria del automóvil española

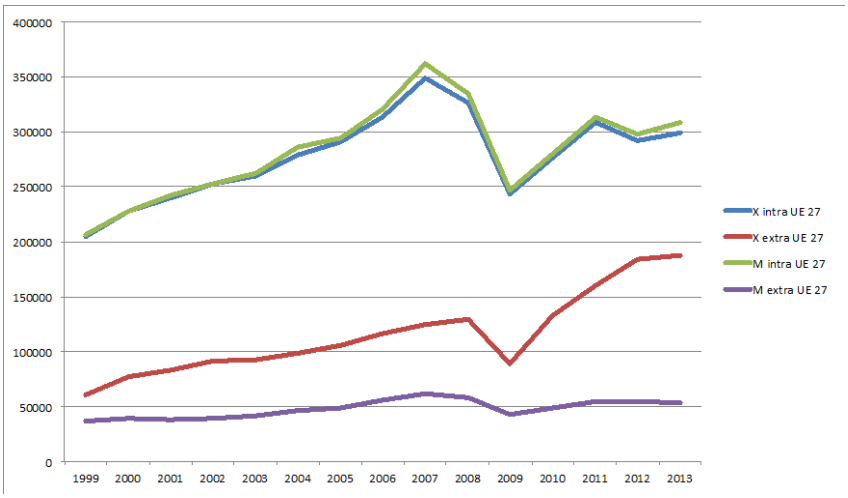
3.1 El contexto europeo: tendencias fundamentales en los intercambios regionales

La importancia del sector del automóvil en la industria europea es incuestionable. Adquiere un papel estratégico en el desarrollo industrial moderno, con importantes vínculos con el resto de sectores de la economía, situándose como uno de los principales sectores en términos de producción, empleo e intercambios comerciales. Las propias características organizativas de la producción en el sector del automóvil, le han conferido un mayor grado de fragmentación y movilidad productiva, con una especial prominencia al desarrollo *oligopolístico*, que le sitúan como sector representativo de las cadenas globales de valor. A ello hay que añadir el elevado grado de regionalización que adquiere el sector, donde Europa (20% de cuota mundial) se sitúa como uno de los principales productores a nivel mundial (Carrillo et. al., 2004). Precisamente el incremento del grado de fragmentación y movilidad productiva condiciona la naturaleza de las relaciones entre las distintas economías europeas, en un sector protagonista en los procesos de deslocalización empresarial dentro del espacio europeo. Por todo ello, el objetivo principal en este punto es mostrar, a través del análisis de los flujos comerciales, la importancia que la organización de la producción en cadenas regionales adquiere en el sector del automóvil.

Como media, el sector del automóvil representa en torno al 3% del PIB total de la UE y el 7% del empleo, lo que supone unos 3 millones de empleos directos y 9 millones de empleos indirectos. Alemania registra el mayor número de empleos en este sector (742.000 en 2012) seguido de Francia (200.000), Italia (170.000), Reino Unido (130.000) y España (120.000). (CCOO, 2013). En un periodo de incremento generalizado del volumen de intercambios comerciales, la apertura comercial otorga un papel creciente a otras economías del mundo. Entre ellas destaca el auge de China, primer productor mundial con un cuarto de la producción de vehículos terminados en 2012. Sin embargo, el éxito comercial chino en este sector es matizable principalmente porque ha sido una producción orientada por el momento a satisfacer su mercado interno. A pesar de ello su cuota en el mercado mundial se sitúa en un 4,9%, siendo mayor la relevancia de Corea del Sur (6,6% en 2012), y por supuesto de los líderes tradicionales del sector, Estados Unidos -10%- y Japón -12% aunque con una tendencia decreciente, 18% en 1995-[8]. La cuota española en el mercado mundial en 2012 fue del 3,3%, tras haber alcanzado su máximo en 2003 con un 5,2%.

[8] India, Brasil y México, también ha registrado un notable ascenso en la última década.

Gráfico 1. Intercambios comerciales de la UE 27. Millones de euros.



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Para valorar el grado de regionalización europea es fundamental diferenciar entre mercados extracomunitarios e intracomunitarios. Comenzando por los primeros, su importancia es creciente, aunque en el caso del sector del automóvil se han concentrado en las exportaciones más que en las importaciones. En 1999 las exportaciones extracomunitarias representaban el 22,9% del total exportado por el sector y en 2013 el 38,5%, con especial crecimiento desde 2009 –cuando suponían un 26,9%-. Sin embargo, las importaciones extracomunitarias se mantienen constantes en torno al 15%, incluso descendiendo en los últimos años.

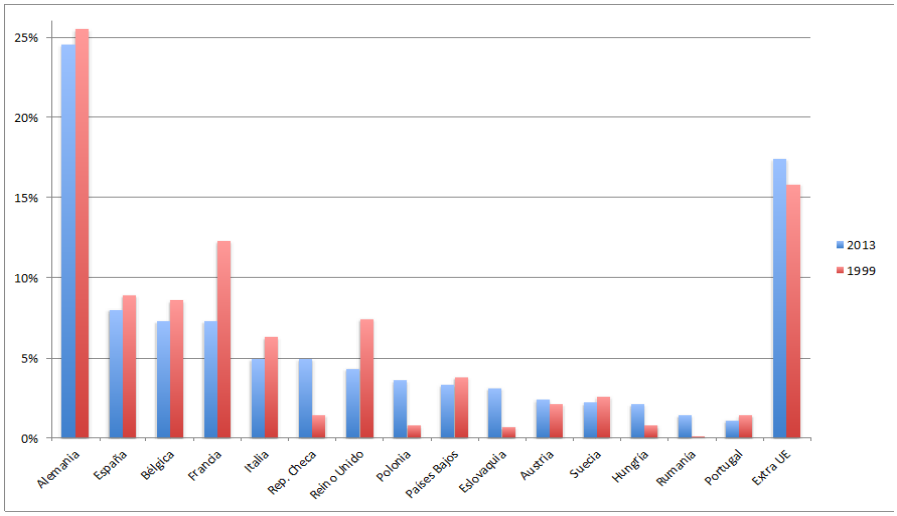
Consecuentemente, los intercambios extracomunitarios han otorgado a la UE un creciente superávit con China, Estados Unidos y Rusia, a la vez que se reduce el déficit con Corea y Japón. En términos agregados, podría afirmarse que se produce una reorientación geográfica de las exportaciones mientras se mantiene un elevado grado de regionalización en el proceso productivo manifestado en el bajo peso de las importaciones extracomunitarias. Veremos que es una tendencia con importantes matizaciones según el país y la desagregación de flujos sectoriales.

Con respecto al mercado intracomunitario, 15 de los 27 socios representaban en conjunto el 80% del mismo en 2013[9]. En comparación con 1999 se aprecia una reducción de la cuota de mercado de los productores tradicionales –Francia, España, Italia y Reino Unido- mientras aumenta la de las economías del Este -República Checa, Polonia, Eslovaquia y Hungría-. Alemania mantiene su hegemonía con un 24,5% del mercado comunitario, aunque con una reducción de dos puntos desde 2007. Ocho de las quince economías consideradas, registraban una ratio de exportaciones intracomunitarias sobre sus exportaciones totales (siempre referidas al sector del automóvil) superior al 70%, y en tan sólo dos de ellas –Alemania y Reino Unido- son superiores los intercambios extracomunitarios en 2013. Por tanto, siendo cierta la tendencia acelerada de reorientación exportadora, la mayoría de los socios comunitarios mantienen a la UE como principal socio y tan sólo dos países han podido

[9] Dada su representatividad, se mantendrán estas quince economías en lugar de las 27 que componían la Unión Europea en 2013.

agudizar esa estrategia hasta el punto de que tengan más peso los intercambios con el exterior de la zona comunitaria.

Gráfico 2. Cuota de mercado europeo en 1999 y 2013. Sector automóvil.



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Como adelantábamos, el grado de regionalización del sector es aún más evidente en términos de importaciones, ya que el origen comunitario de éstas se sitúa por encima del 77% en todas las economías, y en 12 de las 15 consideradas por encima del 85%. Del total exportado por la UE 27 un 12,7% es importado por Alemania, porcentaje que se ha mantenido constante desde 2007,. Resulta interesante distinguir lo ocurrido con la UE 15 de la UE 27, ya que Alemania reduce paulatinamente las importaciones con origen UE 15 y aumentan respecto UE 27, hasta llegar a un 29,5% de las importaciones con origen en los países de la ampliación[10], frente al 11% en 1999. Precisamente el ascenso del este europeo a la par que se fortalece la hegemonía alemana, responde al fenómeno de movilidad de deslocalizaciones registradas en Europa durante la década de los 90, evidenciando el impacto de la ampliación en la reconfiguración de los intercambios dentro del espacio comunitario, con clara incidencia en el sector automovilístico español.

Esta reconfiguración de las cadenas regionales condiciona fuertemente los saldos comerciales en el sector del automóvil, con generación de déficit en los intercambios intracomunitarios y superávit en los realizados con el exterior, aunque también influenciados por la evolución de las demandas internas que, precisamente por la organización regional de la producción no siempre van a ser absorbidas por producción nacional. España es un claro ejemplo de ello: un fuerte crecimiento de la demanda nacional durante la época del boom tornó en negativo el tradicional saldo superavitario[11].

La economía española, mantiene su cuota de mercado intracomunitario, alrededor del 8%. Aunque ganan peso los intercambios con el exterior de la UE, el grado de dependencia del sector del automóvil español con los socios

[10] República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Rumanía, Bulgaria, Malta y Polonia.
[11] Ver tabla A3 en Anexo..

regionales es todavía muy elevado, especialmente en términos de importaciones -casi el 89% del total importado por el sector en 2013-.

Atendiendo al peso de las exportaciones sobre el PIB, o sobre las respectivas estructuras exportadoras, los países del este ascienden a las primeras posiciones, siendo destacables los registros de Eslovaquia -22% del PIB y 24% de las exportaciones- y República Checa -15% y 18%, respectivamente-, mientras que productores tradicionales descienden a los últimos puestos, como Alemania, España[12], Francia o Italia –por debajo del 6% sobre PIB; véase tabla A4 en anexo-. En las importaciones destaca de nuevo el aumento de la relevancia del sector en la periferia del este –datos que confirman que el desarrollo del sector en el este europeo ha estado orientado mayoritariamente a satisfacer la demanda externa. Al mismo tiempo, economías con importancia regional en el sector ven reducido el peso del mismo sobre sus propias estructuras, signo de mayor diversificación, mientras los nuevos competidores agudizan su dependencia hacia la orientación externa. La emergencia de los países del este europeo está directamente relacionada con el descenso de producción en España, al ubicarse en eslabones de la cadena de similares características.

Con estas tendencias, los indicadores tradicionales de especialización industrial evidencian el fortalecimiento de Europa del Este en el sector. El Indicador de especialización exportadora (IEE)[13] que suele estar asociado a la medición de patrones de especialización interindustrial revela una alta, y creciente, concentración exportadora en el Este europeo, mientras que la evolución es la contraria en el caso de la economía española,–véase tabla A6 en anexo-. Por su parte, el indicador de especialización intraindustrial [14] muestra, en general, elevados registros. Unos datos esperables teniendo en cuenta la relevancia del sector que, como hemos visto, adquiere gran peso tanto en estructuras importadoras como exportadoras. El bajo valor y la tendencia registrada en la periferia del Este, Alemania y España, confirmaría el fortalecimiento de los intercambios intersectoriales frente a los intrasectoriales. No obstante, para la realización de una análisis más riguroso sobre patrones intraindustriales sería necesario distinguir los intercambios en función de las distintas calidades, diferenciando comercio intraindustrial horizontal y vertical. Una metodología muy discutida por sus limitaciones[15] (OCDE, 2010).

En resumen, considerando los flujos comerciales agregados a nivel sector, podemos destacar dos tendencias generales. Una primera tendencia referente al origen y destino de los flujos, donde se detecta el incremento generalizado de las exportaciones extracomunitarias –aunque sólo mayoritarias en Alemania y Reino Unido-, mientras se mantiene la dependencia de las importaciones con

[12] El peso del sector en las exportaciones españolas ha caído del 24,5% en 1999 al 15,6% en 2013, a pesar del incremento de orientación externa de la industria, y en términos de PIB del 4,1% al 3,5% en el mismo periodo.

[13] $\mathrm{IEE} = \frac{\mathrm{Xip/Xp}}{\mathrm{Xi\ ue/Xue}}$; mide el peso de las exportaciones del automóvil sobre las exportaciones totales de un país, y lo compara con el resultado en la UE27.

[14] $Gl = 1 - \frac{[Xi-Mi]}{Xi+Mi}$; Indicador de comercio intraindustrial (Grubell-Lloyd)

[15] Requiere descender al nivel producto para cada país y calcular los valores unitarios de exportación e importación. Para ello se suele considerar el volumen exportado entre la cantidad exportada. Una aproximación muy superficial al precio de venta donde, ni con un nivel de desagregación máximo, es posible diferenciar calidades.

origen intracomunitario. En segundo lugar, se aprecia una tendencia de fortalecimiento de los intercambios intersectoriales auspiciada por el auge productivo de la periferia del este. Unos resultados sobre flujos sectoriales que permiten confirmar el alto grado de regionalización de los intercambios. Este análisis se complementa a continuación con los de especialización y posición dentro de la cadena con el objetivo de interpretar los cambios en la industria automovilística española.

3.2 Patrón de especialización

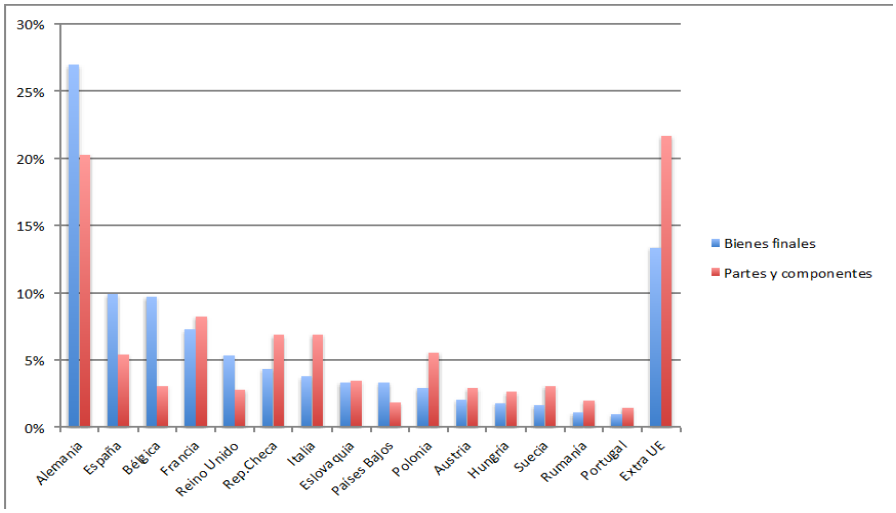
Conocer la evolución de los patrones de especialización de las economías europeas dentro de la industria del automóvil, es una cuestión relevante puesto que evidencia la existencia de cadenas regionales en el sector y contribuye al análisis del patrón de inserción externa de cada economía. Los flujos agregados esconden tendencias muy diversas que inutilizan los indicadores tradicionales, especialmente en sectores organizados en cadenas globales de producción con elevada fragmentación, resultando necesaria mayor desagregación. Una primera distinción obliga a desagregar en dos grandes subsectores: el de bienes finales y el de partes y componentes. Una segunda distinción implica diferenciar en cada subsector según tipos de productos y gamas de producción. Esto nos permite identificar el eslabón concreto en el que se sitúa cada economía y, como señalábamos en la sección dos, aportar información sobre la existencia o no de un proceso de *upgrading*.

Comenzando por la primera de las distinciones propuestas, nos encontramos con una primera tendencia reveladora. En cinco de los quince países que consideramos –Eslovaquia, Alemania, España, Bélgica y Reino Unido- las exportaciones de bienes finales superan el 70% de los flujos totales del sector. Sin embargo, tan sólo en Alemania y Reino Unido cobran más peso las ventas fuera de la UE –de bienes finales-, mientras que para el resto se concentran en el mercado comunitario. Por el contrario, en los países del este –excepto Eslovaquia-, aún siendo protagonistas también las ventas de bienes finales, las exportaciones de partes y componentes cobran más relevancia.

Esta distinta especialización explica las cuotas comerciales de los distintos países. El caso alemán es destacable pues mantiene el liderazgo tanto en bienes finales como en componentes. España mantiene una cuota alta en bienes finales que es menor, y con tendencia descendente, en partes y componentes [16] . Por otro lado, la cuota del conjunto de países extracomunitarios es mayor en el mercado de partes y componentes que en el de bienes finales, que además se encuentra en una tendencia descendente.

[16] Segunda mayor cuota agregada de mercado europeo, al desagregar los flujos la mantiene en bienes finales –aunque con menos diferencia respecto a Francia-, mientras que en partes y componentes desciende al sexto lugar, siendo superado entre otros por República Checa y Polonia.

Gráfico 3. Cuota de mercado según bienes finales o partes y componentes



Fuente: elaboración propia, Eurostat

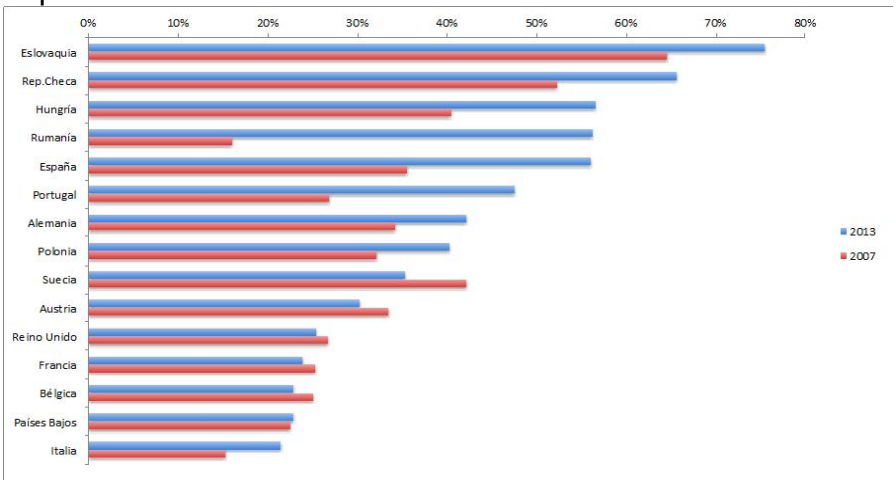
La desagregación de los flujos importadores es aún más reveladora. En España y en los países del este –excepto Polonia-, la ratio de partes importadas sobre flujos sectoriales es sustancialmente superior a la media. Son, además, las economías que mayor grado de orientación externa registran en la industria del automóvil, lo que indica que el crecimiento de sus exportaciones de automóviles es dependiente de la importación de partes y componentes.

En el caso español, aunque su evolución desde 2007 está fuertemente condicionada por el fuerte descenso de la demanda interna, la dependencia importadora es también elevada. Según datos del Ministerio de Industria, el sector del automóvil es de los que mayor propensión importadora de consumos intermedios registra [17] -superando el 40% en 2005- unido a un elevado multiplicador de importaciones intermedias de otros sectores[18].

[17] Ministerio de Industria (2014). Propensión importadora medida como el porcentaje que suponen los consumos intermedios de origen importado sobre la producción. Está calculado para el año 2005.

[18] El multiplicador de importaciones intermedias se calcula considerando el total de importaciones necesarias de todos los sectores. Para el año 2005, a partir de la matriz de insumo-producto, registró un valor de 0,56, por lo que ante un aumento de una unidad monetaria en la demanda final del sector del automóvil, las importaciones intermedias aumentarían en 0,56, minimizando por tanto la posibilidad de una estrategia de crecimiento mediante exportaciones.

Graf 4. Peso de las importaciones de partes y componentes sobre las Importaciones totales del sector



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Cruzando los datos de exportaciones con los de importaciones según sean bienes finales o partes podemos distinguir, por un lado, países en los que cobra protagonismo importador y exportador los bienes finales: donde destacan Reino Unido, Francia, Austria, Bélgica y Alemania –en esta última la tendencia es menos evidente por su protagonismo generalizado en el sector-. Por otro lado, países con elevado peso de las importaciones de partes y componentes, y de las exportaciones de bienes finales –Eslovaquia, Polonia, Hungría, Italia y España-.

Es posible profundizar todavía más en el patrón de especialización diferenciando tipos de bienes finales así como de partes y componentes. En primer lugar dentro de la categoría de bienes finales encontramos distintos tipos de vehículos[19], siendo los automóviles (turismos) los que mayor peso tienen en los principales productores. Sin embargo, dentro de esas dos categorías se esconden a su vez bienes de distintas gamas, siendo la distinción fundamental en términos de complejidad productiva y tecnológica, la que se deriva del tipo de motor (diésel o gasolina) y de la cilindrada del mismo.

Tabla 1. Peso de cada tipo de bien sobre total exportaciones del sector. España.

Bienes Finales	**1999**	**2007**	**2013**
Vehículos diesel entre 1.500 y 2.500 cc	18,3%	20,2%	24,6%
Vehículos entre 1.000 y 1.500 cc	19,6%	10,0%	15,7%
Vehículos entre 1.500 y 3.000cc	18,2%	13,6%	10,5%
Camiones de menos de 5 toneladas	7,7%	11,7%	9,1%
Vehículos diesel, menor a 1.500cc	0,5%	10,6%	6,6%
Partes y componentes	**1999**	**2007**	**2013**
Partes y accesorios de vehículos	11,9%	12,9%	10,9%
Partes y accesorios de carrocerías	1,6%	2,2%	2,7%
Sistemas de frenado	0,0%	2,5%	2,3%
Sistemas de suspensión	1,2%	1,1%	1,6%
Cajas de cambio	0,8%	1,0%	1,2%

[19] Tractores, autobuses, turismos y camiones.

Tabla 2. Peso de cada tipo de bien sobre total importaciones del sector. España

Bienes Finales	1999	2007	2013
Vehículos diesel entre 1.500 y 2.500cc	20,8%	24,2%	20,3%
Vehículos, entre 1.500 y 3.000xx	19,1%	15,8%	4,3%
Vehículos entre 1.000 y 1.500cc	4,2%	2,9%	3,9%
Vehículos diesel, menor de 1.500 cc	0,1%	2,9%	3,4%
Camiones de menos de 5 T	4,6%	4,2%	2,3%
Partes y componentes	**1999**	**2007**	**2013**
Partes y accesorios de vehículos	22,6%	23,5%	34,0%
Partes y accesorios de carrocerías	3,6%	2,5%	4,8%
Cajas de cambio	3,0%	1,7%	3,8%
Sistemas de frenado	0,0%	0,0%	1,9%
Sistemas de dirección	0,8%	0,5%	1,9%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

En el caso de la economía española (donde nos centramos por razones de espacio)las exportaciones se centran en vehículos de gamas medias y bajas, mientras se mantiene la dependencia importadora de partes y componentes (32% del total importado en 2013), así como de vehículos de gama media y alta, estos últimos en menor medida tras la contracción de la demanda interna.

El subsector de equipos y componentes español está formado por unas 800 plantas, ocupando el sexto lugar a nivel mundial en facturación y la tercera en la UE. Casi el 94% de las empresas y el 80% del empleo, en el sector del automóvil español, se ubica en la industria de componentes. A pesar del fuerte crecimiento de la industria de componentes entre 1995 y 2005 –configurándose empresas transnacionales como Antolín, Gestamp, Mondragón, CIE o Ficosa-, la producción se ha estancado desde entonces y se ha destruido empleo (CCOO, 2013) lo que tiene su contrapartida en el crecimiento de las importaciones. A pesar del superávit agregado del sector y de la importancia de la industria de partes y componentes, la corrección del déficit en esta categoría ha sido mínima.

Además dentro del agregado de partes y componentes se encuentran, a su vez, bienes de distinta complejidad productiva y tecnológica que aportan valor añadido al bien final en mayor o menor medida. Pavlinek et al. (2009) identifica tres categorías dentro de este conjunto en función del valor que añaden al bien final. En primer lugar aquellas de bajo valor añadido, compuesta principalmente por carrocerías y sus partes, cables, parachoques, silenciadores, tubos de escape y ruedas. Aquellas de alto valor añadido son motores, sistemas de transmisión, sistemas de dirección y sistemas de frenado. El resto de bienes, formarían la categoría de medio valor añadido.

Tabla 3. Partes y componentes agrupados según valor añadido. España. Millones de euros.

	Producción				Exportación				Importación				Saldo Neto			
	1999	2003	2007	2012	1999	2003	2007	2012	1999	2003	2007	2012	1999	2003	2007	2012
Alto Valor Añadido	2389	3124	4629	2847	114	2032	3317	2887	1046	3109	3382	3120	-932	-1077	-65	-234
Medio Valor Añadido	1581	6451	7171	5059	277	6021	6861	5741	390	9373	11511	8897	-112	-3352	-4650	-3156
Bajo Valor añadido	4728	6476	7750	4790	226	1231	1598	1603	309	1741	2240	2122	-82	-511	-642	-519

Fuente: elaboración propia, Eurostat Prodcom

Siguiendo esta metodología, los datos relativos a producción de partes y componentes en España muestran la concentración en las categorías de medio

y bajo valor añadido, aunque hasta el estallido de la crisis había una tendencia de aumento de la producción en las tres categorías. En 2012, un 40% de la producción de partes y componentes se concentraba en aquellas de valor añadido medio y un 37% en las de bajo valor añadido. Un escenario distinto si atendemos a los flujos comerciales, donde se mantiene el protagonismo de las partes de valor medio -56% de las exportaciones de partes y 63% de las importaciones-, aunque aumenta el peso de las de alto valor añadido. Hay que recordar que dentro de esta categoría están incluidos los motores diesel, donde España está bien ubicada por la planta de Renault. El bajo registro de las exportaciones de menor valor añadido indicaría que la mayor parte de la producción de este tipo de partes es destinada al mercado interno. Que las exportaciones españolas de partes y componentes estén centradas en aquellas de medio valor añadido y, aunque en menor medida, en las de alto, podría considerarse un signo de upgrading dentro de la cadena global. Sin embargo, es preciso matizar esta conclusión en un escenario de descenso generalizado de la producción de partes y componentes, al tiempo que se mantiene alta la dependencia importadora. Por otro lado, el incremento de la orientación externa de la producción, refleja la creciente articulación y dependencia de las redes regionales de producción.

Por último, es posible completar el análisis realizado hasta ahora sobre el patrón de especialización de la industria automovilística española a través de un análisis de los datos del valor agregado (VA) nacional y extranjero en las exportaciones. El alto grado de fragmentación e internacionalización productiva determina que una parte importante del valor final de los productos exportados corresponda a bienes previamente importados, de ahí la necesidad creciente de precisar la aportación real de la producción nacional. Para desarrollar este análisis utilizaremos los datos sobre descomposición del valor final de las exportaciones que facilita la OCDE. Sin embargo es necesario previamente realizar algunas precisiones sobre el uso de estos datos. En primer lugar, la base de datos no permite desagregar entre bienes finales y componentes por lo que es imposible analizar separadamente la trayectoria en ambos subsectores tal y como hemos realizado con otros indicadores. Además solo se muestran datos para los años 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009 por lo que es imposible identificar posibles cambios posteriores a la crisis, que ha supuesto una importante reestructuración en el sector de algunos países, entre ellos España. En segundo lugar, es necesario diferenciar entre el nivel de firma y el nivel nacional (UNCTAD, 2013:169-174) así como entre generación y captura de valor. Lo primero obliga a ser cautos a la hora de interpretar un aumento en el VA como upgrading (más VA nacional puede ser resultado de más sofisticación o simplemente de incorporar más actividades de la cadena). Lo segundo obliga a contemplar la posibilidad de que el mayor VA nacional sea resultado de un proceso de “captura” de valor (por ejemplo, si manteniéndose constante el precio del bien final exportado por Alemania, se reduce el precio de los insumos importados, constará un mayor VA nacional en las exportaciones alemanas (Smith, 2012)).

Tomando en consideración estas cuestiones un análisis de la información sobre VA nacional y exterior para el sector de “equipos de transporte” permite destacar que, desde el año 2005 se ha producido un cambio significativo en la

tendencia que marcó el periodo 1995-2000 pues la participación del VA nacional en las exportaciones ha aumentado significativamente.

Tabla 5. Composición de las exportaciones españolas de equipos de transporte: valor agregado nacional y extranjero (Millones de US$)

	Gross exports	Direct domestic value added	Indirect domestic content of gross exports	Re-imported domestic value added	Foreign value added
1995	23.870	6.948	7.807	105	9.011
2000	28.741	7.891	7.525	188	13.137
2005	46.589	12.422	13.345	290	20.532
2008	53.244	14.614	19.791	276	18.563
2009	42.837	11.558	17.623	219	13.437

Fuente: TiVa OCDE

Dada la escasa desagregación intrasectorial de la información proporcionada por la base de datos es difícil establecer conexiones entre la tendencia señalada y el perfil exportador de la industria automovilística española. Sin embargo, la descomposición del VA nacional entre directo e indirecto y la participación de los servicios en éste último reflejan que la recuperación del VA nacional en las exportaciones se debe fundamentalmente al aumento de la participación del VA nacional indirecto, más concretamente a los servicios cuya participación se elevó desde un 13,36% en 1995 hasta un 24,36% en 2009 respectivamente. Como vemos en la tabla aunque España partía de unos niveles más bajos que otros países de su entorno la dinámica de crecimiento del VA de los servicios ha sido muy similar en todos los países. Lo distintivo de España frente a las grandes potencias (Alemania, Francia o Reino Unido) es que en estas últimas el aumento en la participación de los servicios se produce a la par que se reduce su VA nacional, mientras que en España este aumenta. Esto quiere decir que en España, el aporte de los servicios indirectos se suma al del VA directo (a pesar de la fuerte caída en el empleo, que se inició ya en 2005, en pleno periodo expansivo) mientras que en los otros países lo sustituye. En cualquier caso no todos los servicios son iguales ni deben ser asociados a un aumento del perfil tecnológico del VA nacional. En el caso español, los que tienen un mayor peso y que más han visto aumentar su participación en el VA nacional han sido los de comercialización que representan en 2009 un 14,1 frente al 6,5 en 1995. En Francia y Alemania esta posición la ocupan los servicios a empresas (donde quedan recogidas las actividades de ingeniería y diseño) que en 2009 representaban un 21 y 19% respectivamente del VA nacional frente al 11% en el caso español. Por tanto, el mayor peso de los servicios no tiene que ser interpretado automáticamente como upgrading tecnológico porque dentro de esa categoría se incluyen tanto los de comercialización como los de diseño e ingeniería. De hecho, el número de empleados en actividades de I+D en España es bajo (en torno al 4% en el periodo 2000-2011) en comparación con Alemania (alrededor del 12%).

En resumen, se mantiene la regionalización del sector del automóvil europeo y la recomposición interna de la red de producción -con el auge de nuevos productores y pérdida de importancia de los tradicionales-. Sin embargo, tras los flujos agregados a nivel sectorial se esconden distintos patrones de especialización que determinan la posición de cada país en la cadena regional. Con respecto a la economía española, los datos para el periodo analizado

revelan, en primer lugar, una pérdida de cuota de mercado tanto de bienes finales como de partes, probablemente como resultado del auge de la periferia del este. Junto a esta pérdida de cuota, desciende la importancia del sector en términos de PIB y de exportaciones totales. Por otra parte, el patrón de especialización sectorial se caracteriza fundamentalmente por la alta participación de los bienes finales, y en concreto automóviles de gamas bajas y medias. Al mismo tiempo, se mantiene una elevada dependencia importadora de partes y componentes a pesar del relativo dinamismo de la industria de partes y componentes durante el periodo 1995-2005. Junto a esto, se mantiene una presencia relativamente baja de actividades de I+D, así como una clara tendencia importadora de vehículos de gamas altas cuando se producen aumentos de la demanda interna.

3.3 Análisis de posición en la cadena

Dentro de la cadena de producción del automóvil se distinguen fundamentalmente dos tipos de empresas: las "productoras" o ensambladoras –transnacionales líderes en la cadena, propietarias de la marca y encargadas del diseño-, y las proveedoras - elaboran partes del vehículo y, a veces, ensamblaje de piezas- (Coe et al., 2007; Sturgeon, et al., 2008; Estrada et. al., 1997). La división entre ensambladoras y proveedoras implica una cierta simplificación de la organización de la producción en la cadena, pues dentro de los proveedores existen a su vez distintas categorías determinadas por el nivel de sofisticación tecnológica del producto, el poder dentro de la cadena o el tipo de relaciones laborales (Banyuls y Lorente, 2010). Como hemos visto, la fragmentación de la producción está organizada fundamentalmente a una escala regional -más en componentes que en vehículos acabados- aunque lo global no está totalmente ausente.

El poder en procesos de producción globalizados es un tema central en todos los enfoques de cadenas globales (Gereffi, 1994), entendido como la capacidad de una empresa de ejercer control sobre quién y cómo se produce y se intercambia. La posición dentro de la cadena está claramente asociada al segmento de especialización dentro de la misma, en la medida en la que más control o poder permite culminar un proceso de upgrading asumiendo actividades de innovación. En la distinción tradicional entre cadenas guiadas por productores o por compradores (producer-driven o buyer-driven), el liderazgo ejercido por las empresas líderes se diferencia tanto en el tipo de poder que ejercen como en la dirección en la que es ejercido. En las buyer-driven, es ejercido principalmente hacia atrás, hacia las empresas proveedoras, dependiendo en gran medida de la capacidad de los grandes compradores de utilizar su poder de negociación para inducir la competencia entre los proveedores potenciales[20] (Gereffi 2002; Heintz 2006, Mahutga 2011). Las empresas que capturan mayor parte del valor son las compradoras, o distribuidoras.

En el sector del automóvil, en cambio, donde las ensambladoras son las empresas transnacionales líderes en la cadena, las relaciones de poder siguen el esquema producer-driven descrito por Gereffi (1994), y los mecanismos de coordinación y transferencia de tecnología entre ensambladoras y proveedoras

[20] Este tipo de cadenas han sido tradicionalmente asociadas al sector textil, donde las empresas líderes ejercen poder sobre sus proveedores.

dependen del estatus de esta última (Sturgeon et al. 2008, Coe et al., 2007), siendo las empresas productoras las que capturan más valor que las compradoras. Además, en estas cadenas, a mejor posición dentro de ellas mayor poder de negociación con respecto a proveedores. En consecuencia, exportar a mayor número de países que a su vez dependen de las importaciones, es signo de mejor posición en la cadena.

Para la medición de la posición en ambos tipos de cadenas, Mahutga (2011) propone dos indicadores que, en última instancia, miden la representatividad de las exportaciones de un país sobre las importaciones del resto (producer-driven[21]), o bien la representatividad de las exportaciones de cada país sobre las importaciones totales que realiza un país (buyer-driven[22])[23].

Aunque la literatura asocia la industria del automóvil a una cadena de tipo producer-driven, donde el poder se ubica en la empresa productora final, estas empresas consumen a su vez insumos intermedios que a menudo no están ubicados en el mismo país en el que se instalan. Como hemos visto, existen diferencias en los patrones de especialización si distinguimos bienes finales de partes y componentes. Por ello realizamos el cálculo del indicador de posición desagregando los intercambios de bienes finales de las partes y componentes. Para el primero aplicamos el indicador de Mahutga (2013) de producer-driven, midiendo el peso de las exportaciones de bienes finales sobre las estructuras importadoras de los países que las reciben. Para el segundo caso aplicamos el indicador buyer-driven, midiendo el peso de las importaciones de partes y componentes sobre las exportaciones finales de cada país.

Los resultados del indicador de posición considerando los bienes finales muestran el predominio alemán en el sector, con un registro muy superior al resto. El peso de las exportaciones alemanas sobre las importaciones del resto de países es muy superior al de cualquier otro productor europeo. La economía española registra un valor significativamente inferior al alemán y pierde poder aunque se encuentra todavía en niveles superiores a los países del Este. Precisamente en estos países, aunque los registros son todavía muy bajos, se producen mejoras en el valor del indicador, fruto del proceso de industrialización registrado en esta zona.[24]

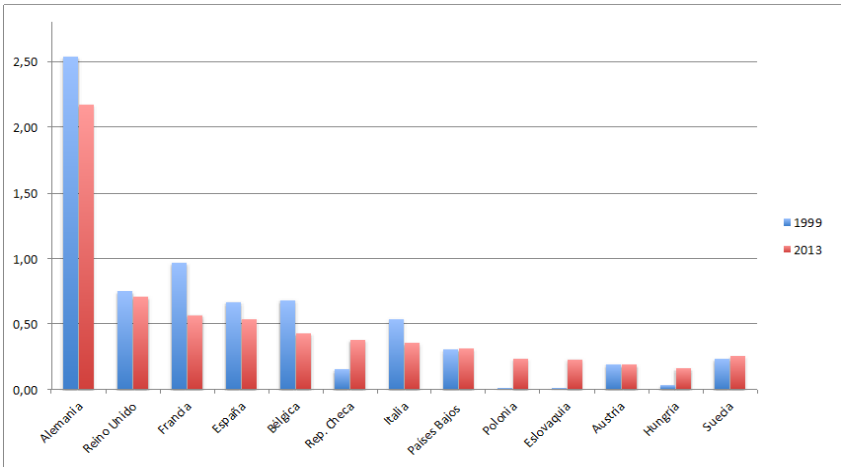
21 $P_j^P = \sum_{i=1}^{n} log(X_{ji} / Y_i \cdot +1)$ donde Xji son las exportaciones del país j al país i, Yi el total de importaciones recibidas del país i. A mayor valor, más dependencia exportadora del resto sobre ese país, o en otras palabras, más suponen las exportaciones del país para el que se mide sobre las estructuras importadoras del resto.

22 $P_j^B = \sum_{i=1}^{n} log(Y_{ij} / X_i \cdot +1)$ donde Yij son las importaciones recibidas por un país j con origen en otro país i, Xi es el total de exportaciones del país i. A mayor valor más dependencia importadora del resto sobre el otro país, o en otras palabras, más suponen las importaciones del país para el que se mide sobre las estructuras exportadoras del resto.

23 Otros autores (Ferrani, 2011) realizan agregaciones a nivel nacional a partir de la ponderación de estos mismos indicadores por el peso de cada industria sobre los flujos totales en un país. En nuestro caso, al centrar el análisis en un solo sector hemos optado por los indicadores de Mahutga (2013).

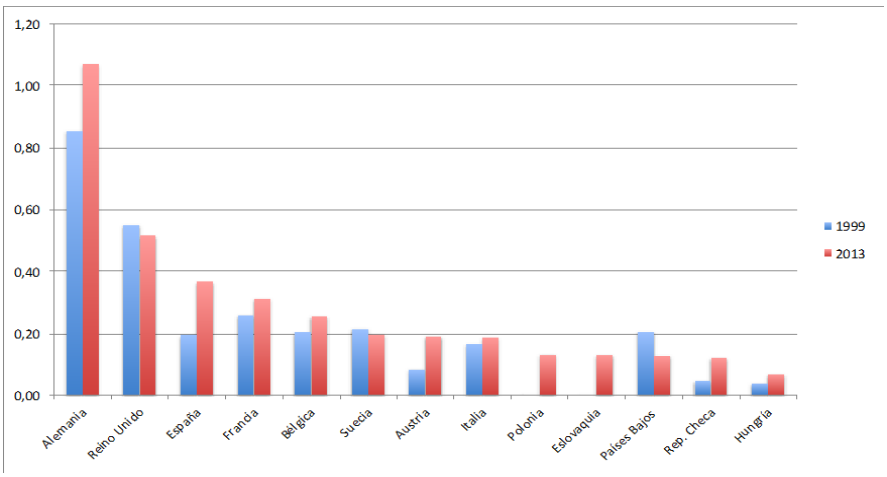
24 Los indicadores de posición no consideran en ningún caso la propiedad del capital, por lo que se pueden registrar mejoras en países periféricos en los que se mantiene una alta dependencia a los flujos de inversión extranjera. En última instancia, estos indicadores de posición son representativos en términos comerciales.

Gráfico 5. Indicador producer-driven, considerando bienes finales sobre flujos totales



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Gráfico 6. Indicador buyer-driven, considerando partes y componentes sobre flujos totales



Fuente: elaboración propia, Eurostat

La brecha entre los principales productores y los países del este europeo se reduce en términos del indicador buyer-driven o, en otras palabras, existe menos concentración de poder en los resultados de este indicador que en los calculados en términos de producer-driven.[25] Un resultado que evidencia que la cadena en su conjunto es fundamentalmente producer-driven, y revela la importancia del patrón de especialización dentro de los propios bienes finales. Al mismo tiempo, se produce una tendencia generalizada de aumento de poder por parte de los productores tradicionales–Alemania, Francia, Italia. La economía española, ocupa el cuarto lugar en términos producer-driven y el tercero en buyer-driven, con una tendencia de debilitamiento en el primero y fortalecimiento en el segundo. La tendencia resulta negativasi el cálculo de posición lo realizáramos con flujos sectoriales (bienes finales+partes y componentes). En definitiva, según esta metodología, la industria española

[25] El incremento generalizado que se produce en el indicador buyer-driven evidencia el incremento de fragmentación y movilidad productiva en el sector, así como el mantenimiento de las interdependencias a nivel regional.

pierde poder en la cadena regional de producción de bienes finales Lo que resulta coherente con el análisis realizado en términos de flujos comerciales y patrón de especialización.

Dibujo de la red

En la jerarquización de los intercambios comerciales resulta trascendente conocer el número de relaciones entre países. Principalmente porque las existencia de relaciones comerciales es la base de la existencia, o no, de relaciones de dominación o dependencia. Es decir, se asume que si entre dos países no existen intercambios comerciales o son poco relevantes, no puede existir una relación de dominación o dependencia. Para la medición del grado y sentido de la jerarquización de los intercambios comerciales, consideramos la propuesta de Piana (2006), que considera los intercambios bilaterales estableciendo relaciones entre pares de países. Para su realización, se consideran las exportaciones e importaciones bilaterales de cada país con el resto de países del sector del automóvil. Estas relaciones se ordenan, de manera que si un país se encuentra entre los cinco principales clientes o proveedores[26] del otro, se considera relevante en su estructura comercial. Una vez identificados estos principales socios comerciales, las relaciones comerciales entre un país A y otro país B se describen en base a cuatro estamentos:

1. "Para B, A es un importante destino de las exportaciones"
2. "Para B, A es una fuente importante de importaciones"
3. "Para A, B es un importante destino de las exportaciones"
4. "Para A, B es una fuente importante de importaciones"

De este modo, surgen 16 posibles combinaciones[27] que se resumen en la siguiente tabla:

Nombre	Código Binario	Abreviatura	Descripción
Ausencia de relación	0000	NR	Los países se "ignoran" mutuamente
Dependencia de origen	0001	Sdp	B es un importante proveedor de A
Dependencia de destino	0010	Ddp	B es un importante cliente de A
Dependencia	0011	Dp	B es importante para A (como cliente y proveedor), pero no al revés
Dominación de origen	0100	Sd	A es un importante proveedor de B
Integración de origen	0101	Si	Ambos se necesitan como proveedores
Mono out- integration	0110	Moi	Un flujo es importante para ambos: las exportaciones de A a B
Interconexión con dependencia de origen	0111	Dpsi	A depende de B, pero sólo necesita a A como proveedor
Dominación de destino	1000	Dd	A es un importante cliente para B, mientras A puede ignorar a B
Mono in- integration	1001	Mii	Un flujo es importante para ambos: las exportaciones de B a A
Integración de destino	1010	Di	Ambos se necesitan como clientes
Interconexión con dependencia de destino	1011	Dpdi	A depende de B, pero B sólo necesita a A como cliente
Dominio	1100	D	A es muy importante para B y puede ignorarlo
Interconexión con dominio de origen	1101	Dsi	A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como proveedor
Interconexión con dominio de destino	1110	Ddi	A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como cliente
Integración	1111	I	Ambos se necesitan mutuamente de igual manera

Fuente: Piana (2006)

[26] Piana (2006) justifica la elección de los 5 principales por su suficiente representatividad sobre el total nacional.

[27] Proposiciones lógicamente independientes, ya que cada una puede ser independiente verdadera o falsa del valor de los otros. Para cada pareja de países, construimos una variable binaria que toma el valor de 1 si la proposición es verdadera y cero en caso contrario.

Una metodología que permite, en última instancia, identificar entre qué países se producen los intercambios comerciales, contextualizando los datos agregados a nivel sectorial. Un país puede tener una cuota en el mercado europeo similar a otro, pero al mismo tiempo establecer relaciones con menor número de países.

Los resultados en 2007, vuelven a evidenciar el domino alemán en varios sentidos. En primer lugar, es la única economía que establece relaciones de relevancia con todas las demás. En segundo lugar, no registraba ninguna relación de tipo “dependiente”. En tercer lugar, concentró su relaciones en las denominadas de “dominación”, lo que implica que para 21 de las 26 economías europeas Alemania era en 2007 uno de sus principales clientes y proveedores. Francia también aparece como una de las principales economías, aunque con un papel muy diferenciado del alemán. Registra muchas menos relaciones de dominación (D) y, sin embargo, cobran mucha mayor relevancia las denominadas como “dominación de origen” (Dd). Es decir, si la economía alemana cobraba importancia como proveedor y cliente para la mayoría de socios europeos, el papel de la economía francesa es más relevante como proveedor.

Tabla 6. Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2007

2007	I	D	Ddi	Dsi	Dd	Sd	Moi	Di	Si	Mii	Dp	Dpdi	Dpsi	Ddp	Sdp	NR
Alemania	3	21	1			1										
Francia	4	6			1	12							1			2
Reino Unido	2	5	2		6	2						1				8
Suecia		4			1	1	1				2		1		1	15
Italia	3	3		1	4	4						1				10
España	4	1	1		4	7										9
Bélgica	2	1	1	1		3							1	1		16
Países Bajos		1			1	3				1	2	1			2	15
Polonia		1			2	1			1		3			1	1	16
Finlandia			1			1					2	1			3	18
Austria					2	1					2			2	2	17
Irlanda					1						2			1	4	18
Hungría					1	1	1				2			2	3	16
Rumania					1					1	3			1		20
Rep Checa						1		1	1		2			2	2	17
Estonia	1						1				1	1			2	20
Letonia	1							1			2				2	20
Grecia								2			1			1	3	19
Bulgaria								1			1			3	2	19
Malta											1			1	3	21
Lituania							1	1			1				2	21
Chipre								1			2			1	2	20
Eslovaquia										1	2			2	1	20
Portugal											3	1		1	1	20
Dinamarca											3			1	2	20
Eslovenia											3	2				21
Luxemburgo											4			1	1	20

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

La economía española registraba en 2007 más relaciones de integración que Alemania, en concreto con Italia, Francia, Reino Unido y con la propia Alemania. El papel de la economía española, además de estas relaciones de integración (en la que ambos países que forman el par son importantes entre sí como proveedores y clientes), se centra más en su papel proveedor (7 relaciones), al tiempo que su papel de cliente se centraba principalmente en esas cuatro economías en las que aparecían relaciones de integración.

Los resultados para el año 2013 muestran un escenario sustancialmente diferente. La única similitud que se mantiene, transcendental por otra parte, es

el dominio alemán concentrado en relaciones en las que se configura como principal cliente y proveedor de la mayoría de los socios comunitarios.

Tabla 7. Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2013

2013	I	D	Ddi	Dsi	Dd	Sd	Moi	Di	Si	Mii	Dpdi	Dpsi	Ddp	Sdp	Dp	NR
Alemania	2	20	1	3		1										
Francia	5	12			2	4										4
Reino Unido	2	5		1	7	4					1					7
Suecia		4				1	1				1			2	1	17
Italia	3	2		1	2	5						1				13
España	3					3						2				19
Bélgica	3	2	1			5						1				15
Países Bajos	1	1				1	1			1					3	19
Polonia					3	4			1	1		1	1		2	14
Finlandia		1											1	3	2	20
Austria		1			1								1	1	4	19
Irlanda													1	1	3	22
Hungría						2							1	3	3	18
Rumania		1												1	3	22
Rep Checa		1				6			1			2	1		1	15
Estonia	1												1	2	2	21
Letonia	1										1			1	3	21
Grecia								1					1	3	3	19
Bulgaria					1								1	3	2	20
Malta													1	2	2	22
Lituania			1		1									4	1	20
Chipre								1						2	2	22
Eslovaquia				1		1							1	1	2	21
Portugal	1													1	3	22
Dinamarca													2	3	2	20
Eslovenia		1											2		3	21
Luxemburgo													1	1	4	21
Croacia														2	3	22

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

Es el caso de la economía española, la reducción de importaciones hace perder número de relaciones, a pesar de mantener tres relaciones de integración (Francia, Italia y Portugal). Con dos economías, Alemania y Reino Unido, con las que establecía relaciones de integración en 2007 –ambos se necesitaban mutuamente como proveedor y cliente-, tiene ahora relaciones de dependencia en la que, sin embargo, España mantiene su importancia como proveedor con ellas dos. Sin embargo, en términos generales la economía española, al igual que le ocurre a Francia, pierde relevancia como proveedor. Un papel cada vez más cubierto con la emergencia de algunos países del este europeo, en concreto República Checa y Polonia, evidente por el incremento del número de relaciones y la concentración de estas en las de tipo dominación de origen (Sd).

En términos agregados a nivel europeo, destaca el incremento desde 2007 de relaciones de dominación –que tienen su anverso en relaciones de dependencia-, que ascendían ese año a un total de 43 y en 2013 51. Al mismo tiempo, aumenta el número de “no relaciones”, fruto del incremento de los intercambios extracomunitarios, de manera que a nivel europeo se fortalece la concentración de los intercambios para con la economía alemana, evidenciando que a mayor número de relaciones mejor posición en la cadena frente a economías con relaciones muy concentradas, a pesar de su relevancia en términos regionales –especialmente la periferia del este-.

4. Conclusiones

El análisis realizado a lo largo de este trabajo permite concluir que en el sector del automóvil español, la cuota exportadora y el saldo comercial resultan insuficientes para captar la complejidad de un patrón de inserción externa marcado por el alto grado de fragmentación e internacionalización de la producción. Tal y como se constataba en la sección dos a partir de una revisión de literatura, el estudio del patrón de inserción externa requiere de un enfoque de cadenas globales/regionales que otorgue protagonismo al patrón de especialización relativo y a la posición dentro de la cadena. El estudio de ambas dimensiones permite captar los cambios (o la ausencia de ellos) que hay detrás de la evolución de la cuota exportadora y del saldo comercial dentro de la industria del automóvil.

Teniendo esto presente el análisis realizado a lo largo del apartado tres nos permite plantear las siguientes conclusiones:

1. A pesar de que el grado de regionalización de la industria del automóvil sigue siendo muy elevado, la reducción de la demanda europea tras la crisis ha instado a una reorientación geográfica de las exportaciones. Al mismo tiempo, aumenta la relevancia de los países del este europeo como proveedores, reduciendo el protagonismo, entre otros, de la economía española. En definitiva, se reduce el número de interrelaciones comerciales dentro del espacio comunitario, a la vez que se concentran con Alemania dando lugar así a cambios significativos en la geografía productiva de la Unión Europea que refuerzan la posición alemana mejorando la competitividad de sus exportaciones extracomunitarias.

1. Desde el punto de vista de la especialización dentro de la cadena constatamos que el sector del automóvil español está especializado en productos de media tecnología y, en menor medida en productos de alta tecnología tanto para bienes finales como para partes y componentes. Sin negar la existencia de innovación y mejoras tecnológicas entre los distintos fabricantes nacionales, lo cierto es que no se constata con claridad un proceso de upgrading significativo, en cuanto que las innovaciones, aparentemente, han podido contribuir a reforzar la posición competitiva en la gama media pero no a aumentar significativamente el peso de la alta tecnología. De hecho, la participación del número de empleados en actividades de I+D apenas ha variado en los últimos años y sigue siendo notablemente inferior al caso alemán. Es significativo que solo SEAT (entre las productoras de bienes finales) disponga en España de un centro de I+D constatándose algo repetido en la literatura: los vínculos entre la propiedad del capital y la ubicación de las actividades de I+D.

2. Existe un vínculo entre el patrón de especialización y la posición dentro de la cadena pues son los países con un patrón de especialización más concentrado en alta tecnología los que ostentan una posición de control dentro de la misma, obviamente todo ello vinculado también a la propiedad del capital. En este sentido se constata el mantenimiento del liderazgo alemán y el relativo debilitamiento de la posición española a favor de los países del Este como consecuencia fundamentalmente de su patrón de especialización en productos de media tecnología. No se aprecian signos que permitan sospechar que la

crisis o la devaluación salarial está contribuyendo a revertir esta tendencia, más bien todo lo contrario.

3. Las tendencias señaladas anteriormente se constatan inicialmente en un periodo de crecimiento significativo de la demanda nacional (1995-2007) que, a pesar de estar orientada en parte a productos de alta gama, no contribuyó a lograr una transformación significativa ni en el patrón de especialización ni en la posición dentro de la cadena, de hecho a lo que sí claramente contribuyó el crecimiento de la demanda nacional sobre todo entre 2004 y 2007 fue a tornar en déficit comercial, el tradicional superávit que ha ostentado el sector automovilístico español. Este es probablemente uno de los signos más claros de la articulación del sector en las cadenas regionales y de la fuerte dependencia del capital extranjero en términos de ubicación geográfica de las actividades.

5. Bibliografía

Bair, J. (2005): “Global Capitalism and Commodity Chains Looking Back, Going Forward”, *Competition and change* 9(2), pp. 153-180.

Bair, J (2008): “Global Commodity Chains: Genealogy and Review”, en J. Bair, (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford: Stanford University Press, pp. 1-34.

Banyuls, J. y Lorente, R. (2010): “La industria del automóvil en España: globalización y gestión laboral”, *Revista de Economía Crítica*, número 9, primer semestre, pp. 30-52.

Bornschier, V. y Dunn, C.C., (1985): *Transnational Corporation and Underdevelopment*, Nueva York: Praeger.

Carrillo, J. (2004) “NAFTA: the Process of Regional Integration of Motor Vehicle Production”, en Carrillo, J; Lung, Y. y Tulder, R. (eds) *Cars, Carriers of Regionalism?,* pp. 104–20., Basingstoke: Palgrave Macmillan.

CCOO (2013): La industria de la automoción: Balance de la crisis y propuestas de actuación, Secretaría de estrategias industriales, Federación de Industria de Comisiones Obreras, Madrid.

Coe, N; Dicken, P. y Hess, M. (2007): “Global Production Netwoorks: realizing the potential”, *Economic Geography Research Group Working Papers*, nº 05.07, School of Environment and Development, University of Manchester.

Domanski, B.; Lung, Y. (2009): “The changing face of the European periphery in the automotive industry”, *European Urban and Regional Studies*, 16(1), pp. 5-10.

Estrada, B; Gil, J.I.; Soto, F. (1997): *¿Dónde empieza y dónde termina la industria del automóvil? Análisis de un caso de externalización productiva: Opel España*, Madrid, Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Ferrani, B. (2011): “Mapping vertical trade”, *ADB Economics Working Papers series*, nº 263, Asian Development Bank.

Fortwengel, J. (2011): “Upgrading through Integration? The Case of Central European Automotive Industry System”, *Transcience Journal*, 2(1), pp. 1-12.

Gereffi, G.; Humphrey, J.; Sturgeon, T. (2005): “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.

Gereffi, G. and Kaplinsky, R. (2001): “The value of value chains: spreading the gains from globalization”, *Institute of Development Studies Bulletin,* nº 32, 3.

Gerrefi, G.; Korzeniewick, R.P. (1994): Commodity Chains and Global Capitalism, Westport:Praeger.

Heintz, J. (2006): “Low-wage Manufacturing and Global Commodity Chains: A Model in the Unequal Exchange Tradition.” *Cambridge Journal of Economics* 30: 507-520.

Henderson, J.; Dicken, P.; Hess, M.; Coe, N.; Yeung, H. W-Ch. (2002): “Global production network and the analysis of economic development”, *Review of International Political Economy*, 9(3), pp. 436-464.

Hopkins, T.K.; Wallerstein, I. (1977): “Patterns of Development of the Modern World-System”, *Review*, 1(2), pp. 111-145.

Humphrrey, J; Schmitz, H. (2000): *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*, Working Paper 120, Brighton:IDS.

Mahutga, M.C. (2013): “Global Models of Network Organization: the Positional Power of Nations and Economic Development”, *Review of International Political Economy*, 21(1), pp. 157-194.

Mahutga, M.C. (2014): “Production Networks and the Organization of the Global Manufacturing Economy”, available online at: http://www.academia.edu/3295418/Production_Networks_and_the_Organization_of_the_Global_Manufacturing_Economy (05-05-2014).

Mahutga, M.C. y Smith, D. (2011): “Globalization, the Structure of the World-Economy and Economic Development.” *Social Science Research* 40(1): 257-272.

Ministerio de Industria (2014): “Presentaciones sectoriales: sector de la automoción”, Subsecretaría de Industria, Energía y Turismo, Secretaría General Técnica, Subdirección General de Estudios, Análisis y Planes de Actuación, abril.

OCDE 2010

Pavlinek, P; Domanski, B. y Guzik, R. (2009): “Industrial upgrading through Foreign Direct Investment in Central European Automotive Manufacturing”, *European Urban and Regional Studies*, 16:43

Piana, V.(2006): “The pattern approach to world trade structures and their dynamics”, *Conference on Observing Trade: Revealing International Trade Networks and Their Impacts*, Princeton University for International and Regional Studies, New Jersey.

Shaikh (2009): *Teorías del comercio internacional*, Madrid: Ed. Maia.

Smith, D. A.; Mahutga, M.C. (2008): “Trading up the Commodity Chain? The impact of the Extracting and Labor-Intensive Manufacturing Trade on World-System Inequalities”, J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford:Stanford University Press, pp. 63-82.

Smith, J. (2012): “The GDP Illussion: Value Added versus Value Capture”, Monthly Review, 64(3), pp. 86-102.

Sturgeon, T. (2008): “From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of Globalization”, J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford:Stanford University Press, pp. 110-135

UNCTAD (2013): World Investment Report 2013. Global Value-Chains: Investments and Trade for Development, Ginebra:NN-UU.

ANEXO. Tablas y gráficos

Tabla A1. Cuota de mercado dentro de la UE27, % de exportaciones

	Cuota de mercado en la UE27				% de Exportaciones con destino UE 27			
	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013
Alemania	25,5%	26,4%	25,1%	24,5%	66,5%	64,5%	47,4%	47,0%
España	8,9%	7,8%	7,5%	8,0%	90,0%	85,7%	78,6%	77,5%
Francia	12,3%	8,9%	7,6%	7,3%	84,6%	80,6%	73,3%	75,7%
Bélgica	8,6%	7,3%	7,1%	7,3%	88,2%	85,8%	76,3%	78,0%
Italia	6,3%	5,4%	5,2%	4,9%	80,4%	75,4%	67,1%	63,5%
República Checa	1,4%	3,1%	4,9%	4,9%	91,3%	88,8%	81,3%	81,3%
Reino Unido	7,4%	4,9%	4,4%	4,3%	72,5%	63,4%	42,6%	41,8%
Polonia	0,8%	2,7%	3,7%	3,6%	95,1%	82,7%	80,9%	80,2%
Países Bajos	3,8%	3,1%	3,4%	3,3%	86,5%	83,1%	76,2%	76,6%
Eslovaquia	0,7%	1,8%	3,0%	3,1%	92,4%	78,5%	72,3%	70,7%
Austria	2,1%	2,5%	2,4%	2,4%	81,3%	79,0%	80,3%	78,5%
Suecia	2,6%	2,6%	2,1%	2,2%	63,7%	64,1%	54,3%	58,7%
Hungría	0,8%	1,6%	1,8%	2,1%	86,8%	86,8%	81,6%	84,3%
Rumanía	0,0%	0,4%	1,1%	1,4%	72,5%	71,1%	66,7%	69,4%
Portugal	1,4%	1,0%	1,2%	1,1%	96,9%	93,0%	84,0%	85,0%
Extra UE	15,8%	18,0%	17,4%	17,4%				

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A2. Cuota importadora, % de importaciones comunitarias

	Cuota importadora (M/X ue27)				% de Importaciones con origen UE 27			
	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013
Alemania	13,6%	12,7%	12,7%	12,7%	79,6%	82,2%	80,8%	83,0%
Reino Unido	12,0%	10,1%	8,3%	8,7%	84,5%	86,2%	85,9%	86,1%
Francia	10,2%	9,2%	8,0%	8,1%	91,1%	89,2%	87,8%	88,8%
Bélgica	6,3%	5,7%	5,5%	5,4%	87,0%	80,8%	77,7%	77,0%
España	7,8%	7,8%	4,3%	4,6%	93,6%	90,4%	88,4%	88,9%
Italia	8,5%	7,5%	4,2%	4,0%	86,5%	86,2%	80,6%	79,0%
Países Bajos	4,7%	3,5%	3,5%	3,4%	83,3%	82,5%	85,8%	85,1%
Austria	2,6%	2,4%	2,6%	2,5%	82,9%	87,6%	92,3%	92,7%
Polonia	1,2%	2,3%	2,3%	2,3%	80,5%	88,5%	91,5%	91,6%
Suecia	2,1%	2,2%	2,1%	2,1%	82,7%	82,1%	85,0%	86,1%
República Checa	0,7%	1,5%	1,6%	1,6%	89,0%	94,6%	84,3%	86,4%
Eslovaquia	0,4%	1,2%	1,3%	1,3%	89,2%	85,9%	87,8%	89,1%
Hungría	0,7%	1,3%	1,0%	1,1%	85,0%	92,8%	91,9%	92,7%
Portugal	1,9%	1,4%	0,9%	0,9%	84,1%	92,5%	94,3%	95,1%
Rumanía	0,0%	1,2%	0,7%	0,7%	59,6%	84,9%	86,9%	87,4%
Extra UE 27	22,3%	23,1%	37,1%	36,5%				

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A3. Saldo neto en el sector sobre PIB

	Intra UE 27 s/PIB				Extra UE 27 s/PIB				Total s/PIB			
	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013
Eslovaquia	3,0%	4,2%	6,1%	6,5%	0,3%	2,8%	4,6%	5,3%	3,4%	7,0%	10,6%	11,8%
República Checa	2,7%	4,6%	6,3%	6,5%	0,2%	1,0%	1,7%	1,9%	2,9%	5,5%	7,9%	8,4%
Alemania	1,3%	2,2%	1,1%	1,0%	1,1%	2,0%	3,2%	3,2%	2,4%	4,2%	4,2%	4,2%
Hungría	-0,3%	0,8%	1,7%	2,1%	-0,2%	0,6%	1,1%	1,0%	-0,5%	1,4%	2,8%	3,2%
Rumanía	-0,1%	-3,1%	0,4%	1,0%	-0,2%	-0,2%	1,1%	1,2%	-0,2%	-3,4%	1,5%	2,1%
España	0,2%	-0,3%	0,6%	0,6%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%	0,1%	-0,4%	1,0%	1,2%
Polonia	-0,8%	0,2%	0,6%	0,5%	-0,4%	0,3%	0,5%	0,6%	-1,2%	0,5%	1,1%	1,1%
Suecia	0,3%	0,2%	-0,6%	-0,5%	1,0%	1,1%	1,1%	1,0%	1,3%	1,3%	0,5%	0,4%
Italia	-0,6%	-0,8%	-0,1%	-0,1%	0,0%	0,1%	0,3%	0,3%	-0,6%	-0,7%	0,2%	0,2%
Portugal	-1,4%	-1,4%	0,0%	-0,2%	-0,7%	-0,1%	0,3%	0,3%	-2,1%	-1,5%	0,4%	0,1%
Bélgica	1,7%	1,1%	-0,3%	0,0%	0,1%	-0,4%	0,1%	-0,1%	1,9%	0,7%	-0,2%	-0,1%
Francia	0,2%	-0,3%	-0,5%	-0,6%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,4%	-0,1%	-0,3%	-0,4%
Reino Unido	-1,0%	-1,3%	-1,2%	-1,4%	0,1%	0,2%	0,7%	0,8%	-0,9%	-1,1%	-0,5%	-0,6%
Países Bajos	-0,8%	-0,6%	-0,8%	-0,7%	-0,3%	-0,1%	0,2%	0,1%	-1,1%	-0,8%	-0,7%	-0,6%
Austria	-0,8%	-0,2%	-1,2%	-1,1%	-0,1%	0,5%	0,3%	0,5%	-1,0%	0,2%	-0,9%	-0,7%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A4. Peso de las exportaciones del automóvil sobre PIB y exportaciones totales

	PESO SOBRE PIB país				PESO SOBRE total X país			
	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013
Eslovaquia	9,5%	18,1%	20,6%	22,2%	19,1%	23,3%	23,1%	24,7%
República Checa	6,5%	11,4%	13,8%	14,5%	15,2%	16,8%	17,3%	17,8%
Alemania	4,7%	7,2%	7,0%	6,9%	18,3%	18,1%	17,1%	17,3%
España	4,1%	3,7%	3,3%	3,6%	24,5%	21,0%	14,7%	15,6%
Rumanía	0,4%	2,0%	4,4%	5,0%	1,7%	8,4%	12,8%	14,3%
Hungría	4,7%	8,0%	8,2%	9,3%	9,0%	11,4%	9,8%	11,2%
Suecia	4,1%	5,0%	3,3%	3,3%	12,4%	13,8%	10,1%	10,9%
Polonia	1,4%	4,4%	4,2%	4,2%	8,4%	13,5%	11,3%	10,8%
Portugal	2,9%	2,7%	3,0%	2,9%	14,7%	11,9%	11,0%	10,0%
Bélgica	10,0%	10,7%	8,7%	8,8%	14,2%	11,5%	9,4%	9,5%
Reino Unido	1,7%	1,6%	1,9%	2,0%	9,7%	10,1%	9,9%	9,2%
Austria	3,2%	4,9%	3,4%	3,5%	10,2%	11,2%	8,0%	8,4%
Francia	2,6%	2,5%	1,8%	1,7%	11,6%	11,5%	8,3%	8,0%
Italia	1,7%	2,0%	1,7%	1,8%	8,7%	8,4%	7,0%	7,2%
Países Bajos	2,8%	2,8%	2,6%	2,6%	5,2%	4,0%	3,1%	3,1%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A5. Peso de las importaciones del automóvil sobre PIB e importaciones totales

	PESO SOBRE PIB país				PESO SOBRE total M país			
	1999	2007	2012	2013	1999	2007	2012	2013
Eslovaquia	6,2%	11,1%	10,0%	10,1%	11,1%	13,8%	11,7%	11,9%
Bélgica	8,1%	10,0%	8,9%	8,9%	12,5%	11,2%	9,8%	10,0%
Hungría	5,1%	6,6%	5,5%	6,2%	8,8%	9,4%	7,2%	8,0%
Rep. Checa	3,6%	5,8%	5,9%	6,1%	7,8%	8,9%	8,2%	8,4%
Austria	4,1%	4,7%	4,3%	4,2%	12,3%	10,7%	9,5%	9,6%
Países Bajos	3,9%	3,5%	3,3%	3,2%	7,7%	5,6%	4,3%	4,4%
Polonia	2,6%	3,9%	3,1%	3,1%	9,5%	10,0%	7,7%	7,8%
Suecia	2,7%	3,7%	2,8%	2,8%	10,3%	11,1%	9,0%	9,9%
Rumanía	0,6%	5,4%	2,9%	2,8%	2,2%	13,0%	7,0%	7,3%
Portugal	4,9%	4,2%	2,6%	2,8%	15,6%	11,9%	7,8%	8,1%
Alemania	2,3%	3,0%	2,8%	2,7%	10,2%	9,5%	8,3%	8,3%
Reino Unido	2,7%	2,7%	2,4%	2,6%	12,4%	12,0%	8,5%	10,0%
España	4,0%	4,1%	2,3%	2,5%	18,3%	15,2%	8,9%	9,9%
Francia	2,2%	2,6%	2,1%	2,2%	10,0%	10,6%	8,3%	8,6%
Italia	2,3%	2,7%	1,6%	1,6%	12,6%	11,1%	6,6%	6,8%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A6. Indicadores de Especialización Exportadora (IEE) y Comercio Intraindustrial (Cii)

IEE	1999	2007	2012	2013
Eslovaquia	1,59	1,92	2,20	2,31
Rep. Checa	1,26	1,39	1,64	1,67
Alemania	1,53	1,49	1,62	1,62
España	2,04	1,74	1,40	1,46
Rumanía	0,14	0,70	1,22	1,34
Hungría	0,75	0,94	0,93	1,05
Suecia	1,04	1,14	0,95	1,02
Polonia	0,70	1,12	1,08	1,01
Portugal	1,23	0,98	1,04	0,94
Bélgica	1,18	0,95	0,90	0,89
Reino Unido	0,81	0,84	0,94	0,86
Austria	0,85	0,93	0,76	0,79
Francia	0,96	0,95	0,79	0,75
Italia	0,72	0,70	0,67	0,68
Países Bajos	0,43	0,33	0,29	0,29

Cii	1999	2007	2012	2013
Bélgica	0,90	0,96	0,99	0,99
Portugal	0,73	0,78	0,93	0,98
Suecia	0,80	0,84	0,92	0,93
Italia	0,85	0,85	0,95	0,93
Austria	0,87	0,97	0,88	0,91
Países Bajos	0,83	0,88	0,88	0,90
Francia	0,91	0,98	0,92	0,88
Reino Unido	0,79	0,74	0,89	0,86
Polonia	0,69	0,93	0,84	0,85
España	0,98	0,95	0,82	0,81
Hungría	0,95	0,90	0,80	0,80
Rumanía	0,76	0,54	0,80	0,73
Eslovaquia	0,79	0,76	0,65	0,63
Rep. Checa	0,71	0,68	0,60	0,59
Alemania	0,65	0,59	0,57	0,56

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A7. Peso sobre Exportaciones del sector según Bienes Finales o Partes y Componentes y origen intracomunitario

PESO S/ TOTAL X	Finales			Partes		
PRODUCT	2000	2007	2013	2000	2007	2013
Austria	62,4%	66,2%	53,7%	31,4%	25,7%	35,7%
Bélgica	82,9%	77,9%	79,4%	14,7%	17,5%	16,9%
Rep. Checa	60,8%	55,7%	56,8%	36,1%	41,3%	40,6%
Alemania	79,1%	75,4%	73,0%	18,0%	20,3%	23,6%
España	75,6%	72,4%	75,5%	22,2%	24,8%	23,0%
Francia	63,8%	64,8%	58,4%	32,9%	31,4%	38,3%
Reino Unido	67,4%	78,7%	83,8%	29,4%	18,3%	13,8%
hungría	62,2%	58,6%	55,3%	31,2%	34,3%	38,6%
Italia	54,2%	50,7%	50,2%	34,9%	38,2%	41,6%
Países Bajos	75,2%	68,1%	66,8%	14,7%	19,3%	20,8%
Polonia	n.d	56,7%	49,9%	n.d	37,8%	44,5%
Portugal	79,4%	57,0%	56,0%	18,0%	36,8%	38,2%
Rumanía	33,9%	33,7%	47,1%	56,5%	60,4%	49,0%
Suecia	59,1%	64,6%	55,5%	38,4%	32,6%	41,5%
Eslovaquia	n.d	76,1%	71,0%	n.d	21,9%	28,1%

% Intra UE27	Finales			Partes		
PRODUCT	2000	2007	2013	2000	2007	2013
Austria	22,6%	25,9%	23,9%	8,0%	7,7%	11,0%
Bélgica	15,3%	13,6%	21,0%	13,1%	19,3%	29,6%
Rep. Checa	14,9%	12,4%	23,2%	5,8%	9,6%	12,9%
Alemania	40,1%	38,1%	56,3%	28,0%	30,5%	47,7%
España	10,9%	13,2%	21,5%	16,3%	17,5%	27,7%
Francia	15,7%	17,3%	21,9%	18,9%	23,6%	28,5%
Reino Unido	32,4%	38,0%	62,2%	26,2%	33,2%	38,0%
hungría	7,9%	13,0%	19,1%	21,9%	15,1%	13,1%
Italia	17,1%	22,8%	40,8%	30,1%	27,4%	31,8%
Países Bajos	21,9%	18,6%	25,5%	16,6%	21,9%	31,3%
Polonia	n.d	18,9%	23,1%	n.d	13,8%	14,5%
Portugal	3,4%	7,4%	19,7%	7,8%	5,9%	7,9%
Rumanía	73,2%	28,7%	28,8%	17,9%	32,4%	35,1%
Suecia	45,4%	41,3%	50,3%	19,5%	20,2%	26,1%
Eslovaquia	n.d	25,3%	35,9%	n.d	10,3%	13,2%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A8. Peso sobre Importaciones del sector según Bienes Finales o Partes y Componentes y origen intracomunitario

PESO S/ TOTAL M	Finales			Partes		
	2000	2007	2013	2000	2007	2013
Austria	61,6%	61,4%	64,5%	31,3%	31,1%	28,3%
Bélgica	66,0%	69,8%	73,2%	30,0%	24,9%	22,5%
Rep. Checa	46,0%	44,2%	31,2%	45,9%	48,6%	60,0%
Alemania	67,3%	61,0%	54,4%	25,3%	32,3%	39,9%
España	56,4%	61,0%	42,2%	40,2%	33,9%	54,0%
Francia	71,4%	69,3%	71,5%	22,6%	24,0%	23,0%
Reino Unido	69,3%	69,9%	71,3%	26,2%	26,2%	24,9%
hungría	42,6%	55,5%	40,8%	52,5%	37,8%	53,3%
Italia	80,4%	79,7%	74,1%	13,3%	14,5%	20,6%
Países Bajos	69,0%	65,4%	64,1%	20,7%	23,8%	24,2%
Polonia	n.d	61,6%	55,2%	n.d	30,1%	38,6%
Portugal	73,6%	69,4%	49,2%	22,7%	25,7%	44,9%
Rumanía	65,4%	78,5%	40,7%	22,9%	15,6%	52,6%
Suecia	56,8%	54,0%	61,3%	37,9%	39,8%	33,8%
Eslovaquia	n.d	34,0%	23,9%	n.d	62,2%	73,8%

% Intra UE27	Finales			Partes		
	2000	2007	2013	2000	2007	2013
Austria	8,3%	10,1%	6,5%	30,6%	17,0%	6,5%
Bélgica	10,7%	21,2%	24,3%	11,7%	10,7%	13,9%
Rep. Checa	13,0%	3,8%	5,6%	3,2%	5,5%	17,1%
Alemania	20,1%	22,3%	19,5%	14,8%	12,1%	13,7%
España	12,4%	17,3%	15,9%	5,0%	5,7%	6,1%
Francia	7,2%	9,6%	9,5%	7,9%	10,9%	14,2%
Reino Unido	12,5%	11,7%	9,2%	17,8%	15,5%	21,6%
hungría	17,9%	4,4%	4,5%	9,3%	11,4%	8,6%
Italia	11,9%	11,2%	18,3%	14,4%	16,3%	23,6%
Países Bajos	12,6%	18,2%	8,8%	9,6%	9,4%	14,4%
Polonia	n.d	12,3%	6,3%	n.d	9,4%	9,3%
Portugal	15,3%	6,3%	3,2%	10,5%	9,0%	4,0%
Rumanía	14,5%	16,6%	9,5%	59,5%	11,8%	16,2%
Suecia	14,6%	18,9%	12,5%	20,0%	15,9%	14,6%
Eslovaquia	n.d	2,7%	2,3%	n.d	13,5%	14,0%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A8. Cuotas de mercado europeo según bienes finales o partes y componentes

	BB Finales			Partes		
	1999	2007	2013	1999	2007	2013
Austria	2,0%	2,4%	2,0%	3,2%	2,8%	2,9%
Bélgica	10,8%	8,7%	9,7%	4,7%	4,1%	3,1%
Rep.Checa	1,5%	2,6%	4,4%	2,5%	5,2%	6,9%
Alemania	27,1%	27,6%	27,0%	19,9%	21,5%	20,3%
España	11,2%	8,8%	9,9%	8,3%	7,3%	5,4%
Francia	12,5%	9,0%	7,3%	16,4%	10,1%	8,2%
Reino Unido	7,0%	5,7%	5,4%	9,0%	3,6%	2,8%
Hungría	0,9%	1,4%	1,8%	1,0%	2,1%	2,6%
Italia	5,7%	4,3%	3,8%	8,1%	7,6%	6,9%
Países Bajos	3,5%	2,9%	3,3%	1,9%	2,0%	1,8%
Polonia	0,0%	2,3%	2,9%	0,0%	4,1%	5,6%
Portugal	1,6%	0,9%	1,0%	0,9%	1,4%	1,5%
Rumanía	0,0%	0,2%	1,1%	0,1%	0,9%	2,0%
Suecia	1,8%	2,1%	1,6%	3,9%	2,9%	3,1%
Eslovaquia	0,0%	2,0%	3,3%	0,0%	1,8%	3,5%
Extra UE	12,8%	16,7%	13,4%	18,6%	20,8%	21,7%

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A9. Indicador producer-driven considerando flujos totales

	1999	2004	2007	2012	2013
Alemania	6,23	6,03	5,94	5,92	5,81
Francia	2,22	2,55	1,85	1,72	1,69
Bélgica	1,61	1,68	1,53	1,60	1,63
España	1,52	1,61	1,44	1,30	1,47
Rep Chec	0,38	0,60	0,81	1,17	1,13
Reino Unido	0,99	0,77	0,81	0,90	0,90
Italia	0,83	0,67	0,67	0,67	0,66
Austria	0,53	0,55	0,63	0,58	0,62
P Bajos	0,42	0,37	0,40	0,42	0,48
Polonia	0,11	0,24	0,29	0,44	0,45
Suecia	0,39	0,36	0,42	0,36	0,38
Eslovaquia	0,08	0,09	0,20	0,32	0,31
Hungría	0,06	0,12	0,25	0,24	0,26
Letonia	0,01	0,02	0,12	0,28	0,17
Rumania	0,00	0,01	0,04	0,11	0,13
Estonia	0,02	0,06	0,09	0,09	0,10
Finlandia	0,24	0,20	0,15	0,09	0,09
Portugal	0,08	0,07	0,06	0,09	0,08
Eslovenia	0,02	0,05	0,11	0,08	0,08
Lituania	0,03	0,03	0,05	0,08	0,07
Dinamarca	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Bulgaria	0,00	0,00	0,00	0,05	0,07
Grecia	0,05	0,02	0,04	0,04	0,04
Irlanda	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A10. Indicador producer-driven considerando sólo bienes finales

	1999	2004	2007	2010	2013
Alemania	2,53	2,40	2,31	2,31	2,17
Reino Unido	0,75	0,60	0,66	0,65	0,71
España	0,96	1,05	0,67	0,59	0,57
Francia	0,67	0,65	0,57	0,53	0,54
Bélgica	0,68	0,46	0,35	0,72	0,43
Suecia	0,15	0,21	0,28	0,41	0,38
Austria	0,54	0,37	0,40	0,34	0,36
Italia	0,31	0,25	0,26	0,20	0,31
Eslovenia	0,00	0,16	0,17	0,27	0,24
Polonia	0,00	0,06	0,16	0,17	0,23
Eslovaquia	0,20	0,17	0,22	0,20	0,19
Países Bajos	0,03	0,07	0,18	0,15	0,16
Rep. Checa	0,16	0,17	0,11	0,06	0,06
Hungría	0,01	0,01	0,01	0,03	0,04
Lituanoa	0,07	0,05	0,03	0,04	0,03
Grecia	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03
Estonia	0,01	0,00	0,00	0,01	0,02
Letonia	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Bulgaria	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
Finlandia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dinamarca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Portugal	0,02	0,04	0,10	0,07	0,06
Irlanda	0,23	0,23	0,31	0,24	0,26

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A11. Indicador buyer-driven considerando sólo partes y componentes

	1999	2004	2007	2010	2013
Alemania	0,85	0,99	0,91	1,01	1,07
Reino Unido	0,55	0,30	0,31	0,60	0,52
España	0,19	0,26	0,27	0,44	0,37
Francia	0,26	0,36	0,26	0,32	0,31
Bélgica	0,20	0,21	0,20	0,68	0,25
Suecia	0,21	0,29	0,21	0,45	0,20
Austria	0,08	0,15	0,07	0,12	0,19
Italia	0,16	0,14	0,17	0,37	0,19
Eslovenia	0,02	0,12	0,19	0,44	0,18
Polonia	0,00	0,06	0,06	0,11	0,13
Eslovaquia	0,00	0,05	0,07	0,08	0,13
Países Bajos	0,20	0,11	0,11	0,19	0,13
Rep. Checa	0,05	0,05	0,08	0,09	0,12
Hungría	0,04	0,02	0,06	0,04	0,07
Lituanoa	0,01	0,02	0,02	0,03	0,06
Grecia	0,11	0,02	0,02	0,07	0,05
Estonia	0,06	0,04	0,03	0,03	0,05
Letonia	0,06	0,04	0,03	0,03	0,05
Bulgaria	0,01	0,00	0,01	0,01	0,05
Finlandia	0,06	0,03	0,03	0,04	0,04
Dinamarca	0,03	0,09	0,04	0,04	0,04
Portugal	0,03	0,03	0,02	0,04	0,04
Irlanda	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Área:

Economía Regional y Territorio

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Balance crítico de los aportes contemporáneos de la geografía marxista a los estudios regionales.

Ignacio Tomás Trucco

Universidad Nacional de Rosario (Argentina)

BALANCE CRÍTICO DE LOS APORTES CONTEMPORÁNEOS DE LA GEOGRAFÍA MARXISTA A LOS ESTUDIOS REGIONALES

Ignacio Tomás Trucco[1]

Resumen

Los estudios regionales y territoriales reciben aportes de diversas tradiciones teóricas. La teoría económica neoclásica, distintos enfoques institucionalistas y el amplio abanico de miradas marxistas, todos han hecho aportes decisivos para el desarrollo de la geografía económica y humana. Los estudios sociales preocupados por el territorio, que aquí llamamos estudios regionales, se alimentan de este conjunto de miradas y muchas veces lo hacen de forma implícita aun cuando ello implique contradicciones e incompatibilidades.

Este trabajo intenta clarificar los supuestos sobre los que se sostienen ciertos aportes de la geografía marxista contemporánea, la cual ha discutido nociones como la de espacio, sociedad, estado e instituciones. El itinerario de esta tradición admite múltiples miradas y discusiones, por lo tanto se intentará aquí echar luz sobre sus fundamentos.

El trabajo comienza retomando los aportes centrales de las fuentes inspiradoras de la geografía marxista contemporánea, a saber: Henri Lefebvre y su discusión con el marxismo oficial de la URSS. Sobre la base de dicha discusión, el artículo repasa la forma en que concibieron la relación entre espacio y sociedad: Paul Claval, Richard Peet, y David Harvey.

El trabajo pudo encontrar que el hilo conductor que conecta a estos autores está, precisamente, en la forma de concebir la dialéctica como condición del conocimiento crítico y que, este tipo de conocimiento, afronta un vacío inexplorado al momento de tratar el Estado Capitalista. La geografía económica crítica avanza hasta este punto y allí suele detenerse abandonando su carácter dialéctico.

Palabras clave: geografía marxista; dialéctica; espacio; capital; estado
Código JEL: R10; B24

[1] Licenciado en Economía y doctorando del Doctorado en Economía de la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina. Actualmente es docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina, desempeñándose en la "Cátedra de Economía Laboral" de la Licenciatura en Economía y en los seminarios "Elementos de Economía Regional" y "Tópicos de Economía Heterodoxa: Los institucionalistas". Es becario doctoral tipo II del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

Problema e hipótesis y organización del trabajo

El advenimiento del mundo moderno significó esencialmente la formación de un prejuicio popular principalísimo: el hombre podría formular conocimiento secularmente fundado. En este sentido, es posible interpretar la crítica de la experiencia moderna girando en torno al significado de esta proposición, es decir, como una elucidación de las posibilidades y los límites de la experiencia secular.
En este trabajo se intentará interpretar aportes fundamentales de la geografía marxista al momento de lograr, precisamente, una lectura secular del espacio y por lo tanto de la propia experiencia moderna. He allí lo que aquí se mostrará como el fundamento de la crítica.
A fin de clarificar el punto de partida de esta ponencia deben conectarse tres momentos esenciales de la filosofía moderna que, se intentará demostrar, resultan indispensables para pensar adecuadamente los problemas de la geografía marxista.
El primero, reúne los momentos fundacionales de la discusión filosófica moderna en la que el conocimiento secular fue formulado por primera vez como una meta posible. Este debate trasciende fronteras y generaciones y logra sentar las bases de los fundamentos del saber moderno: desde la afirmación de la razón como método de acceso a la realidad, evoluciona pasando por el escepticismo empirista, la crítica trascendental de la razón pura y culmina con la filosofía de la consciencia y carácter dialéctico del ser.
Ciertas obras resultan representativas de sus argumentos y trayectoria: Desde la publicación en 1637 del *Discurso del Método* de Descartes, pasando por el *Tratado de la Naturaleza Humana* de Hume en 1739 y la *Crítica a la Razón Pura* de Kant en 1781, hasta la publicación de la *Fenomenología del Espíritu* de Hegel en 1801, se desarrolló una época en la que se expuso sin miramientos la naturaleza y los límites de la razón occidental. Fue, en síntesis, la época de la crítica, de la crítica de la crítica, y de la crítica de la crítica de la crítica.
El segundo momento, es aquel en el que ciertos filósofos inspirados en la crítica con la que Hegel culminara el período anterior, intentaron llevar sus conclusiones “al mundo de lo concreto”, a lo que se conocerá como el ámbito de la *praxis*, poniendo especial énfasis en la condiciones “objetivas” o “materiales” en las que los hombres desarrollan su vida y forjan la historia. Naturalmente, la obra de Marx, como la de Engels, serán contribuciones sumamente relevantes de este momento, pero antecedentes como la filosofía de Feuerbach no deben menospreciarse así como tampoco deben descuidarse aportes posteriores a la obra de Marx, como la filosofía de Labriola, tal como lo demostró, para ambos casos, Rodolfo Mondolfo (1960).
Finalmente, un tercer momento contextualiza este trabajo, del cual los autores que aquí se analizan participan directamente. Este momento podría dividirse en dos partes y para ello puede tomarse la caracterización que realiza Perry Anderson acerca de lo que él llamó “marxismo occidental” y la nueva generación de marxistas “post mayo del ’68”.
Según Anderson, “de 1924 a 1968, el marxismo no se «detuvo», como iba a afirmar Sartre pero avanzó en un interminable rodeo lejos de toda práctica política revolucionaria” (Anderson, 1987:56). En otras palabras, desde comienzos del siglo

XX, el “marxismo occidental” tomó la forma de una generación de intelectuales que frente al fracaso de la revolución socialista en occidente y el devenir totalitario de la revolución soviética, experimentó fuertes tensiones, exilios y distancias ante a los procesos políticos de su tiempo de una forma inversamente proporcional a los esfuerzos que realizó por logar recuperar una verdad filosófica en el marxismo que el “socialismo realmente existente” parecía haber abandonado o aún traicionado.

Contó entre sus representantes a filósofos como Lukács, Korsch, Sartre, hasta Benjamin o Adorno, y entre ellos también se puede contar un filósofo que se tratará en este trabajo: Henri Lefebvre, quien tras su expulsión del Partido Comunista Francés se consolidará como un filósofo independiente dedicado al oficio de la crítica.

Esta generación extiende su influencia hasta los acontecimientos de mayo del ’68 en Francia. Pero, ¿qué paso posteriormente? Según Anderson, en *Tras las huellas del materialismo histórico* (1983), se produjo una “renovación” en la que el eje de la producción intelectual pasa de la Europa continental hacia los países anglosajones. Esta “renovación” recuperó vívidamente el interés por temas concretos, históricos y cercanos a la vida cotidiana de las masas. Este proceso también se produjo en el campo de la geografía marxista pues el centro de su producción pasó desde el centro de Europa hacia países angloparlantes.

Finalmente, el propio Anderson reconoce que esta “renovación”, no logrará con éxito una reunificación entre “la teoría y la práctica revolucionaria”. Pero a esto debería agregarse que esta generación no pudo continuar la discusión filosófica que había sostenido el “marxismo occidental” y que, finalmente, muchos acabaron abandonando el marxismo tras las fuertes transformaciones históricas de fines del siglo XX: La caída de la Unión Soviética, la derrota de los movimiento políticos revolucionarios del tercer mundo, la apertura al mercado internacional de la República Popular de China, el triunfo de Thatcher primero y Reagan después con sus programas de desmantelamiento del estado keynesiano de bienestar, y la llegada de una nueva era basada en el libre comercio y el desarrollo de la actividad financiera sin control estatal.

Tras este vendaval histórico el marxismo se encontró probablemente en el peor de sus escenarios: alejado de los movimientos políticos de masas y a la vez sin la profundidad filosófica que había logrado el “marxismo occidental”. Anderson destaca que el relevo filosófico se produjo primero, en manos del estructuralismo y posteriormente en manos de su reformulación pos-mayo del ’68: el posestructuralismo (Anderson, 1983).

La geografía marxista no fue ajena a este proceso. Como podrá verse a lo largo del trabajo, el posestructuralismo expondrá extensamente las dificultades de la geografía marxista para poder conceptualizar el espacio y, al día de hoy, los pocos geógrafos marxistas que han sobrevivido, libran discusiones permanentes con esta perspectiva filosófica.

Sin embargo, este trabajo pretende mostrar por qué las dificultades de la geografía marxista para conceptualizar el espacio, y aún sus discusiones con el posestructuralismo, sólo pueden comprenderse teniendo en cuenta los tres momentos de la filosofía moderna mencionados.

En este sentido, la hipótesis que guía este trabajo puede sintetizarse de la siguiente manera: La geografía marxista se enfrentó a una verdadera dificultad de concebir el “espacio” a partir de la obra de Marx, y aunque el posestructuralismo le ofreció una salida lo hizo al precio de renunciar a los aspectos esenciales del programa de investigación marxista. Pero ¿por qué la geografía marxista no pudo conceptualizar exitosamente el espacio? Aquí sostenemos que la geografía marxista enfrenta este problema, no porque haya mal interpretado las tesis que Marx les legó, sino que por el contrario, la génesis del problema se ubica en el “giro materialista” del que todos estos autores son tributarios. Este giro, aun cuando puso en evidencia aspectos esenciales de la vida modera, se aferró a conceptos metafísicos que eclipsaron esta posibilidad, y en términos generales eclipsaron las posibilidades del programa en su conjunto.

Si bien los geógrafos posestructuralistas desarrollaron sus críticas a la geografía marxista con un argumento prácticamente idéntico, el fundamento sobre el que se basaron es completamente diferente del que se sostiene aquí. Como se intentará demostrar, los geógrafos posestructuralistas sostuvieron que el “giro materialista” se aferró a conceptos metafísicos, o fetichizados, a partir de su adhesión a la metafísica de Hegel, o al no haberse liberado por completo de sus influencias. En este trabajo se sostendrá precisamente lo contrario: lo que llevó al giro materialista a la mistificación fue precisamente su alejamiento respecto de la crítica de la experiencia moderna que Hegel desarrolla. Del mismo modo, los avances más significativos que el marxismo alcanzó se encuentran todavía en la órbita de la crítica de Hegel de la experiencia moderna.

Para lograr este objetivo el trabajo se organiza de la siguiente manera: En primer lugar, se expondrán los fundamentos del primer momento de la crítica secular según se explicó arriba. En segundo lugar, se trabajarán los argumentos de filósofos y geógrafos que formularon o criticaron la concepción marxista del espacio. Se trabajarán los aportes de Lefebvre, Claval, Richard Peet, David Harvey y otros geógrafos críticos contemporáneos del medio anglosajón como Eric Sheppard o Trevor Barnes. Finalmente, y a modo de reflexión final se evalúa el hilo conductor del trabajo y algunas conclusiones.

Los fundamentos del primer momento de la crítica secular

Según se indicó en el punto anterior, el primer momento reseñado concluye con la crítica de Hegel de la metafísica moderna. En este apartado mostraremos los aspectos esenciales de aquellos debates a la luz precisamente de la crítica que Hegel elabora.

Este filósofo resumió en su *Enciclopedia* dichos aspectos en lo que él denominó “los posicionamientos del pensamiento respecto de la objetividad” (Hegel, 1997:125-185). Estos posicionamientos son tres: el ingenuo, el crítico y el lógico-dialéctico.

Cada posicionamiento se presenta como una crítica de la metafísica pasada donde los límites o arbitrariedades de cada posicionamiento son puestos en evidencia por uno posterior hasta que finalmente Hegel expone el último de los movimientos críticos intentando evitar mistificaciones no fundamentadas. En esencia, cada paso de la crítica es una profundización del carácter secular del

conocimiento y, a diferencia de lo que suele creerse, la meta de Hegel es lograr un conocimiento completamente secular.
Lo que Hegel denomina el “proceder ingenuo”, se circunscribe a los primeros sistemas filosóficos de la temprana ilustración. Probablemente la obra de Descartes o Spinoza, estén entre las más representativas exposiciones de este sistema. Una premisa revolucionaria traía consigo este movimiento filosófico: el conocimiento se basa en la humana capacidad de raciocinio. Esta premisa revolucionaria está presente, a su modo, en las revoluciones Inglesas que se extienden desde 1642 a 1688, con el derrocamiento de Jacobo II y la formación de la democracia parlamentaria inglesa, y posteriormente en los procesos revolucionarios de Francia que comienzan ya sobre fines del siglo XVIII.
Esta revolución filosófica no se expuso ni tibia ni dubitativamente: la ilustración arremetió con el objeto de hacerse tanto del mundo como de los dioses. Es así que expuesta aquella primera premisa, la ilustración prosiguió con la máxima que Spinoza expone en su proposición VII de la segunda parte de su *Ética*: “El orden y conexión de las ideas es el mismo que el orden y conexión de las cosas” (Spinoza, 1980:74).
En este contexto Hegel sostiene que el primer posicionamiento se sostiene no sólo afirmando que el raciocinio es el fundamento universal del saber secular, sino que a la vez este supone que las categorías del entendimiento pueden aprehender inmediatamente todas “las cosas”, es decir, todas las entidades trascendentes, objetos del conocimiento humano, a saber: la naturaleza, el alma, el mundo, dios, etc. Sin embargo, será esta segunda condición la que abrirá una grieta en la filosofía de la ilustración al punto que posteriormente se revelará como una herida fatal. Es allí donde interviene el segundo posicionamiento del pensamiento respecto de la objetividad.
Hegel expone en su *Enciclopedia* la naturaleza del segundo posicionamiento tomando para ello la obra del filósofo que encarna con mayor profundidad el espíritu de la modernidad triunfante: Kant y su *Crítica a la Razón Pura*, completan un giro ontológico que ya tenía antecedentes en el escepticismo que Hume había depositado sobre la “fe ilustrada”. Sin embargo, la *Crítica de la Razón Pura* llegó mucho más lejos y logró exponer las suposiciones que fundamentaron la razón ilustrada y evidenció allí cuáles son las arbitrariedades que le condujeron a contradicciones insalvables.
Esencialmente, el segundo posicionamiento puso en evidencia que, en el primero, el conocimiento secular se funda en una relación de exterioridad entre el sujeto que conoce y el objeto a ser conocido. Por lo tanto, el objeto a ser conocido se ubica en un plano *tránsfugo*. Con esta aclaración primaria Kant inicia su estudio no ya de las cosas tránsfugas sino de las características de la subjetividad secularizada y llega a una segunda premisa: el entendimiento no puede dar una explicación clara y distinta, o no contradictoria, de los objetos (*tránsfugos*) del conocimiento.
Kant concluye que los objetos de la metafísica de los que intentó apropiarse la ilustración (dios, el alma y el mundo) son inaccesibles, revelando así una *fuga* hacia el plano *trascendente* implícita en la facultad del conocer secular. Entonces ¿qué queda de la promesa del conocimiento secular posible? Kant responde a ello

con su afamada sentencia: la subjetividad secular sólo puede captar *fenómenos*, es decir, el orden de la experiencia inmediata sólo basada en los sentidos.
Sin embargo en este punto uno debería preguntarse ¿qué significa poder conocer secularmente el mundo de los *fenómenos*? En esencia, según Kant es posible el acceso a la "naturaleza" por medio de las categorías del entendimiento secular. Inspirado en el modelo de ciencia que Newton encarnaba, suponía que las categorías del entendimiento reflejarían perfectamente el contenido y la forma de la naturaleza. De este modo, Kant había demostrado que la metafísica era una empresa inútil al conocimiento secular, mientras que la ciencia era un campo fértil para su desarrollo. Pero ¿es realmente posible sostener esta proposición?, ¿no está el mundo de los *fenómenos* expuesto al mismo problema que los objetos de la metafísica? Hegel en primer lugar, pero también filósofos de otras tradiciones, mostraron que la separación o exterioridad irreductible entre el sujeto que conoce y el objeto a ser conocido, implica la propia abolición de cualquier conocimiento secularmente fundado, por las mismas razones con las que Kant expuso la imposibilidad de una metafísica secular.
En rigor, se demostró que, bajo el supuesto de una exterioridad irreductible del sujeto que conoce y el objeto a ser conocido, no es posible establecer una regla de correspondencia única entre las percepciones de los sentidos y las proposiciones universales con las que elaboramos cualquier conocimiento, de modo que la aprehensión de cualquier objeto *tránsfugo* implica una proposición no fundada, es decir, mistificada.
Esto asumirá varias formas a lo largo de los debates epistemológicos de la modernidad: el problema de la inducción en Hume, los juegos del lenguaje en Wittgenstein, el falsacionismo de Popper, etc. todos se orientan hacia una explícita o implícita renuncia a la verdad inmediata proporcionada por los *fenómenos*, tornando al conocimiento secular una mera organización de información empírica, a la manera de instrumentos de medición de cosas que finalmente no pueden ser observadas. Es por ello que en las puertas del segundo posicionamiento acechan sigilosas las críticas irracionalistas.
Hegel describió este problema de la siguiente forma:

> "El engaño fundamental del empirismo científico consiste siempre en que utilizando las categorías metafísicas de materia, fuerza, etc. así como las de uno, muchos, universalidad e incluso infinito, y sacando además *conclusiones* al hilo de estas categorías, suponiendo entonces las formas del silogismo y aplicándolas, ignora sin embargo que él mismo contiene metafísica y la hace, y que utiliza aquellas categorías y sus enlaces de manera enteramente acrítica e inconsciente" (Hegel, 1997:146).

Finalmente, el tercer posicionamiento intentará restaurar el conocimiento secular, del mismo modo en que Marx intentó rescatar el conocimiento de las manos de la "ideología alemana". En este caso, será Hegel quien, para lograr este cometido, entenderá que el primer paso que debe darse es abandonar la relación de exterioridad irreductible entre la subjetividad y la objetividad.
En este contexto uno podría suponer que Hegel se preguntaba: ¿cómo es posible el conocimiento secular bajo la unidad de la subjetividad y la objetividad? Otros

filósofos como Fichte o Schelling, habían desarrollado sistemas filosóficos que, intentando superar la filosofía de Kant, se basaban en la unidad de la subjetividad y la objetividad, sin embargo, estos filósofos no dieron a sus sistemas un fundamento secular, sino que por el contrario apelaron a formulaciones místicas, espiritualistas o románticas.

En el caso de Hegel, su sistema es un intento por conservar la posibilidad del conocimiento secular, superando el principal problema de la metafísica moderna: la exterioridad del objeto. En este sentido, si sujeto y objeto son uno, no hay más alternativa que suponer que el conocimiento humano genuino es el conocimiento de la propia consciencia, es decir, el conocimiento como *autoconsciencia*.

Este posicionamiento permite ver cómo las propias categorías del entendimiento en Kant, permanecían inexplicadas, misteriosas, mistificadas. El espacio, el tiempo, la causalidad, todas ellas permanecían inexplicadas y en esencia des-historizadas. Por el contrario para el tercer posicionamiento, estas no son categorías dadas sino un problema histórico que debe ser resuelto. En consecuencia el conocimiento secular recae sobre el movimiento de la subjetividad históricamente realizada cuya esencialidad emerge como desarrollo de la *autoconsciencia*. El objeto del conocer se redefine entonces como la propia historia del hombre, pero no como sucesión de hechos exteriores conectados por causas abstractas, sino como la historia del desarrollo de la consciencia del hombre como autoconsciencia.

Pero, ¿no es la autoconsciencia una paradoja insuperable? Si los hombres fuesen conscientes de sí mismos, la propia historia sería incomprensible, y si los hombres no son conscientes de sí mismos, como podría existir el derecho moderno, la economía política moderna, la autonomía del sujeto y la ley, etc. Cómo es posible que los hombres fuesen a la vez conscientes e inconscientes de sí mismos. Para resolver ello Hegel debe introducir otra condición: El conocimiento secular ha de observar el desarrollo de una autoconsciencia desgarrada, escindida, alienada. La paradoja es aquí condición de lo real: la realidad de la conciencia es su propio desgarro, y sólo allí puede emerger la historia de la humanidad en todas sus dimensiones. El pensamiento cambia su posicionamiento respecto de la objetividad y se aboca al conocimiento de sí en tanto desarrollo de sus alienaciones.

La alienación conforma el principio que rige la objetividad de la autoconciencia, que de otro modo sería libertad indeterminada o animalidad. Necesariamente, la libertad es el fundamento de la idea ética, y la alienación no es más que la mediación dialéctica que niega y contiene este principio. Así, por ejemplo, la noción de *mercancía* de la que Marx parte para pensar las determinaciones de la moderna sociedad burguesa, no puede prescindir de la libertad y la igualdad formal, pero éstas no permanecen en la abstracción con la que, por ejemplo, la teoría de Locke ha de concebirlas. Por el contrario sobreviven como momentos de las mediaciones dialécticas de la consciencia moderna.

Con el sistema de Hegel se produce el último giro de este primer momento de la filosofía moderna en el que se interpelan las condiciones y posibilidades del conocimiento secular. Tanto la obra de Marx, como la geografía marxista que aquí analizamos son herederas de estas reflexiones y sus dificultades deben analizarse en relación a estos movimientos intrínsecos de la crítica moderna.

Para lograr el objetivo que se ha propuesto este trabajo se expondrán los principales argumentos que ciertos filósofos y geógrafos marxistas formularon para intentar comprender crítica o secularmente el espacio. Se intentará mostrar cómo las dificultades que enfrentaron tienen su origen en el giro materialista que el propio Marx emprende, pero no en razón de su adhesión a la crítica de Hegel de la metafísica moderna, tal como lo argumenta el posestructuralismo, sino en razón de su alejamiento.

El problema del espacio y el marxismo

El primer momento de la filosofía moderna trató explícitamente el problema de la interpretación del espacio. Hegel lo desarrolla en su *Filosofía Real* de Jena (1805-1806), más tarde en la *Ciencia de la Lógica* (1812-1816), y por supuesto en la *Enciclopedia* (1817-1827-1830). Como es posible entrever, la crítica de la experiencia del espacio responde a la misma estructura que la crítica del conocimiento de cualquier otro objeto.
Tanto el conocimiento de la naturaleza como el de la sociedad, en este contexto, se subordinan a la comprensión de la historia como desarrollo de la autoconsciencia. Por lo tanto el espacio y el tiempo también toman significación como cualidades inherentes al desarrollo histórico de la vida moderna, es decir, ya no pueden ser independizados de la historia que les da fundamento.
En otras palabras el espacio y el tiempo de la crítica dialéctica, es el espacio y el tiempo producido por Historia del hombre, de modo que su verdadera interpretación depende de la buena interpretación de las mediaciones histórica que le producen. Así por ejemplo, uno podría preguntarse en qué medida la *forma mercantil* es apta para comprender la espacialidad de la vida moderna o si esta mediación es insuficiente para interpretar la estructuración espacial de la sociedad moderna.
El objeto de los apartados siguientes es argumentar en favor de que la *forma mercantil* del valor no es suficiente para pensar la espacialidad de la vida moderna, y que es precisamente la unilateralidad de esta mediación en la obra de Marx, la que conduce al marxismo a enfrentar límites estrechos. También se intentará mostrar cómo esta unilateralidad lleva a Marx a aferrarse a objetos *tránsfugos* que lo posicionan en un momento previo a la crítica de Hegel. Este argumento, de ser cierto, desmiente la interpretación posestructuralista que adjudica a la filosofía de Hegel el problema de Marx. Por el contario, Marx participa de la idea de que la filosofía de Hegel encarna alguna forma de panteísmo que el materialismo debía resolver. Sin embargo, aquel giro materialista no hizo más que mal interpretar la profundidad de la crítica de Hegel y retroceder, finalmente, hacía un fundamento mistificado.

Henri Lefebvre y el descubrimiento del espacio

Lefebvre, con 22 años, se une al Partido Comunistas Francés, en el cual permanecerá durante 35 años hasta que finalmente será expulsado de sus filas en 1958. El tránsito por la política partidaria no será fácil para un intelectual crítico en un contexto de fuerte estalinización de los Partidos Comunistas de todo el mundo. A partir de la publicación de *El materialismo dialéctico* en 1939, y profundizándose

con el correr del tiempo con obras como *Lógica formal y lógica dialéctica* (de 1947), Lefebvre entabló una relación “difícil” con la disciplina partidaria frente a la que, según lo especifica Petrus Bey, “defendió constantemente la importancia de Hegel en el marxismo, pero a la vez procuró siempre resaltar la distinción entre "método" y "sistema" y de afirmar la inversión materialista de Marx” (Petrus Bey, 1984:111).

A partir de la expulsión, su oposición al “marxismo dogmático” fue explícita. Las obras mencionadas fueron reeditadas con prólogos o modificaciones para darle un sentido crítico explícito frente a las proposiciones divulgadas por el marxismo oficial. Pero, sobre todo, Lefebvre ya contaba con un punto de vista personal desde el cual habría de descubrir un nuevo mundo de problemas por ahora invisibles a los ojos de filósofos y cientistas marxistas: la vida cotidiana, lo urbano, la producción del espacio, el problema de estado, el problema de la modernidad, entre otros, serán los tópicos que Lefebvre desarrollará durante el resto de su carrera. Aquí tomaremos como referencia, *La producción del espacio* (1991), cuya primera edición data de 1974, y en la que se da tratamiento explícito al problema del espacio con la perspectiva de formular una crítica sistemática así como Marx había imaginado una crítica de la mercancía en general y de la economía política en particular.

Según el propio Lefebvre su meta respecto del espacio es simétrica a la que Marx había proyectado sobre el valor y la riqueza: “a movement from products to production” (Lefebvre; 1991:26), manteniendo al mismo tiempo las mismas consideraciones dialécticas que caracterizan a *El Capital*. En este sentido Lefebvre argumenta que:

> “Many people will find it hard to endorse the notion that space has taken on, within the present mode of production, within society as it actually is, a sort of reality of its own, a reality clearly distinct from, yet much like, those assumed in the same global process by commodities, money and capital” (Lefebvre; 1991: 26).

De modo que el espacio, según Lefebvre, contiene un doble estatus cuya aprensión no resulta intuitiva. Para el filósofo, el espacio contiene una contradicción insoluble entre aquel espacio que puede ser comprendido bajo la dialéctica de las mercancías y aquel espacio cuya independencia se opone a dicha dialéctica reclamando para sí una existencia particular. ¿Qué son uno y otro espacio y cómo se relacionan?, es en definitiva la pregunta central de esta obra.

El primero de ellos recibe una denominación específica por parte de Lefebvre: él llamará “la producción del espacio”, a la idea de que determinadas instituciones de la vida moderna, por su propio carácter dialéctico, despliegan sus atributos en espacio y el tiempo, de modo que, tal como ocurre en el marco del “tercer posicionamiento”, el espacio y el tiempo se subordina completamente a dichas mediaciones dialécticas. En este caso, *la mercancía*, como forma general de la alienación en Marx, gobierna el desarrollo de la producción del espacio. Lefebvre reconoce que el espacio no puede fetichizarse y que deben estudiarse en él los atributos que las relaciones capitalistas de producción le imprimen. Dirá Lefebvre: “every society –and hence every mode of production with its subvariants– produces a space, its own space” (1991:31). La idea de un espacio a priori no

tiene ningún sentido sino se lo comprende como el producto de la historia. Es por lo tanto un espacio historizado el cual sólo emerge como el resultado del movimiento intrínseco de la dialéctica del capital. Este es el espacio universal, global y sin fronteras que se retrata con particular frescura en el *Manifiesto Comunista*, “Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China” (Marx y Engels, 2007:12).

Pero Lefebvre sabe que la *producción* del espacio no es suficiente para capta *el espacio* de la moderna sociedad capitalista. Intuye con una profundidad inusitada que si bien *la producción* del espacio es una condición necesaria para pensar el espacio de las relaciones sociales modernas, no es una condición suficiente. Y es aquí donde las investigaciones de Lefebvre entran en cierta tensión con las premisas que hasta entonces el propio Marx había podido heredar a las nuevas generaciones.

Este nuevo espacio es lo que Lefebvre llamará el “espacio social”. Un espacio estable, estructurado y regulado que habrá de contener, hacer posible y la vez oponerse a la *producción* del espacio según las mediaciones del capital. Este espacio estuvo largamente invisibilizado por diferentes autores marxistas y para Lefebvre se convierte en una clave explicativa del funcionamiento de la vida moderna, de la cotidianeidad de la vida moderna y finalmente del Estado en la vida moderna.

Bajo la fórmula “el espacio (social) es un producto (social)”, Lefebvre intentó sintetizar la naturaleza dual del espacio, que hilvana de una forma aún misteriosa las mediaciones dialécticas del capital con la estabilidad necesaria de un espacio social constituido en el que a la vez la mercancía se realiza y se combate. Esta relación, como se verá, se convertirá en una clave de lectura de toda la geografía marxista posterior, y también de las críticas que la geografía marxista ha recibido.

Retomando, para Lefebvre el “espacio social”, tiene un papel activo y ya no subordinado. Es la propia lógica espacial la que permite pensar el funcionamiento de la sociedad moderna en este nivel, más coyuntural. Sin embargo, todavía merece preguntarse lo siguiente: ¿de llegar a independizarse de la propia *producción* del espacio y por lo tanto de las relaciones sociales que lo ponen en movimiento, entonces cuál es el estatus del “espacio social”?

En la obra de Lefebvre tiende a consolidarse esta independencia y el espacio social comienza a componerse como un campo de batallas que contiene “prácticas espaciales”, “representaciones del espacio” y “espacios de representación”. El espacio social tiende a convertirse en una metáfora estática, que si bien puede permitir la descripción de conflictos de intereses, pierde un vínculo necesario con una mediación dialéctica que le imprima sentido o inteligibilidad. En última instancia se vuelve un espacio *tránsfugo*.

Lefebvre se encuentra frente a una dificultad pues descubre una faltante en la obra de Marx que lo induce a repensar el fundamento de la espacialidad de la vida social, sin embargo, no dispone de las herramientas apropiadas para cubrir esa faltante. O lo hace con las herramientas provistas por el propio Marx o lo hace con la conformación de un espacio *tránsfugo*, y por lo tanto mistificado. En cualquiera de los dos casos, en cierta forma, acaba persistiendo en el error.

Su meta se orienta precisamente hacia la intelección de la dimensión espacial a partir del contenido de las relaciones sociales que fundan la sociedad como objeto.

Pero Lefebvre no cuenta para ello con una mediación dialéctica equivalente a la "forma mercantil de valor" que se lo permita, de modo que acaba edificando una noción de espacio social, que si bien es compleja, amplia, e interactiva, y también, en cierto punto, dinámica o diacrónica, resulta esencialmente analítica y no dialéctica, o tal como él mismo autor lo distinguiría, "formal" y no "dialéctica".
Pero entonces, ¿qué da contenido al espacio social?, Lefebvre ensaya la siguiente respuesta:

> "What we seem to have, then, is an apparent subject, an impersonal pseudo-subject, the abstract 'one' of modern social space, and -hidden within it, concealed by its illusory transparency- the real 'subject', namely state (political) power" (Lefebvre, 1991:51).

Es posible imaginar aquí un vínculo estrecho entre el "espacio abstracto", el "poder del estado y la política" y el "capital", conformándose así el núcleo esencial de los estudios del filósofo francés, sin embargo, Lefebvre está lejos de identificar una mediación dialéctica que pueda imprimirle sentido al "espacio social". Que haya identificado el espacio del poder político como un componente esencial del "espacio social moderno", no implica que haya encontrado los fundamentos una mediación dialéctica en la que la política, la violencia, la burocracia, y en general el problema del Estado, puedan resolverse.
Lefebvre también se pregunta si en el plan original de Marx estaba presente la meta de descubrir la verdadera naturaleza del Estado capitalista y de las mediciones que rigen a la política moderna. Se remite para a ello a los *Grundrisse* a partir de los cuales indica las diferencias explícitas entre el plan original de Marx y el que finalmente pudo desarrollar en *El Capital*, en el cual sólo pudo concentrarse en la forma "pura" de valor mercantil[2].
Dos años antes de *La producción del Espacio*, Lefebvre publicó unos apuntes que contienen las principales preocupaciones que más tarde recibirán un desarrollo más sistemático. Esta obra se tituló *Espacio y política. El derecho a la ciudad II* (de 1972), y en ella el papel de la política y del Estado en la estructuración del espacio social ya es explícito, sin embargo, allí como en su obra posterior, este problema no recibirá una resolución definitiva.
Lefebvre sabe que la crítica de la mercancía había abierto una carretera principal en el conocimiento de la vida moderna, pero que dicha carretera no podía colmar la totalidad del mapa social e histórico.
A su modo, Lefebvre parece alejarse de aquel principio que Lenin retrató con exactitud en sus *Cuadernos Filosófico*:

> "En *El capital* Marx analiza primero la *relación* más simple, más ordinaria y fundamental, más común y cotidiana de la sociedad burguesa (la mercancía), una relación que se encuentra miles de millones de veces, a saber, el intercambio de mercancías. En ese simple fenómeno (en esta "célula" de la sociedad burguesa) el análisis revela todas las contradicciones (o los gérmenes de tocias las contradicciones) de la sociedad moderna" (Lenin, sin fecha:328-329).

[2] Estas consideraciones sobre los Grundrisse tienen un valor particular dado que esta obra inconclusa es al mismo tiempo la "única obra de economía política verdaderamente completa que Marx escribió" (Nicolau, 2007:14), y esto es lo que Lefebvre destaca.

Sin embargo “espacio social” parece vulnerar la propia crítica que pretende llevar a cabo, ya que parece retornar a una formulación *tránsfuga* del espacio, es decir, un espacio que sólo puede sobrevivir independizándose de la historia.

Paul Claval y la crítica de la geografía cultural

La dualidad que pudo observarse en el enfoque de Lefebvre, no fue únicamente tratada por geógrafos marxistas. De hecho ha sido uno de los puntos débiles utilizados por la geografía no marxista para dirigir sus ataques más profundos.
Uno de los geógrafos más reconocidos que intentó explicar esta problemática fue Paul Claval quién desde la geografía cultural dedicó algunos ensayos a mostrar las razones de esta dualidad y expuso los argumentos fundamentales que posteriormente el posestructuralismo y en general las geografías culturalistas harán suyos.
Claval aborda el problema directamente evaluando en la obra de Marx la capacidad de pensar la espacialidad de la vida social. Para ello debe remontarse hasta el Marx de la *Ideología Alemana*, a su relación con Feuerbach, y la naturaleza del método dialectico, para posteriormente llegar hasta la formulación de la *forma mercantil* del valor en *El Capital*, el problema de la ley del valor, de la sustancia del valor y, finalmente, el concepto de explotación. Este largo recorrido puede convertirse en un laberinto y de hecho, ciertas marchas y contramarchas son signo de cierto extravío en el trabajo de Claval. Sin embargo, el argumento sigue siendo relevante del mismo modo que es representativo de numerosos críticos del marxismo:
Según Claval, en las investigaciones “filosóficas” de Marx (que él indaga particularmente en la *Ideología Alemana* y en menor medida en los *Grundrisse*, pero que se refiere, en líneas generales, a todo el trabajo previo a los veinte años de preparación de *El Capital*) existen un conjunto de ideas fundamentales sobre las que podría, sin mayores dificultades, basarse una perspectiva geográfica crítica. Según Claval las hipótesis que allí se gestan presentan una apertura tal que la espacialidad de la vida social puede ser incorporada con relativo éxito (Claval, 1977:148).
Pero el espacio no ingresa en el análisis de Marx por un antojo intelectual sino que por el contrario es deducido del sistema de relaciones sociales que está conceptualizando a lo largo de su obra. Claval reconoce ello y afirma que:

> “Cette vision de l'ordonnance géographique du monde et de ce qui la commande est liée à un concept-clef qu'il a trouvé chez les économistes anglais, Adam Smith comme Ricardo: la division du travail —et la formation des classes qu'elle entraîne— sont à la base d'une interprétation géographique qui réunit dans un même système un certain nombre de faits pertinents" (Claval, 1977:148).

La naturaleza geográfica de la idea de la “división del trabajo”, según puede deducirse de los extractos citados por Claval, emerge sobre todo en el proceso de desarrollo de distintos modos de producción, en el que naturalmente, la división secular del trabajo emerge como un atributo visible del desarrollo del modo de producción capitalista:

> "Dès l'Idéologie allemande, le thème de la division du travail est au cœur de l'analyse de la vie sociale (…)
> Les différents états sociaux et économiques se trouvent donc exprimés par des équilibres géographiques différents. Dans la mesure où il y a une logique des transformations des forces productives et des rapports de production, il y a une séquence normale des modes de production, et partant, des types d'organisation de l'espace. La géographie peut donc s'ordonner simplement: «Réduits à leurs grandes lignes, les modes de production asiatique, antique, féodal et bourgeois moderne apparaissent comme des époques progressives de la formation économique de la société»" (Claval, 1977:148).

En este sentido, para el geógrafo francés, existe en Marx una geografía humana "avant la lettre" en la medida en que: "évite les pièges du déterminisme, où elle met l'accent sur les successions de techniques et d'ordonnances spatiales et où elle va droit aux contrastes essentiels en matière de répartition" (Claval, 1977:149). Es decir que lo que podría fundar en Marx una genuina geografía humana se basa en una sociología de las técnicas de ordenamiento espacial y en la exposición de los contrastes distributivos. Es decir, una teoría social en la que se evite todo tipo de conceptualización de las mediaciones dialéctica con las que la historia se torna inteligible.
Profundizando en este argumento Claval continua explicando por qué finalmente esta geografía humana presente "avant la lettre", se disuelve por completo ya en el primer capítulo del primer tomo de *El Capital*:

> "Le Capital ne fait que reprendre les analyses déjà proposées du mode de production capitaliste, mais de manière plus systématique, plus rigoureuse et — prononçons le mot puis que Marx y tenait — plus scientifique. C'est cette élaboration «scientifique» qui élimine l'espace du marxisme" (Claval, 1977:150).

En líneas generales, según lo explicita el propio autor, el carácter abstracto, propio de la elaboración científica en la que se apoya *El Capital*, es el responsable de la desaparición del espacio en el análisis marxista. ¿Qué es lo que provoca la desaparición del espacio en Marx y específicamente en *El Capital* según la interpretación del geógrafo francés? Pasando en limpio podemos exponer los argumentos centrarles de la explicación:
Para Claval, la formulación abstracta y determinista que caracteriza a *El Capital* se deduce del tratamiento de la forma mercantil del valor y del dinero, la cual requiere necesariamente de un concepto abstracto, metafísico e innecesario: la noción de *valor trabajo*, y finalmente la *ley del valor*.
Según Claval, "Toute la question de la validité scientifique du marxisme est là. Il est possible de construire une théorie cohérente de l'économie en partant de l'idée que c'est le travail qui est créateur de valeur" (Claval, 1977:151). Y antes de profundizar en este argumento, rápidamente el geógrafo se remite a Joan Robinson y Piero Sraffa para señalar la inutilidad del concepto de valor trabajo para deducir la idea de que existe explotación y por tanto una razón secular para problematizar los problema distributivos. Claval cita textualmente a Robinson:

> "Le concept de valeur me semble représenter un exemple remarquable de la façon dont une notion métaphysique peut inspirer une pensée originale, quoiqu'en elle-même, elle soit dépourvue de signification opérationnelle" (Robinson, 1971 en Claval, 1977:151)

Tanto para Claval, como para Robinson, Marx edifica la noción de valor trabajo, con fines esencialmente políticos, es decir, en razón de la retórica revolucionaria que acompaña la indignante idea de que el beneficio es el "trabajo no retribuido". Pero Claval agrega a ello una razón algo más intrínseca: Según él tanto la forma mercantil, como la noción de valor trabajo, o la propia ley del valor, son el resultado de una operación de diferenciación, sobre todo formalmente, de Marx respecto de sus antecesores clásicos como Smith o Ricardo. Con esta diferenciación Marx lograría, simultáneamente, denunciar el fetichismo de la economía vulgar como afirmar el carácter científico y verdadero de sus propias proposiciones. Claval lo expone sintéticamente:

> "Il y tient beaucoup, car cela lui permet de dénoncer le fétichisme de la conscience vulgaire, celui aussi de la plupart des économistes, et d'offrir une interprétation radicalement différente de toutes celles qui l'ont précédée" (Claval, 1977:152).

De este modo, podría deducirse que, a los ojos de Claval, Marx no debería haber abandonado la economía política clásica, elaborando así una sociología de la economía capitalista inspirada en una lectura des-sustancializada de la *Ideología Alemana* en el que el concepto de *praxis* como el de *alienación* adquirían menos determinaciones pero ganarían la flexibilidad suficiente para ser adaptarlos a la diversidad del espacio social. Más aún, Marx estaría a un paso de formular así una teoría del campo social sin la necesidad de una crítica dialéctica de la economía política clásica.

Según Claval, el camino seguido por Marx tuvo como consecuencia la desaparición del espacio y el tiempo en la teoría marxista, suprimiendo así la necesidad de una geografía o una historia científica. Puesto en términos más rigurosos, la teoría del valor de Marx suprime la posibilidad de reconocer cualquier otra relación social, vivida en el tiempo y el espacio, que no pueda reducirse a una relación de clase. De este modo la teoría del valor trabajo habría agotado todas las preguntas posibles y sus proposiciones se independizaban de cualquier observación empírica. La conspiración clasista convertiría a cada dato adverso en un sospechoso portador de la falsa consciencia burguesa. Claval pone particular énfasis en este problema exponiéndolo repetidamente: "L'introduction de la notion de valeur-travail a ramené Marx à la pensée substantielle dont les tendances totalitaires sont bien connues" (Claval, 1977:152).

En este contexto el surgimiento de una geografía marxista crítica, sólo es posible a condición de imaginar un espacio social y natural que no puede reducirse a la teoría del valor trabajo, y por lo tanto que podría en entredicho la formulación más abstracta ofrecida por Marx. Claval evalúa en estos términos los aportes de Lefebvre y otros: "L'espace cesse pour eux d'être tout entier réductible aux schémas sans dimension du premier Livre du Capital. C'est l'attitude d'Henri Lefebvre" (Claval, 1977:159).

En coincidencia con lo expuesto en el punto anterior, Claval reconoce que los geógrafos marxistas que intentaron reconocer la existencia del espacio social, lo hicieron a condición de apartarse del modo de razonamiento propuesto por Marx. Sin embargo, la razones que aquí se sostienen son exactamente opuestas a las que expone Claval.

Según la perspectiva de este trabajo la *forma mercantil* del valor, es una mediación dialéctica central de la vida moderna. Y el problema no radica en que el espacio y el tiempo se vean subordinados a las relaciones sociales tal como lo cree Claval (al referirse a las relaciones de clase), sino que, por el contrario, la forma mercantil del valor no es suficiente en tanto mediación dialéctica para captar la espacialidad inherente a la sociedad moderna.

No obstante, la *forma mercantil*, como mediación dialéctica, contiene un principio de aprehensión del espacio sumamente poderoso que Claval atribuye, erróneamente, a una supuesta geografía humana implícita en la *Ideología Alemana*. Al contrario la espacialidad *forma mercantil* está implícita en el desarrollo de su despliegue histórico, que asume la forma de la sucesión de modos de producción: asiático, feudal, capitalista; pero también, en el desarrollo desigual y combinado de la relación mercantil.

El problema aparece, precisamente cuando se supone que el capital ha desplegado todos sus atributos y la mediación dialéctica sobre la que se sostendría: la mercancía, es la única que rige con la fuerza de una ley. Este es el momento en que el espacio y el tiempo reciben una condena fatal. *El Capital*, obra que por su título debería prevenir al lector acerca de su propósito (el estudio del capital en tanto relación social), se dedica naturalmente en sus primeras páginas a la exposición, en su forma más general, de la principal mediación dialéctica sobre la que se sostiene, a saber: la *forma mercantil* del valor, de modo que la dimensión espacial tiene aquí prácticamente ningún papel. La forma mercantil ha desplegado todos sus atributos y el espacio social se vuelve allí incomprensible para la tradición marxista.

Finalmente, sostenemos aquí que si se supone que la única mediación dialéctica *realmente existente* es la de la *forma mercantil*, entonces es inevitable el retroceso a una formulación *tránsfuga* del conocer. El sistema le provee una sustancia sobre la que apoyarse, una sustancia que será el metabolismo de la vida social y vendrá a remplazar las mediaciones dialécticas de la consciencia (la historia) por una sustancia trascendente (abstracta): Es así como aparece *la fuerza de trabajo* como sustancia del valor, regulador natural del precio de la mercancías, esencia vital de todas las sociedades, motor abstracto de la historia y síntesis metafísica que sella la unidad hombre-naturaleza e individuo-sociedad.

Pero lo central aquí no es culpar por ello a la *forma mercantil* del valor, pues ello implicaría tirar, con el agua sucia, también al niño. La espacialidad de la vida social, sólo puede ser comprendida, en la medida que se pueda explicitar otro tipo de mediación dialéctica, específicamente moderna, que la produzca como su resultado.

La geografía marxista angloparlante: entre la dualidad y el abandono

La geografía marxista angloparlante se desarrollará sobre fines de la década del ’60, sobre todo cuando en 1969 inicie su recorrido la revista *Antipode* dirigida por Richard Peet, y con la participación de David Harvey, Doreen Massey y Steen Folke, entre muchos otros. Desde allí la geografía marxista ascenderá hasta que, tal como lo indica Neil Smith: “in the period from the mid-1970s to the mid-1980s, marxist work more than any other influence directed the research frontier in English-speaking human geography” (Smith, 2001:6).

Este desarrollo de la geografía marxista tiene una correspondencia directa con lo hallado por Perry Anderson y lo comentado en el primer punto de este trabajo. Aquí se ve claramente el tipo de relevo que produjo esta generación. Buscaron conducir el marxismo a la práctica científica, y ésta a la política revolucionaria, según el tipo de conflictos políticos que por entonces emergían. Hubo una década de logros académicos que contrastaron con el progresivo avance del conservadurismo político, y finalmente con la estrepitosa caída de la URSS. Pero el desarrollo de aquel grupo de geógrafos marxistas, comenzó a mostrar cambios durante la década del ’80, y de algún modo el marxismo fue siendo esmerilado abandonando sus hipótesis más importantes. El desarrollo de la geografía marxista angloparlante alcanzó allí su punto más alto y emprendió allí un retroceso.

Smith destaca cinco tendencias que fueron incorporadas a los estudios geográficos, como extensión del radicalismo pos ’60 y vehiculizadas por el propio marxismo:

1) “the exploration of cultural questions”
2) “influenced the spatialized language of postmodernism”
3) “feminist research”
4) “the multicultural theories”
5) “poststructuralist theory that derived largely from France”

Según el autor, estas nuevas preocupaciones y perspectivas, implicaron una revitalización de la geografía, pero sin embargo, significaron también el progresivo abandono de las hipótesis marxistas más relevantes. No es difícil comprobar la existencia de una relación tensa entre el marxismo y la filosofía posestructuralista (Peake y Sheppard -2014- también destacan esta tensión recorriendo los debates entre los geógrafos que fundaron *Antipode* y la *Unión de Geógrafos Socialistas* acerca del predominio del punto de vista marxsista de los estudios geográficos críticos). Aun así la geografía marxista angloparlante mostrará su nota distintiva en un esfuerzo por combinar en diversas proporciones las viejas tesis de Marx con el emergente posestructuralismo. Sin embargo, ¿ello es posible? Y ¿cuáles son sus implicancias?

De la geografía marxista al nuevo consenso de la geografía “crítica”

En un trabajo sugestivamente titulado *Marx and the spirit of Marx* (2006), Henderson y Sheppard repasan los aspectos salientes de la relación de Marx con la geografía humana contemporánea. Los autores exponen una síntesis de lo que ellos interpretan sería el “espíritu de Marx”, mostrando la poderosa temporalidad

que subyace a su perspectiva, y las dificultades para dar cuenta de la espacialidad intrínseca de la vida moderna. Henderson y Sheppard son capaces de reconocer dos dimensiones de la vida social que no pueden finalmente conciliar. Por una parte reconocen que ciertas proposiciones formuladas por Marx tienen un realismo sorprendente:

"global political and economic developments since 1990 have resulted in a world that looks more like the capitalism that Marx envisioned than at any time since he wrote" (Henderson y Sheppard, 2006:58). En otras palabras, una porción importante de la realidad histórica recibe una interpretación suficientemente ajustada por parte de las tesis elementales que conforman el "espíritu de Marx": La existencia de explotación, el carácter expansivo del capital, la mercantilización creciente de la vida social, la recurrencia de crisis de sobreproducción, la separación de los productores directos de los medios de producción, la tendencia a la sobre explotación de los recursos naturales, etc.

Sin embargo, estas observaciones no son suficientes. Todo otro conjunto de fenómenos que acompañan a los anteriores tienen un papel decisivo en la historia moderna y sobre todo para la perspectiva de los geógrafos críticos: "Capitalism is mediated by powerful cultural and social processes that have proven uniquely useful to its perpetuation. Capitalism is insinuated in the most basic of institutions, where meanings are given material force" (Henderson y Sheppard, 2006:68). Es decir, existe todo un conjunto de relaciones sociales que no pueden ser reducidas a las relaciones de clase. La literatura marxista conoció todo esto como "superestructura", sin embargo esta denominación no satisface a las perspectivas contemporáneas.

Estos geógrafos saben que la realidad social ha puesto en entre dicho el significado de esta palabras, a tal punto que implicó, para ellos, la necesidad de abrir un nuevo campo de observación. El argumento de Henderson y Sheppard puede sintetizarse de este modo:

> "There are many issues, then, to be raised about our manifold ways of making meanings and putting meanings into practice. Paraphrasing Marx, however, we do so through forms not of our own making. These forms include class but also citizenship, religion, race, sexuality, gender, ethnicity, and nationality: what goes on in these realms, including their emergence and how they are mutually composed, is not simply reducible to capitalism. (…)
> While popular for a time, this 'base and superstructure' model left far too much unaccounted for, and contradicted much of what is known about social and cultural history.
> This model did not take root in Marxist geography" (Henderson y Sheppard, 2006:69).

Pero si la metáfora de la base y la superestructura no resulta adecuada al desarrollo de la realidad histórica, ¿qué herramientas tiene el pensamiento para indagar este problema? Es en este punto donde los geógrafos marxistas comienzan a asumir el descubrimiento de los geógrafos "culturales". Estos últimos se basan en un paralelismo esencial para la nueva ortodoxia posestructuralista: las relaciones sociales que constituyen el magma indeterminado de la "cultura", puede ser representado con éxito con la metáfora del "espacio", y este "espacio de

relaciones" podría mantener una relación estable y necesaria con el territorio, con los lugares, con el espacio de la naturaleza, con las relaciones de cercanía o lejanía, etc. He aquí un principio de aprehensión por partida doble que ablandó el corazón de los geógrafos marxistas más intransigentes: ahora es posible no sólo captar la realidad social no explicada por explotación de la fuerza de trabajo sino también la espacialidad de la vida social, gracias al "isomorfismo" que rige entre la sociedad y el espacio de la naturaleza. Henderson y Sheppard recurren a los autores de cabecera de esta exitosa operación:

> "Roland Barthes and Jean Baudrillard. These thinkers fashioned an important set of arguments concerning the 'sign' value of commodities that mobilizes desire and thus accompanies, augments, and potentially shapes the traditional Marxist categories of exchange and use value" (Henderson y Sheppard, 2006:70).

Pero esta convivencia armoniosa entre las tesis marxistas y los fundamentos posestructuralistas no es ni evidente ni simple. Por el contrario, existe allí una relación de sutil tensión cuya resolución implica regresar a las condiciones ontológicas sobre las que cada tradición se sustenta.

Uno podría interpretar el artículo de Henderson y Sheppard con un prisma muy similar al que expuso Paul Claval en su interpretación de la relación entre geografía y marxismo. Es decir, es posible sostener una interpretación sociológica de las tesis marxistas basadas en la relación de explotación en el proceso de trabajo, que puede convivir con cualquier otra relación de dominación o poder en la vida social moderna. Se abandonaría de este modo el contenido esencial de la *forma mercantil* del valor, como mediación dialéctica sobre la que se aliena la subjetividad humana bajo el modo de producción capitalista. Esto implicaría la adopción de una teoría de la explotación basada en la noción de valor sustraída de la economía política clásica o alternativamente, en la elaborada por Piero Sraffa tal como lo sugería Paul Claval en el artículo reseñado. Coincidente con esta observación, resulta el artículo de Trevor Barnes (quien ha publicado numerosos trabajos con Sheppard) en el que presenta una argumentación muy similar a la de Claval. Según Barnes, tanto la teoría neoclásica de la utilidad, como la teoría marxista del valor-trabajo, son teorizaciones esencialistas que tienen como consecuencia la eliminación del espacio bajo condiciones deterministas, y que, por el contrario, la teoría "contextual del valor" propuesta por Sraffa es capaz de recibir con éxito la diversidad y la particularidad (Barnes, 1989).

En este sentido Sheppard pone todo su empeño por realizar una lectura de Marx en clave "relacional": Desde su concepción dialéctica, hasta su teoría de las relaciones de clase.

Así por ejemplo Henderson y Sheppard, presentan brevemente el problema de la dialéctica interpretándola bajo una clave posestructuralista, y derivan de ello un tratamiento sumamente superficial del problema del fetichismo de la mercancía, muy lejos de develar, como dirá Marx, su verdadero "secreto": la especificidad del valor de cambio como producto de una época en la que la casta y el señor feudal han sucumbido frente al individuo y su realización histórica en la propiedad privada, en la que, finalmente, el dinero expresará de forma concreta el carácter abstracto del valor mercantil.

Sheppard, en un artículo posterior, explicita su interpretación sobre la naturaleza del conocimiento dialéctico y sobre la forma en que este conocimiento está presente en las tesis de Marx. En este artículo Sheppard explicita una lectura posestructuralista de ambos aspectos, y es lo que le permite finalmente sostener una compatibilidad entre el marxismo y ésta tradición. En líneas generales el espíritu del artículo puede resumirse en la siguiente idea:

> "My argument is based on two propositions. First, the particular genealogy of radical and critical geography has resulted in anglophone geographers aligning with a Hegelian approach to dialectical reasoning. This reading, I suggest, functions to erase other readings of dialectics that can contribute to contemporary critical sociospatial theory. Second, adoption of alternative readings, that need be neither totalizing nor teleological, offers a more geographical interpretation that reveals commonalities between dialectics, certain readings of Deleuze and Guattari, and aspects of what has become known as complexity theory" (Sheppard, 2008:2603).

En este artículo Sheppard encuentra un chivo expiatorio ideal y caricaturizado a la medida de las circunstancias: Hegel. Naturalmente Sheppard expone todo un sentimiento intelectual anti-hegeliano, que encarnaron tanto posestructuralistas, como Deleuze o Guattari, pero también positivistas como Popper, o teóricos de la complejidad como Morin o Prigogine. Este sentimiento anti-hegeliano estaba presente, con los mismos argumentos, en la interpretación de Claval, de modo que aquí se repite, en trazos generales, el mismo problema, salvo que emerge de manera más explícita. Le daremos, por lo tanto, un tratamiento más explícito.

En este caso Sheppard se apoya en la dialéctica de Roy Bhaskar, inspirador de cierto posestructuralismo dialéctico. El proyecto filosófico Bhaskar intenta resolver el problema del *ser*, de una manera alternativa a la que fuese propuesta por Hegel. Según este autor, lo real estaría basado en una *dialéctica de la ausencia*, y no en una *dialéctica del ser*, como podría deducirse del sistema del filósofo alemán. Sería esta diferencia la que habría llevado a Hegel a formular una filosofía unidireccional, teleológica, cerrada y totalitaria.

Bhaskar no será el único filósofo que discutirá con este horizonte, de hecho, autores como Lacan, Derrida, Laclau, Butler, entre otros, entablaron un diálogo implícito o explícito con Hegel, acerca de la posibilidad de concebir el *ser* desde una dialéctica del *vacío*, o de la *contingencia*, o de la *nada*, etc. Esta discusión se encuentra abierta, y hoy en día sigue desarrollándose, permitiendo lecturas renovadas sobre el sistema de Hegel que no pueden simplificarle bajo el mote de unidireccional, teleológico, cerrado o totalitario. Se ha superado largamente aquella herencia a la que el propio Marx también contribuyó. Así, por ejemplo, Žižek, en discusión con los exponentes más destacados del posestructuralismo, intentó recuperar el legado de Hegel, en su trabajo *Less than nothing. Hegel and the shadow of dialectical materialism* (2012).

Para Sheppard la dialéctica no tendría nada bueno que ofrecer al conocimiento secular si fuese una teleología en la que un fantasma metafísico, a espalda de los mortales, maniobraría el movimiento de la historia, y que algunos llamarán el *Espíritu Absoluto*. Frente a esto Sheppard argumenta que la dialéctica no es más

que una fundamentación relacional del objeto de estudio, asimilando bajo este aspecto los aportes de Harvey, Deleuze y Prigogine.

De este modo Sheppard ha renunciado a todo rastro del proyecto crítico que Hegel, Marx y otros intentaron formular y participaron en de la formación de un nuevo consenso de la geografía humana crítica. Este consenso se sustenta en dos pilares:

En primer lugar, la geografía crítica pasó de una fundamentación marxista de la teoría del valor hacia la redefinición de este problema en los marcos de la economía sraffiana. Esto le permitió conciliar los aspectos referentes a la distribución del excedente con su interpretación posestructuralista de la cultura y el espacio. El carácter "relacional" de la teoría del valor sraffiana no es tratada en este trabajo, sin embargo, el patrón teórico seguido por estos geógrafos resulta ilustrativo: Claval, Sheppard, Barnes y otros, todos hacen explícito este giro. En líneas generales, la teoría del valor sraffiana funciona como una des-sustancialización de la economía ricardiana, conservando los aspectos formales de lo que se supone es la estructura general de la producción y el reparto del excedente, descartando la noción de trabajo como una fuerza trascendente que regularía en el "largo plazo" las proporciones que rigen dicha estructura. La "dialéctica del vacío" inspirada en la filosofía de Bhaskar sirve como modelo para esta operación. Sheppard, Barnes y Pavlik publicaron en 1990 *The Capitalist Space Economy: Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa*, Barnes, defendía su tesis doctoral en 1983: *The Geography of Value, Production, and Distribution: Theoretical Economic Geography After Sraffa*. Estas son obras decisivas en las que se exponen los principios fundamentales de la expresión más completa de la geografía crítica angloparlante (y francesa posiblemente) contemporánea.

En segundo lugar, la geografía crítica se distanció del marxismo con una teoría del "espacio social" independizada completamente de la teoría del valor y en algunos casos presentada como oposición a ésta. En este punto entra en crisis el costado débil del marxismo *ad litteram*. La metáfora que distinguió al marxismo durante muchos años: la relación entre base y superestructura, muestra sus fisuras más importantes, dejando al marxismo debilitado. Viene al caso aquí el afamado artículo de Duncan y Ley (1982). A los rodeos infinitos e inexplicables en los que se sumerge la filosofía de la praxis, le sigue un contundente *coup* posestructuralista que redefine el problema lejos de toda dualidad irreductible. El posestructuralismo al deshacerse de lo real mismo, que queda reducido a un espacio de relaciones abstracto cuyo contenido es accidental e indeterminado, se desprende de los problemas teóricos a los que el marxismo no pudo dar respuesta, pero también se desprende de la posibilidad de formular una conceptualización crítica de la sociedad, y por lo tanto se desprende de las tesis más importantes que Marx había formulado, y cuya vigencia histórica hoy resulta difícil de contradecir. En el campo de la geografía, algunas obras son paradigmáticas de este consenso intelectual: James Duncan publica, en 1990, *The city as text: the politics of landscape interpretation in the Kandyan Kingdom*, trabajo de referencia para la geografía postmoderna, y en 1992, Trevor Barnes y James Duncan editan *Writting worlds. Discourse, text and metaphor in the*

representation of landscape, una compilación de trabajos que marcan las pautas de esta perspectiva.
Paul Claval, anunció esta tendencia cuando todavía no estaba claramente formulada. En 1987 Claval argumentaba que si bien el neomarxismo había mostrado avances notables, matizando el determinismo que le caracterizó sobre fines de los ’60 y durante los ’70, sobrevivía en él una dualidad irresoluble (entre el nivel de las estructuras económicas y de las superestructuras culturales) que lo mantenía en el campo de la metafísica o de una ideología disfrazada (Claval, 1987:165-166).

El marxismo estructural de Richard Peet

Nuria Benach publicó en 2012, *Richard Peet. Geografía contra el neoliberalismo*, este trabajo contiene una serie de artículos de Peet traducidos al español que recorren distintos momentos de la extensa carrera del autor, desde fines de los ’60 hasta la actualidad. El libro también incorpora una entrevista a Peet realizada por la autora en la que la se pueden reconocer los aspectos esenciales de su evolución intelectual. Finalmente Benach expone con detalle los debates que Peet tuvo que atravesar a lo largo de su carrera, comentando la evolución de los puntos de vista que fue asumiendo en cada una de sus principales obras. Sin embargo, a los fines de este trabajo, conviene tomar una síntesis de sus momentos centrales:
En primer lugar, aparece el problema en torno a la figura de Althusser y la formulación de una geografía marxista estructuralista. La influencia de Althusser en la perspectiva de Peet significó esencialmente una discusión, según las palabras de Benach, acerca del “papel de la economía como determinante indirecto de la política, la ideología y la cultura” (Benach, 2012:209).
En segundo lugar, con la caída en desgracia de la figura de Althusser, en un contexto de retroceso del “marxismo occidental”, Richard Peet se convirtió en el blanco de críticas incisivas, según lo explica él mismo en la entrevista. El artículo de Duncan y Ley (1982), que ya fue mencionado, denunció el supuesto determinismo que predominaba en el estructuralismo, utilizando epítetos como “metafísico”, “teleológico”, “hegeliano”, entre otros, los cuales parecieron surtir el efecto de una demonización inmediata en el mundo de las izquierdas académicas de posguerra. Sin embargo, la respuesta de Peet tiene una razonabilidad indudable: “Si afirmas que no hay nada más allá del texto, yo creo que te equivocas. Hay procesos materiales y personas que trabajan y luchan” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:82).
Finalmente, Peet intentará integrar su geografía marxista con las perspectivas de Foucault y de Gramsci. Según Peet, Foucault funcionó como un puente para alcanzar un “conocimiento sofisticado de la ideología, la hegemonía y el discurso” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:83). Peet busca entre estos autores lograr un análisis riguroso de la cultura a partir “de una fundamentación marxista”. Sin embargo es difícil ubicar a Foucault en el espectro de los marxismos, de hecho, muchos lo conciben como uno de los autores más ilustrados que participaron del giro posestructuralista. Peet hará un uso pragmático de Foucault, y también de Gramsci. La estrategia de Peet es clara “toma lo que necesites de él (estudiándolo) en cinco meses” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:84, lo

que está entre paréntesis es un agregado nuestro para aclarar el sentido de la expresión).
Para analizar estos argumentos conviene remitirse a los trabajos recientes de Peet, como por ejemplo, *Theories of Development*, en coautoría con Elaine Hartwick, en su edición revisada de 2009, en el que incorporan "las polémicas y controversias generadas a lo largo del tiempo" (Benach, 2012:303).
En primer lugar, Peet y Hartwick suponen que el problema filosófico que el pensamiento crítico debe resolver es el de la oposición idealismo-materialismo. Allí el autor hace explícita su interpretación sobre la naturaleza de la relación conocimiento-objetividad, y lo hace bajo una interpretación de la filosofía de Hegel que es compartida no sólo por una parte importante de filósofos marxistas, sino también por los críticos del marxismo.

> "Hegel thought that, rather than people thinking and then acting in a rational way, movements of the world spirit preceded both human thought and material events, in some way causing both. That is, spirit "thought" first, and human rationality followed (Hegel 1967 ed.) (…)
> And note that Hegel's "World Spirit" is variously interpreted as a kind of God force, or as human collective consciousness —that is, the best thoughts we have all had put together as human knowledge or culture. In this kind of idealism, development of the world spirit is the transcendent force behind all things (Hegel 1967 ed.)" (Peet y Hartwick, 2009:144).

Según Peet y Hartwick, para Hegel el "espíritu del mundo" precede todo lo demás, a la manera de una condición trascendental de la existencia, como podrían serlo las Ideas en la filosofía de Platón. La opinión de Peet no hace más que repetir con una claridad algo esquemática la conversión de Hegel en un panteísta, a la que Marx contribuyó decididamente con su particular "inversión materialista".
Sin embargo, la "inversión materialista" se consumó como una metafísica de lo trascendente en la que la unilateralidad de la *forma mercantil* del valor acabó concibiéndose como una realización histórica (transitoria) de una sustancia primera, o *materia prima* de lo real: la *fuerza de trabajo*. La referencia a la filosofía de Aristóteles no es casual. Su influencia en la filosofía de Marx ha sido tratada por múltiples filósofos, la bibliografía es muy extensa y se ha desarrollo sobre todo en medios angloparlantes.
En el campo de la geografía marxista se repiten, a su manera, los términos de estas discusiones filosóficas. El posestructuralismo atacó precisamente este punto: el "esencialismo" implícito el enfoque marxista. Peet intentó responder a esta acusación en un artículo en la revista *Antipode* en 1992. En este artículo Peet acepta que la crítica anti-sustancialista tiene visos de veracidad, sin embargo, entiende que sus defensores acaban abandonando el método dialéctico y sobre todo que se convierten en teóricos "conservadores" partidarios del relativismo epistemológico. En este contexto Peet parece verse obligado a elegir entre dos opciones poco satisfactorias:
1. Una resolución del problema de la dualidad teórica (base y superestructura), del determinismo (determinación en última instancia), del esencialismo (metafísica del valor), de la ausencia de espacialidad (linealidad y predominio de la dimensión

temporal), pero al costo de aceptar la “intertextualidad” como fundamento de lo real, el consecuente relativismo epistemológico, la imposibilidad de interpretar procesos históricos generales como la modernidad o el capitalismo, el consecuente escepticismo sobre metas políticas como la sociedad socialista o la utopía comunista, remplazándolas, en el caso de las miradas de “izquierda” por posiciones políticas mucho más difusas como la denuncia de relaciones de poder asimétricas en distintos ámbitos de la vida social.
2. Conservar una dualidad teórica matizada por un pragmatismo “según el caso”, en el que las circunstancias estudiadas indiquen “por sí solas”, si se trata o no de un espacio de la vida social en el que *el capital*, en tanto relación social, rige como buena descripción de sus atributos y su dinámica. O por el contrario si se trata de un espacio de la vida social con relativa independencia de los “aspectos económicos”. Sin embargo, un aspecto central del problema político moderno, como lo es el Estado, no puede ser plenamente interpretado en los marcos del *capital*, dejando huérfana a esta opción en un tema clave en el proceso de transición histórica hacia el comunismo.
Esta última opción es la que claramente ha seguido Peet y el repaso de sus argumentos permitirá comprender sus proposiciones elementales.
Según Peet uno de los problemas principales de la geografía posestructuralista es la pérdida del pensamiento dialéctico. Pero, qué significa el pensamiento dialéctico para Peet.
Habiendo situado el punto de partida en la “base material”, Peet y Hartwick afirman que:

> “dialectics is a theory of development that sees all things as complex wholes composed of parts. The “inner” relations binding the parts of a thing together have to be complementary and cooperative so that an object has coherence – for example, (…) cooperative social relations (…)-.
> Yet, inner relations are also contradictory, giving an object immanent potential for change -for example, (…) communities can be riven with conflict (…).
> There is also an “outer” external dimension to dialectical thinking that is especially appealing to theorists fascinated by earth space. In the “spatial” dialectic, an object also develops through “inter” relations with the external environment of other things, and these relations are likewise simultaneously both cooperative (trade, -…-) and competitive (one society extracting value -…- from another).
> Fundamental transformative change occurs when contradictions build to the breaking point” (Peet y Hartwick, 2009:146).

Es decir, la dialéctica, según Peet y Hartwick es un “sistema complejo” en el que aspectos internos y externos funcionan complementaria y contradictoriamente. Este sistema encuentra break points una vez que ha acumulado suficientes tensiones, en los que los aspectos contradictorios superan ampliamente a los complementarios. Se produce allí una especie de salto evolutivo. Este tipo de dialéctica abstracta es absolutamente compatible con la filosofía posestructuralista, y es la que le permitirá a Peet incorporar posteriormente conceptos provenientes de los estudios de Foucault o Gramsci. Esta dialéctica es sumamente cercana a las teorías de la complejidad en la que los “atributos sistémicos”, las dimensiones “complementarias” y “contradictorias”, y los “procesos

evolutivos" son metáforas recurrentes. Naturalmente, la noción de dialéctica que aquí Peet presenta no es exactamente igual a la que Marx sostiene. En Marx la dialéctica sigue siendo una forma de aprehender la condición del ser social (ver Lukács).
Sin embargo, en rencuentro con la filosofía de Marx se produce en la "base material". Según Peet y Hartwick, a la "dialéctica materialista" habría que agregar el "materialismo histórico", según el cual:

> "humans distinguished themselves from other animals when they produced their means of subsistence—that is, when they consciously, intentionally, and exactly transformed natural resources into materials that satisfied needs: 'Labor is, first of all, a process between man and nature, a process which man, through his own actions, mediates, regulates, and controls the metabolism between himself and nature' (Marx, 1976 ed.:283)" (Peet y Hartwick, 2009:147).

En este punto Peet se apega con mayor precisión a la letra de Marx, y asume el *trabajo* como aquella *fuerza* abstracta y transhistórica sobre la cual el homo sapiens puede convertirse en un ser histórico. Las relaciones sociales que regulan la fuerza de trabajo adoptan el molde de la dialéctica "de la complejidad" en el que los aspectos contradictorios, contenidos por los aspectos complementarios, pujan por fracturar la línea de tiempo.
En este punto sí se produce una separación de Peet respecto de la filosofía posestructuralista, ya que le otorga predominio ontológico a la *fuerza de trabajo abstracto*, como metabolismo de la vida social.
Posteriormente Marx y Engels precisaron en el *Manifiesto Comunista*: "La historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases". Peet interpreta esta proposición fundamental filtrando un concepto de la filosofía posestructuralista: el poder, que probablemente resuene entre los lectores de Foucault. Según Peet y Hartwick:

> "For Marx, the most essential social relations deal with control over the production of human existence -control over the productive forces and resources available to a society. Social relations are concerned with power in its fundamental guise as control over the possibility of continued existence" (Peet y Hartwick, 2009:148-149).

La relación asimétrica emerge sobre la base de la apropiación de los medios de producción y esta asimetría es la que da paso a uno de los conceptos centrales del enfoque marxista: la explotación como apropiación de trabajo excedente:

> "Occurring some five to six thousand years ago, this original "land grab" created a fundamental social cleavage or class division between owners of the productive forces (land, resources, infrastructure) and the laborers performing the actual work. Marx's term for the extraction of unrewarded surplus labor time was "exploitation". It basically means performing work for a dominant class under conditions of coercion" (Peet y Hartwick, 2009:149).

Peet asume el aspecto más esencialista de la obra de Marx mientras que desestima los atributos dialécticos que le permiten a la propiedad privada convertir el trabajo diferenciado en trabajo abstracto. En este sentido Marx afirma: “Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*” (Marx, 2008:89). En cambio, Peet y Hartwick ponen toda su atención en el producto secundario de aquella relación. Un producto que el propio Marx mistifica: la *fuerza* de trabajo, en tanto sustancia transhistórica que se presenta como el fundamento de la sustancia social.

El *trabajo abstracto* como fundamento del valor, pierde aquí su significado como mediación dialéctica. Aquel, en rigor, no es más que la secularización de la actividad productiva del hombre mediada por la propiedad privada. Pero pasar a suponer que el trabajo abstracto contiene una especie de *fuerza* basada en el *esfuerzo* muscular y neuronal, o en la *energía* aplicada sobre el medio natural orientado a su transformación etc. etc., es una mistificación sin fundamento, ni necesidad. Sobre este punto podemos leer en Marx:

> “La *igualdad de trabajos toto caelo* [totalmente] *diversos* sólo puede consistir en *una abstracción de su desigualdad real*, en la reducción al carácter común que poseen en cuanto *gasto de fuerza humana de trabajo*, *trabajo* abstractamente *humano*” (Marx, 2008:90).

La igualación del “trabajo abstractamente humano” al “gasto de fuerza humana de trabajo”, es una igualación mistificante, un salto *tránsfugo*.

Sobre estas consideraciones Peet construye una arquitectura de los Modos de Producción en la que conviven distintos niveles de análisis.

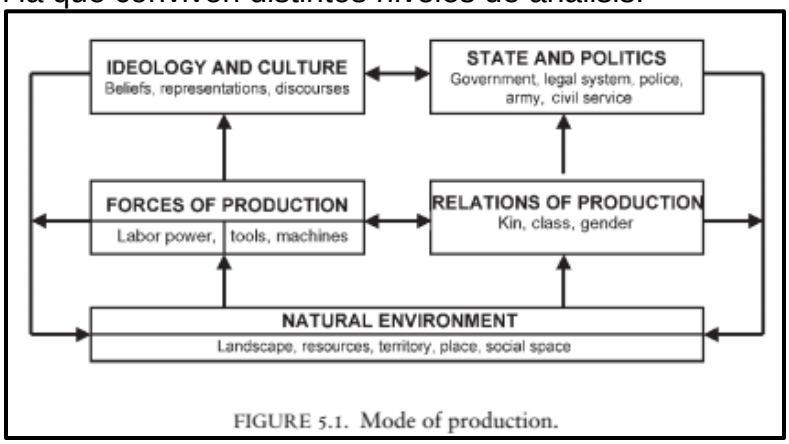


FIGURE 5.1. Mode of production.

(Peet y Hartwick, 2009:156)

Este sistema complejo de relaciones complementarias y contradictorias, embebidas en de relaciones de poder asimétricas, alberga así una contradicción primaria que funciona como una “determinación en última instancia”: la apropiación de *tiempo trabajo* no retribuido a los trabajadores. No obstante ello, esta dialéctica admite una estructura de segundo nivel con independencia relativa en la que los *espacios sociales* pueden habitar: Los aparatos ideológicos, estatales o no, conforman este conglomerado de la realidad social cuya

complejidad será siempre insondable y sus manifestaciones infinitas. Estos espacios ideológicos o culturales, le permiten a Peet incorporar herramientas teóricas provistas por Foucault, aceptando de este modo una parcial incursión posestructuralista en su perspectiva teórica.
Finalmente, en el análisis de Peet hay una distinción elemental que los posestructuralistas no están dispuestos a aceptar: no se puede dejar librado a su suerte a este momento de la realidad dominado por la "intertextualidad". Según Peet, de alguna forma u otra, debe poder entablarse una relación con la base económica de la sociedad de la cual no es posible una independencia absoluta. La investigación social debe orientarse, precisamente, a descubrir estas conexiones. Según Peet, esta necesidad se demuestra por sobre todas las cosas por sus consecuencias políticas: la base económica le otorga un sentido político verdaderamente revolucionario a los estudios sociales y evita que la *intertextualidad* se convierta en el "opio de la intelligentsia" (Peet, 1999 en Benach, 2012:298).

La dialéctica espacio temporal de David Harvey

Por razones de espacio aquí se dará un tratamiento más breve a la obra de Harvey, sin embargo la pregunta de la que se parte es la misma: de qué modo intenta conceptualizar el espacio bajo una perspectiva marxista.
Harvey es, probablemente, el más importante de los geógrafos marxistas contemporáneos al menos por dos razones: En primer lugar, se abocó con un extendido e intenso esfuerzo a intentar comprender el verdadero legado de Marx. Desde el momento en que abandonó la geografía cuantitativa en la década del '60 hasta el día de hoy, Harvey ha sido un ferviente lector e intérprete de la obra de Marx buscando allí lo "originariamente verdadero". En segundo lugar, exploró y redactó extensas investigaciones filosóficas orientadas a captar la naturaleza del espacio con la perspectiva puesta en lograr una síntesis no dogmática del problema. Según lo indica el propio Harvey, de la fricción entre distintos sistemas de pensamiento nace la chispa del conocimiento. No obstante éstas condiciones, ello no quiere decir que Harvey haya conseguido resolver el problema que tiene entre manos.
La obra más importante en la que Harvey da un tratamiento sistemático a los aspectos filosóficos implícitos en una conceptualización crítica (o secular) del espacio es *Justice, Nature and the Geography of Difference* publicada en 1996, tiempos en los que la geografía marxista estaba en franca retirada.
En este trabajo, Harvey expone sus suposiciones ontológicas explicando el significado del término dialéctica, y la forma en que estas condiciones le permiten conceptualizar la sociedad y el espacio. A diferencia de los geógrafos mencionados anteriormente, Harvey no asume una posición abiertamente anti-hegeliana y no lo encuentra culpable de todos los males del marxismo.
Con esta aclaración Harvey, enuncia once puntos que caracterizarían al pensamiento dialéctico:

1. El conocimiento dialéctico enfatiza la comprensión de procesos, flujos y relaciones, sobre el análisis de elementos, cosas, estructuras and sistemas organizados.

2. Los elementos o ‘cosas’ están constituidos por flujos, procesos y relaciones operando en campos limitados los cuales constituyen sistemas estructurados o totalidades.
3. Las ‘cosas’ y los sistemas son vistos bajo el pensamiento dialéctico como internamente contradictorios en virtud de los múltiples procesos que los constituyen
4. Las ‘cosas’ son siempre asumidas ‘como internamente heterogéneas’. Esto significa que: a) Cualquier ‘cosa’ puede ser descompuesta en una colección de otras ‘cosas’ las cuales están en una relación con cada una de las otras (…), b) si todas las ‘cosas’ son heterogéneas en virtud de los procesos complejos (o relaciones) de las cuales se constituyen, entonces la única forma de entender los atributos cualitativos y cuantitativos de las ‘cosas’ es entendiendo los procesos y relaciones que internaliza (…), c) Los individuos no internalizan todas las relaciones sino aquellas que son relevantes para el desarrollo de su metabolismo en sus campos limitados” (…), d) Agrupando los límites respecto del espacio, el tiempo, la escala y el medio ambiente, luego se convierten en la consideración más estratégica en el desarrollo de conceptos, abstracciones y teorías.
5. El espacio y el tiempo no son ni absolutos ni externos a los procesos pero son contingentes y están contenidos en ellos. (…) Los procesos *producen* –usando el término de Lefebvre- sus propias formas de espacio y tiempo.
6. Las partes y el todo se constituyen mutuamente una a la otra.
7. La interdigitación de las partes y el todo implica la intercambiabilidad del sujeto y el objeto, de la causa y el efecto. Los individuos tienen que ser considerados como sujetos y objetos del proceso del cambio social.
8. El comportamiento transformador –‘creatividad’- surge de las contradicciones presentes tanto la heterogeneidad internalizada de la ‘cosa’ como de la más obvia heterogeneidad presente en los sistemas”.
9. El cambio y la inestabilidad son la norma y la apariencia de estabilidad de las ‘cosas’ o los sistemas es lo que debe ser explicado.
10. La cuestión de la dialéctica es ella misma un proceso que *produce* permanencias como ser conceptos, abstracciones, teorías y estructuras institucionalizadas de conocimiento las cuales se mantienen sostenidas y minadas por continuos procesos de interrogaciones.
11. La exploración de ‘mundos posibles’ está integrada al pensamiento dialéctico. (Harvey, 1996:49-52).

Como es posible comprobar, la concepción de Harvey acerca del pensamiento dialéctico está íntimamente emparentada con la que fue descripta para el caso de Richard Peet, sin embargo reviste una profundidad un poco mayor. En todo caso, la dialéctica para Harvey no está vinculada a la condición desgarrada de la consciencia, y por lo tanto a la noción de alienación como mediación dialéctica de la historia, sino que por el contrario ésta pareciera referirse y describir a la propiedad procesual de las cosas y los sistemas. En otras palabras la dialéctica en Harvey es una aproximación conceptual a la paradoja del ser y el movimiento que ya Heráclito había expuesto, pero no llega a ser una resolución de la misma. Es una dialéctica en abstracto que intenta acercarse todo lo posible a la naturaleza

del movimiento, sin embargo, éste se le escurre inevitablemente en el inaprensible mundo de los objetos *tránsfugos*.
Según Harvey, el hecho de que Marx no haya especificado el significado del conocimiento dialéctico le ha conducido a tener que investigar su significado en otros lugares y trazar allí los paralelos necesarios. En este sentido Harvey se inspira en filósofos como Whitehead, Bohm, Ollman, Levins y Lewonting, para especificar las condiciones sobre las que se levanta el conocimiento dialéctico, los cuales además le permitieron conciliar su interpretación del espacio y el tiempo en términos de la filosofía de Leibniz, en quien se inspiraría para pensar la naturaleza del espacio ya en su primera obra de carácter marxista, publicada por primera vez en 1973.
Harvey afirmaba en aquel entonces:

> "Si consideramos el espacio como algo absoluto, entonces se convierte en «algo en sí» con una existencia independiente de la materia. Entonces, el espacio es poseedor de una estructura que podemos usar para clasificar o individualizar los fenómenos. La tesis del espacio relativo mantiene que éste debe ser entendido como una relación entre objetos que existe sólo porque los objetos existen y se relacionan entre sí. El espacio se puede considerar como relativo también en otro sentido, y he escogido para ello la expresión de espacio relacional, esto es, el espacio considerado, al modo de Leibniz, como algo contenido en los objetos en el sentido de que se dice que un objeto existe sólo en la medida en que contiene en su interior y representa relaciones con otros objetos. (…) En adelante, el espacio no es en sí mismo ni absoluto, ni relativo, ni relacional, pero puede llegar a ser una de estas cosas o todas a la vez según las circunstancias. El problema de una nítida conceptualización del espacio se resuelve a través de la práctica humana con respecto a él. Dicho de otro modo, no existen respuestas filosóficas a las preguntas filosóficas que surgen acerca de la naturaleza del espacio, sino que las respuestas residen en la práctica humana" (Harvey, 1977:5-6).

La trayectoria intelectual de Harvey parece ir juntando las piezas de un rompecabezas teórico. El fetichismo de la mercancía y la lógica de la acumulación de Marx, el espacio relacional de Leibniz, la dialéctica como proceso de Whitehead y otros, a lo que podemos sumar el espacio social provisto por Lefebvre, le permiten a Harvey construir un método de investigación de la vida social moderna y su despliegue espacio temporal con un profundidad notable, aunque con la misma dificultad que hasta el momento presentaron todos los geógrafos marxistas anteriores.
Harvey aseguraba que:

> "la teoría marxista nos enseña a relacionar, teóricamente, la acumulación y la transformación de las estructuras espaciales y en último término, por supuesto, nos proporciona la explicación teórica y material que nos permitiría entender las relaciones recíprocas entre la geografía y la historia" (Harvey, 2007:267)

Pero, ¿qué nos enseña a interpretar aquellos "espacios" de la vida social que mantienen cierta independencia frente a la lógica de la acumulación de capital?

Harvey intenta dar una respuesta a este problema, deducida a partir, no sólo de un extenso y dedicado análisis teórico, sino también a partir de una cuidadosa observación empírica. Según lo indica el autor, pareciera existir una contracara espacial a la lógica del capital que busca *fijarla* espaciotemporalmente. Esta *fijación espacio temporal* referiría a aquellos atributos que le dan estabilidad a los procesos globales e inmediatos implícitos en la relación mercantil, del mismo modo en que se refería a las lógicas espaciales y temporales de contención, canalización y resolución de la crisis capitalistas. La observación de Harvey es sumamente aguda y deja claramente planteado el problema que tiene por delante:

> "Tenemos que especificar cómo se relaciona la <<lógica interna>> del modo de producción capitalista, concebido de manera abstracta, con las realidades concretas, las formas fenoménicas, el proceso histórico. Y también tenemos que tener en cuenta la influencia mediadora de las estructuras políticas, ideológicas, militares, etc. que aunque deben en general organizarse de manera coherente con el curso de la acumulación de capital, no están exclusivamente determinadas por él" (Harvey, 2007, pag. 277-278)

Este conflicto entre la "lógica" territorial y la "lógica" global de la acumulación es sintetizada por Harvey como "lógica del poder político-territorial versus lógica del poder capitalista" (Harvey, 2004, pag. 88). La lógica del "poder político-territorial" aparecería como la incógnita de esta ecuación.
¿De qué modo podrá Harvey dar tratamiento a esta problemática? El punto de vista ontológico del que parte le impone límites, pero también le abre posibilidades. La noción del pensamiento dialéctico desde la que se ubica para pensar el espacio, tiene particular aplicación en el campo de las ciencias de la naturaleza, pues es un intento explícito por comprender filosóficamente el cambio de calidad en el mundo de las cosas y los sistemas complejos. De este modo Harvey puede poner a trabajar su aguda observación y recabar numerosos datos que reflejen aquellas regularidades en las que los hombres ponen en evidencia el funcionamiento "del poder político-territorial", sus lógicas de funcionamiento y sus relaciones con las más conocidas lógicas de la acumulación de capital. Esta perspectiva tiene, en el caso de Harvey, un matiz empirista que le otorga un realismo notable, mostrándose menos preocupado por la composición de teorías estructurales que por la comprensión sistemática e integral de un conjunto de regularidades históricas (espaciales y temporales) sobre la organización de la vida humana moderna. Sin embargo, el hecho de que su dialéctica no encuentre fundamento en el carácter alienado de la consciencia sino en la propiedad procesual de las cosas y los sistemas le impondrá límites al momento de lograr una comprensión de la especificidad histórica moderna.

Reflexiones finales: síntesis y perspectiva

Este trabajo no prendió ser una exposición exhaustiva de los aportes relevantes de la geografía marxista. Muchos autores no fueron tratados aquí (por ejemplo, geógrafos franceses que introdujeron el marxismo como Pierre George o Yves Lacoste) cuya conceptualización del espacio hubiese sido de utilidad para pensar

este problema. No obstante ello, el trabajo intentó exponer el problema que la geografía marxista enfrenta al momento de interpretar la espacialidad de la vida social. El trabajo partió de una hipótesis básica: este problema tiene su origen en el propio Marx, en la unilateralidad de la *forma mercantil* del valor, que le desvía del proyecto dialéctico que Hegel inició con su crítica a la razón moderna.

Con esta idea se intentó comprender los principales argumentos de distintos autores referentes de la geografía humana: Lefebvre, que dedicó buena parte de su obra a exponer el verdadero contenido de la obra de Marx, reconociendo el fundamento dialéctico de su obra basada en la noción de alienación, llegó hasta sus límites cuando la *forma mercantil* no le permitió conceptualizar una serie de problemas como la espacialidad, la cotidianeidad y la política de la vida moderna.

Una vez consolidada la geografía marxista este problema apareció con la forma de una discusión con la perspectiva posestructuralista. En este sentido Claval expuso esta problemática argumentando que el problema provenía de la adhesión de Marx a la metafísica hegeliana, que le condujo a idear una teoría del valor-trabajo sustancialista.

Aquí se intentó demostrar que si bien en Marx hay efectivamente un giro sustancialista este se produce en razón de su alejamiento de Hegel y su interpretación de éste como un filósofo panteísta.

Frente a esta situación los geógrafos marxistas tomaron distintas trayectorias. Por una parte, algunos abandonaron por completo el proyecto marxista y se dedicaron a la formulación un nuevo consenso de la geografía crítica basado en una perspectiva relacional. Por otra parte, otros autores se mantuvieron en el campo de la geografía marxista defendiéndose de los ataques posestructuralistas. Sin embargo estos autores no recuperaron la noción de dialéctica basada en el concepto de alienación sino que por el contrario interpretaron el “conocimiento dialéctico” como el carácter procedural y complejo de las cosas y los sistemas estructurados. En este contexto, Peet mostró cierta adhesión a las tesis esencialistas basadas en el predominio de la fuerza de trabajo, del mismo modo que Harvey se apoya fuertemente en la “lógica de la acumulación de capital”. Pero, no obstante estas distinciones, tanto en Peet como en Harvey, la apelación a las tesis marxistas no se funda en un capricho no reconocido. Por el contrario, es el producto de una observación histórica realista sobre las regularidades en las que la vida moderna se desarrolla. Del mismo modo estos autores reconocieron la existencia de mecanismos territoriales y estructuras institucionales que tienen plena vigencia y que se presentan como un desafío para la geografía marxista. Las observaciones de estos autores son, por estos motivos, agudas e incisivas, y al mismo tiempo portadoras de un fuerte compromiso político. Sin embargo, la orientación filosófica que han adoptado parece imponerles límites no despreciables.

En este trabajo se ha intentado tan sólo presentar los marcos de esta discusión y una posible lectura del problema. Naturalmente no es posible realizar aquí una investigación más profunda de esta problemática y, por su complejidad, excede las capacidades de su autor, sin embargo es una preocupación presente en el campo de la filosofía de la ciencia contemporánea que los científicos sociales debemos seguir con la debida atención.

Bibliografía

Anderson, P. (1983), *Tras las huellas del materialismo histórico*, Siglo XXI, México.

Anderson, P. (1987), *Consideraciones sobre el marxismo occidental*, Siglo XXI, México.

Barnes, T. (1983), *The Geography of Value, Production, and Distribution: Theoretical Economic Geography After Sraffa*, Disertación doctoral, University of Minnesota.

Barnes, T. (1989), "Place, Space, and Theories of Economic Value: Contextualism and Essentialism in Economic Geography", en *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, vol. 14, nº 3, pp. 299-316.

Barnes, T. y Duncan, J. -ed.- (1992) *Writting worlds. Discourse, text and metaphor in the representation of landscape.* Routledge, New York.

Benach, N. (2012), *Richard Peet. Geografía contra el neoliberalismo*, Icaria, Barcelona.

Claval, P. (1977), « Le Marxisme et l'espace », en *Espace géographique*, tomo 6, n° 3, pp. 145-164.

Claval, P. (1987), « Le néo-marxisme et l'espace », en *Espace géographique*, tomo 16, n° 3, pp. 161-166.

Duncan, J. (1990), *The city as text: the politics of landscape interpretation in the Kandyan Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge.

Duncan, J. y Ley, D. (1982), "Structural Marxism and Human Geography: A Critical Assessment", en *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 72, nº 1, pp. 30-59.

Harvey, D. (1977), *Urbanismo y desigualdad social*, Siglo XXI, México.

Harvey, D. (1996), *Justice, Nature and the Geography of Difference*, Blackwell, Cambridge – Oxford.

Harvey, D. (2004), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.

Harvey, D. (2007), "La geografía de la acumulación capitalista: reconstrucción de la teoría marxiana", en D. Harvey, *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Akal, Madrid.

Hegel, G. W. F. (1997), *Enciclopedia de las ciencias filosóficas en compendio*, Alianza, Madrid.

Henderson, G. y Sheppard, E. (2006), "Marx and the spirit of Marx", en S. Aitken and G. Valentine (ed.), *Approaches to Human Geography*, SAGE Publications, pp. 57-74.

Lefebvre, H. (1972), *Espacio y política. El derecho a la ciudad II*, Península, Barcelona.

Lefebvre, H. (1991), *The production of space,* Blackwell, Oxford UK and Cambridge USA.

Lenin, V. I. (sin fecha), *Obras completas. Tomo 42*, Akal, Madrid.

Marx, K. (1989), *Introducción general a la crítica de la economía política de 1857*, Siglo XXI, México.

Marx, K. (2008), *El Capital*. *Crítica de la economía política. El proceso de acumulación de capital*, Tomo 1, Siglo XXI, México.

Marx, K. y Engels, F. (2007), *Manifiesto Comunista*, Monte Ávila, Caracas.

Mondolfo, R. (1960), *Marx y marxismo. Estudios histórico-críticos*, Fondo de Cultura Económica, México.

Nicolau, M. (2007), “El Marx desconocido”, en K. Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Borrador 1857-1858. Volumen 1*, ed. J. Aricó, M. Murmis, P. Scaron, Siglo XXI, pp. xi-xl.
Peake, L. y Sheppard, E. (2014), “The Emergence of Radical/Critical Geography within North America”, en *An International E-Journal for Critical Geographies*, vol. 13, nº 2, pp. 305-327.
Peet, R. (1992), “Some critical questions for anti-essentialism”, en *Antípode*, vol. 24, nº 2, pp. 113-130.
Peet, R. y Hartwick, E. (2009), *Theories of Development. Contentions, Arguments, Alternatives*, The Guilford Press. New York – London.
Petrus Bey, J. M. (1984), “La tradición marxista en Francia: Henri Lefebvre y la recuperación del joven Marx”, *TAULA*, vol. 4, Universitat de les Illes Balears, pp. 103-112.
Sheppard, E. (2008), “Geographic dialectics?”, en *Environment and Planning A*, vol. 40, pp. 2603-2612.
Sheppard, E., Barnes, T. y Pavlik, C. (1990), *The Capitalist Space Economy: Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa*, Unwin Hyman, London.
Smith, N. (2001), “Marxism and Geography in the Anglophone World”, en *Geographische Revue*, vol. 3, nº 2, pp. 5-22.
Spinoza, B. de (1980), *Ética demostrada según el orden geométrico*, Orbis, Madrid.
Žižek, S. (2012), *Less than nothing. Hegel and the shadow of dialectical materialism*, Verso, London-New York.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los comportamientos económicos del mercado semana de Ordizia. Una aproximación etnográfica.

Uzuri Aboitiz Hidalgo, Luxia Iriondo Barandiaran y Beñat Garmendia Hernández

Universitat de Barcelona

LOS COMPORTAMIENTOS ECONÓMICOS DEL MERCADO SEMANAL DE ORDIZIA.
UNA APROXIMACIÓN ETNOGRÁFICA.

Uzuri Aboitiz Hidalgo
uzuri.aboitiz@gmail.com

Luxia Iriondo Barandiaran
luxiairiondo@gmail.com

Beñat Garmendia Hernández

Resumen

Esta comunicación parte de una aproximación etnográfica a los comportamientos económicos en el mercado de Ordizia (Gipuzkoa) realizada entre 2010 y 2013. Observamos aquí, una pluralidad de sujetos económicos que llevan a cabo distintos procesos y lógicas económicas.

Nos centramos en la articulación entre el *lugar de mercado* (el emplazamiento específico donde se encuentran un grupo de vendedores y compradores) y *el principio de mercado* (el modo transaccional de intercambio de mercado, el mecanismo que implica que las fuerzas de la oferta y la demanda determinen los precios de todos los factores de producción). En el estudio constatamos, tal como señalan Dalton y Bohannan (1963), que cuanto más importante es el lugar de mercado en un comportamiento económico, menor es la importancia del principio de mercado y viceversa. Tal como señalan Plattner (1989) y Mintz (1959, 1961a, 1961b) las transacciones incrustadas en redes de relaciones sociales ponen en *jaque* al mercado perfectamente competitivo de la teoría económica clásica, el cual supone que los actores atomizados participan en transacciones impersonales con el ojo puesto en la utilidad máxima.

Queremos abordar la complejidad económica que muestran las economías reales. No son reliquias del pasado, ni son comportamientos alternativos. Las economías reales no funcionan como su modelo, sino que son moldeadas en las prácticas cotidianas de la gente. En definitiva, esta comunicación rechaza convertir el capitalismo en algo demasiado determinante, así como evita convertir la libertad cultural de los sujetos antropológicos en un elemento romántico (Roseberry 1988: 172-173).

Palabras clave: Economía de mercado, articulación, incrustación.

0. Punto de partida

Esta investigación nace de la intuición y de las ganas de querer abordar un trabajo etnográfico de lo rural, desde una visión que visibiliza a su gente con agencia: gente que toma decisiones, que trastoca la realidad, que mira al futuro, que entra en conflicto y que se encuentra inmersa en relaciones de dominio y dependencia. Se trata pues, de ver las estrategias y las motivaciones que hay detrás de cada comportamiento y proceso económico.

Nos acercamos a los hechos materiales desde el marco teórico de la antropología económica, tomando como referencia las aportaciones del antropólogo Karl Polanyi. Creemos que la economía es un proceso institucionalizado (Polanyi 1957:293), es decir, el análisis se debe enfocar en términos de movimiento o de relaciones. Es precisamente esto, lo que nos permite ver personas como parte de los procesos económicos: personas que no se relacionan de forma espontánea, natural o mecánica. El término institucionalizado, le confiere al proceso económico de estabilidad y unidad, crea una estructura con una función determinada que lo sitúa en la sociedad, añadiendo significación a su historia, centrando el interés sobre los valores, las motivaciones y la actuación práctica y política (ibídem 294-295).

En esta comunicación trataremos de explicar el estudio de caso realizado en el mercado semanal del municipio de Ordizia (Gipuzkoa) entre 2010 y 2013. Este estudio se basa en un trabajo de campo realizado durante octubre de 2010 y junio de 2012 en el que se han recabado, analizado y comparado las prácticas, comportamientos y discursos de los y las feriantes del mercado. Se ha tratado de investigar los objetivos que guían la producción, los recursos que utilizan y medios con los que cuentan, la organización del trabajo y las estrategias que se emplean. Asimismo, se le ha dado importancia a la formación de precios, a las medidas que se utilizan, a la relación que se establece con los y las clientes.

A través de este estudio de caso nos proponemos abordar las cuestiones económicas *incrustadas* en un contexto social y cultural ya que creemos que solo así pueden ser entendidas dichas prácticas. Parafraseando a Narotzky (2004:310), la cultura no debería ser una manera fácil de obviar las cuestiones económicas: la cultura es un modo arduo de situar las cuestiones económicas en el marco más amplio de la reproducción social.

1. Debates de la antropología económica

La teoría neoclásica de la ciencia económica y el modelo marxista de economía han sido las principales fuentes teóricas para desarrollar la disciplina de la antropología económica. Mediante el análisis de los casos empíricos, los y las antropólogas pusieron a prueba estos modelos teóricos. Se interrogaron sobre la cuestión de la aplicabilidad universal de categorías de análisis de origen occidental; sobre la cuestión del valor; sobre la cuestión de la historia y la conexión entre grupos sociales diversos; y sobre la cuestión del peso de la cultura en los procesos económicos (Narotzky 2003:134).

Formalistas versus substantivistas

El debate principal de la antropología económica se dio entre los llamados formalistas y los substantivistas en la década de 1960. El debate consistió en que cada enfoque estableció de forma distinta lo que son las bases del hecho económico. El significado formal de lo económico, tal como lo expresa Karl Polanyi, deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, mientras que el significado substantivo de lo económico, consiste en que el individuo depende para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes (1957:289). Es decir, los formalistas explican la conducta en términos de la elección lógica y maximizadora ante unos recursos que siempre son escasos. Mientras que los substantivistas ven las economías como medios de los que se sirven las sociedades para cubrir sus necesidades. Sin embargo, el significado substantivo no implica la elección ni insuficiencia de medios. Señalan que la subsistencia humana puede implicar o no la necesidad de elección, y si hay elección, no necesariamente tiene que deberse al efecto limitador de la escasez de los medios (Ibídem: 290).

La corriente formalista consideró que la economía, entendida como la adjudicación racional y *por ende* optimizadora de recursos escasos entre usos alternativos por parte de los individuos, era de aplicación universal. No estaban tan de acuerdo algunos y algunas antropólogas, sociólogas e historiadoras, que siguiendo a Polanyi sostenían que las diferencias entre las culturas son demasiado radicales como para pretender que se analicen desde el paradigma de la acción racional. Es más, la corriente substantivista consideró presuntuosa y etnocéntrica la utilización de esos modelos formales. Tal y como Dalton (1961:20) había señalado, la diferencia entre las economías no es de grado, sino de tipo.

Además, la perspectiva substantivista, no concebía a la persona como un ser autónomo, sino más bien como un ser dependiente respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento (Polanyi 1957: 289). En este sentido, Polanyi y sus seguidores se plantearon el estudio y clasificación de las economías empíricas realizando un trabajo más histórico y particularizador. Justamente, se puede afirmar que este es el trabajo de la antropología económica (Martínez-Veiga 1990: 16).

Fue Polanyi quien criticó el mito del mercado autorregulado e insistió en la necesidad científica de analizar las *economías incrustadas* en procesos sociales. El concepto de *embeddedness o incrustación,* es el principal legado de Polanyi. Desde ese momento, la corriente que sigue a Polanyi dejará de estudiar la economía como un campo autónomo para incrustarla dentro de los procesos sociales.[1]

[1] Este cambio de perspectiva produjo, sin embargo, muchos problemas tanto a antropólogos como a economistas. Aceptaban esta nueva mirada para analizar las sociedades no occidentales, pero a la hora de estudiar la propia sociedad occidental, estaban muy acostumbrados a tratar con dimensiones de la vida social como cosas autónomas y puras. Stuart Plattner (1989:30-31) lo explica mediante el siguiente ejemplo: “Piénsese, por ejemplo, en el agricultor maya que distribuye cuidadosamente su dinero para que sobre su milpa se recen las plegarias convenientes, porque está convencido de que el grano no crecerá si no se

A rasgos generales, se aceptó el incrustamiento de lo económico en lo social. Mientras tanto, la escasez de los recursos, entendida esta en su más amplia comprensión, que incluye factores como el tiempo y la energía, fue también aceptada. El debate entre sustantivistas y formalistas no se resolvió, simplemente se retiró y cada cual hizo estudios con énfasis distintos.

La teoría de la decisión, corriente neomarxista y culturalista

En la década de 1970, algunas corrientes antropológicas empezaron a interesarse por visiones más históricas y regionales. Entonces, valiéndose de los conceptos y teorías del materialismo histórico, empezaron a interesarse por las instituciones no occidentales y su desarrollo bajo la influencia occidental.

La antropología neomarxista (Godelier 1977) trabajó el concepto de los *modos de producción.* Analizó la *transición* de dichos de producción a economías capitalistas, así como su *articulación,* rechazando la visión de la historia como una sucesión rígida de modos de producción (Narotzky 2003:135). Asimismo, cobró importancia la necesidad de pensar históricamente las transformaciones de las relaciones sociales y la necesidad de estudiar la interconexión entre diferentes sociedades a través del tiempo.[2]

Simultáneamente, de la escuela formalista se desarrolló la perspectiva de la Teoría de la Decisión. Se sitúan aquí los trabajos de S. Ortiz, S. Plattner y B. S. Orlove, entre otros. Su objetivo general es examinar las formas en las que el contexto cultural, social y material influye en la elección que hacen los individuos ante alternativas de comportamiento. El individuo debe elegir conforme a sus metas (optimizadoras) y sus recursos, pero no se niega que esté influenciado por las constricciones sociales. La Teoría de la Decisión sigue manteniendo dos de los énfasis importantes de los formalistas: el haber adoptado al individuo como unidad y la atención en la elección racional dentro de entornos culturales determinados (Orlove 1986: 444-445).

De la escuela substantivista se desarrolló la perspectiva culturalista. Tenemos que situar aquí, principalmente las obras de S. Gudeman, M. Sahlins, M. Douglas y J. Goody. Esta perspectiva entiende las economías como sistemas, aceptando que puedan coexistir diferentes sistemas económicos en una misma sociedad. Cada sistema tiene sus pautas de organización social y sus criterios para establecer los valores. Como vemos, el énfasis no está ya en el individuo sino más bien en las colectividades. Los sucesores de los formalistas y

rezan sus plegarias. El costo de los rezos es un costo de producción real para el agricultor, aunque no lo sea para el ingeniero agrícola que visita el área para aconsejar los mejores procedimientos para el desarrollo del grano. Afirmar que el agricultor sería más productivo si dejara de "perder su tiempo" en plegarias a los dioses de la Tierra sería tan adecuado como garantizar que la productividad de Estados Unidos se incrementaría si las fábricas dejaran de "perder " el tiempo de producción de los fines de semana y abrieran esos días sus instalaciones.

[2] Estos antropólogos estaban influenciados por la Teoría de la Dependencia y la Teoría del Sistema Mundo, por la Antropología Marxista Europea y por lo que en EUA se llamó la perspectiva de la Economía Política en antropología (Roseberry 1988: 162). Tenemos que situar aquí a Eric Wolf, Sidney Mintz, Eleanor Leacock y June Nash, entre otros (ibídem 163-165).

substantivistas no entran en un debate abierto, lo que refleja las convergencias entre ambas posturas.

En definitiva, el recorrido histórico de perspectivas es un intento de sintetizar cómo cada enfoque establece de forma distinta lo que son las bases del hecho económico. En realidad, esta clasificación no pretende presentar un desarrollo histórico cerrado de la antropología económica. Las investigaciones en este campo se hacen, en la mayoría de los casos, desde partes intersticiales de estas perspectivas.

2. Hipótesis y objetivos

Una de las hipótesis principales de esta etnografía es que el concepto *baserritarra* o campesino no sirve como concepto analítico para explicar la complejidad de sujetos económicos del mercado de Ordizia, precisamente porque es un concepto que no deja ver las desigualdades económicas y políticas, los mecanismos y estrategias de poder, y las situaciones de dominio y dependencia entre los y las feriantes. El objetivo es proponer una descripción más rigurosa que dé sentido a las decisiones productivas, formas de intercambio y lógicas que siguen los actores estudiados. Se propondrá otra categorización de los sujetos que pueda explicar las prácticas económicas cotidianas que estos desarrollan. De este modo, esta categorización tendrá que permitir observar las estrategias que emprenden los sujetos ante situaciones siempre cambiantes. Esto permitirá crear un nuevo conocimiento para ser utilizado en las regulaciones del mercado de Ordizia, así como abogar por una perspectiva sobre la población rural más compleja y diferenciada.

Una vez visibilizados y categorizados los sujetos económicos del mercado (feriantes), la siguiente hipótesis consiste en que el principio de mercado es periférico en las relaciones económicas de algunas categorías. En este sentido, sostenemos que algunos y algunas feriantes no dependen del intercambio de la plaza para su subsistencia, que el precio de las mercancías no se establece según el principio de mercado, y que todas las decisiones productivas no son guiadas por el coste de mercado de las materias primas y el precio de venta de los productos finales. En base a esta hipótesis nos proponemos los siguientes objetivos: observar cuáles son las lógicas productivas; cómo son los procesos de formación de precios; qué tipo de medidas se utilizan para los productos; qué factores sociales, culturales e históricos influyen en las relaciones de intercambio; y cómo se articulan la reciprocidad y el intercambio.

3. El mercado semanal de Ordizia, un estudio de caso

3.1. Contextualización del mercado y municipio de Ordizia

Ordizia está situada al sudeste de la provincia de Gipuzkoa, en la comarca del Goierri. A 42 kilómetros de la costa y a 155 metros del nivel del mar, entre la cordillera de Aralar y la sierra de Aizkorri. Con un clima húmedo y lluvioso, Ordizia está rodeado de grandes bosques y pastos. De superficie limitada, pocos caseríos están dentro del territorio de Ordizia.

En el siglo XV, Ordizia contaba con unos 500 habitantes. Desde entonces, el aumento de la población ha ido creciendo lenta pero constantemente, hasta finales del siglo XIX, momento en el que el ritmo de crecimiento se va acelerando hasta la década de los ochenta. Hoy día cuenta con 9.767 habitantes.

La historia de Ordizia está unida a la historia del mercado. En 1256 Alfonso X fundó el pueblo bajo el nombre de Villafranca. Sin embargo, parece ser que para finales del siglo XI ya se celebraban las primeras reuniones de algo que podría ser el antecesor de lo que hoy conocemos como el mercado de Ordizia. En cualquier caso, hallaremos la fecha oficial del inicio del mercado algunos siglos más tarde: el 15 de mayo de 1512. Es entonces cuando le fue concedida la Real Facultad de la Reina Doña Juana para que se celebrase el mercado franco todos los miércoles, como medio de ayuda a la reconstrucción de la villa que había sido destruida por un incendio ese mismo año. Aún así, varios estudios indican que hasta fines del siglo XVIII el mercado no se estableció con carácter regular (Etxegarai y Mújica 1908: 136) debido a la escasez de cultivos y ganado (Galdos Monfort 2008: 107), entre otras razones.

De nuevo en 1797, Carlos IV concedió la Real Facultad para que se celebrara el mercado cada miércoles y desde entonces el mercado fue consolidándose, convirtiendo Ordizia en la capital mercantil de la comarca del Goierri. Importante también, ha sido para Ordizia y su mercado, encontrarse en tierras fronterizas. Precisamente, la comarca del Goierri es un espacio limítrofe con Nafarroa y Araba. Al revisar los documentos del siglo XVII y XVIII del Archivo Municipal de Ordizia, llama la atención la cantidad de juicios por contrabando que se celebraron en aquella época.

A mediados del siglo XIX, se construyó la Red de Ferrocarril de Gipuzkoa, con estación en Ordizia. En ese mismo año, se construyó *Hierros de San Martín de Urbieta*, la primera fábrica de grandes dimensiones y con nuevos sistemas de producción. Este proceso de industrialización de la comarca causó un rápido crecimiento del mercado tanto por los feriantes interesados como por la gran afluencia de compradores.

En este contexto, se desarrollaron las regulaciones de los puestos del mercado, tomando en cuenta aspectos como el tipo de producto, la dimensión del puesto, el origen del feriante, la tradición familiar del feriante etc. Las regularizaciones de esta época contemplaban una diversidad de sujetos económicos en los y las feriantes: revendedoras, recaderas, tratantes, cristaleros, carreteros, merceros, pescateros, etc. Sin duda, el mercado era una fuente de ingresos importante para el Ayuntamiento de Ordizia.

Durante la guerra y la postguerra parece que no hubo nuevas regulaciones. En las décadas posteriores la comarca atrajo de nuevo a grandes flujos de gente en busca de trabajo. Es en esta misma época, además, cuando se extiende un electrodoméstico vital para entender no solo nuestras costumbres alimenticias, sino gran parte de nuestra economía: el frigorífico llega a las casas. En poco tiempo, la gente de aquella época experimentó cambios profundos en su estilo de vida y todo ello se reflejará en el mercado.

En la década de los 60 y 70, abundaban feriantes ocasionales y feriantes sin puesto fijo. Entre los y las feriantes había desde los que acudían a la plaza con

cuatro cosas y sin pagar impuestos, hasta comerciantes de todo el Estado que querían vender mayormente frutas y verduras.

Los años ochenta fueron años de convulsión social y política, un periodo en el cual hubo varios proyectos y demandas de recuperación de la cultura vasca. Es de pensar que en esta época hubo un intento también de reconstruir parte de la historia, de reescribirla. Antropólogos y etnólogos como José Miguel Barandiaran y Julio Caro Baroja[3] tuvieron un papel esencial en la construcción analítica de la continuidad de los rasgos etnológicos vascos como algo positivo, mientras que la mutación cultural la conceptualizan como un elemento perturbador para la comunidad.

En el año 1983, se aprobó una nueva regulación que marcará la estructura actual del mercado. Se consiguieron partidas económicas desde el Fondo Europeo y de la Diputación de Gipuzkoa para impulsar el desarrollo rural. Ordizia se presentó a estas ayudas pero, al no configurar un núcleo rural, optó a ellas mediante su mercado.

A partir de estas ayudas económicas el mercado de Ordizia se posiciona como un mercado tradicional y rural, donde las personas *baserritarras* o campesinas ocupan una posición preferente. Desde entonces la mayor parte de las personas *baserritarras* se trasladan al núcleo central del mercado y les ampara una normativa de protección especial[4]. El mercado abandona su carácter multi-sectorial para dedicarse a la venta exclusiva de alimentos. Asimismo, la nueva regulación prioriza los y las feriantes regulares ante los y las ocasionales. Hoy día la mayoría de los feriantes llevan más de dos décadas en el mercado.

La normativa que regula el mercado actual sólo contempla dos sujetos económicos. Por un lado, las personas *baserritarras* y, por otro lado, las personas *comerciantes*. Las personas *baserritarras* tienen derecho a infraestructuras, accesorios y publicidad gratuita. Sus obligaciones consisten en acudir al mercado con regularidad y vender alimentos producidos en Gipuzkoa. No se les exige otro tipo de medidas como hojas de reclamación, obligaciones de tipo legal, etiquetas de precios u hojas de identificación.

Por el contrario, las personas comerciantes, deben situarse en el exterior del mercado con infraestructuras propias, deben cumplir varias exigencias legales y el Ayuntamiento no les proporciona publicidad. Del mismo modo, es necesario que dispongan, en el lugar de venta, de carteles y etiquetas que expongan de forma visible los precios de venta de los productos, tener hojas de reclamación para los consumidores, utilizar tickets de compra y disponer de soportes homologados y oficiales. El incumplimiento de dichas normas acarrea sanciones económicas e incluso permite expulsar al comerciante de la plaza del mercado.

[3] CARO BAROJA, J. (1969). “Un estudio de tecnología rural” Cuadernos de etnología y etnografía de Navarra. nº 1-2. Institución Príncipe de Viana. Pamplona.
[4] Normativa por la que se promueve y regula la venta directa de productos de caserío en el mercado de Ordizia.

Esta dualidad se refleja también en el sistema de impuestos. El Ayuntamiento establece dos tipos de impuestos: uno para las personas *baserritarras* y otro para las personas comerciantes[5].

En el sentido más económico, la Ordenanza refuerza la distinción entre mercado y comercio, o entre mercaderes y comerciantes. Bohannan y Dalton (1963: 16-17) distinguen el acto de vender el producto propio y comprar lo que uno mismo necesita, que denominan mercadear, y por otro lado el acto de comprar para revender, que denominan comerciar. Sin embargo, tal y como se demuestra en la etnografía, los diversos comportamientos económicos de las personas feriantes no pueden ser reducidos de este modo.

3.2. Comportamientos económicos de los y las feriantes

En el mercado están representados dos sujetos económicos en un orden social dual: los y las *baserritarras* por un lado, y los y las comerciantes, por otro. Cada cual concebido como un grupo homogéneo en el que se supone que participan personas con las mismas condiciones objetivas en cuanto a su capacidad para ganarse la vida. Las personas *baserritarra*s son sujetos económicos a los que hay que proteger. Se entiende que participan por igual en la cultura local y que son aislables en tanto que pueden ser estudiados en su conjunto en un lugar y en un momento determinado. Esto ocurre debido a que la cultura local es entendida como evidente, armónica y positiva.

Sin embargo, el análisis de los procesos productivos y formas de intercambio de las personas feriantes, incrustadas en procesos sociales, culturales e históricos, deja entrever, una pluralidad de sujetos económicos en distintas condiciones o posiciones objetivas en cuanto a su capacidad para ganarse el sustento. Esta complejidad ha de ser mostrada, por una parte, para tener una visión más próxima a las estrategias y formas productivas de los y las feriantes del mercado y, por otra parte, para poder entender los procesos económicos que allí suceden con cierta coherencia.

Lo que a continuación presentamos es, pues, la consecuencia de un trabajo descriptivo y analítico que busca reflejar la complejidad de realidades que confluyen en el mercado. Recordar que donde más fuerza tienen las categorías es en los modelos teóricos. Cuando tratamos de demostrar su validez en los casos empíricos, nos damos cuenta de que los márgenes son escurridizos y que es difícil de definir quién es parte de tal o cual categoría. Consciente de ello, proponemos la siguiente categorización minuciosa, pero entendida siempre de forma abierta: hortelanas, agricultores, neorrurales, intermediarios, trabajadores asalariados (rurales y no rurales) y ambulantes.

Hortelanas. Los principales rasgos distintivos de las hortelanas son que su producción no está completamente orientada al mercado, y que el modo de ganarse el sustento no se basa en el mercado. Claro está que el grado de penetración de mercado varía de una hortelana a otra: desde las que poseen producciones con invernaderos, hasta las que producen para el autoconsumo y sólo traen al mercado alimentos sobrantes.

[5] Las personas clasificadas como *baserritarras* pagan al año 9,52€ por mesa. Por otro lado, a los comerciantes se les aplica otro sistema de impuesto: cuota trimestral y por metro cuadrado. Según la dimensión del puesto, los comerciantes pagan desde 50€ hasta más de 300€ por trimestre. Datos correspondientes al 2011.

Las hortelanas son mayormente mujeres de edad media y avanzada (55-75 años), vascoparlantes y que viven en pueblos y aldeas de la comarca del Goierri de 120 a 600 habitantes. Hoy en día, conforman el grupo de feriantes con más puestos en el mercado, con más del 35%.

Su red de distribución se basa mayormente en los mercados de la comarca del Goierri, e incluso un grupo considerable se limita a acudir al mercado de Ordizia. Provienen de familias campesinas y desde hace generaciones sus familiares han acudido ocasionalmente al mercado: son ya la tercera y cuarta generación de la familia que acude al mercado y llevan reuniéndose en el mercado los últimos 30 o 40 años.

La tierra que poseen y trabajan es de herencia familiar: pequeñas parcelas de tierra, cerca del caserío o de la casa, aunque la mayoría de ellas posee más terreno sin explotar. Cuando necesitan alguna que otra ayuda puntual, acuden a las hermanas o a otros miembros de la familia extensa. Estas ayudas puntuales no se remuneran en dinero. En los últimos años, ha habido más de un caso de hijas e hijos que han vuelto a las labores del caserío por motivos de desempleo.

Las familias campesinas no basan su sustento únicamente en la comercialización de su producción. Estas familias han desarrollado otras vías que se apoyan en la división sexual del trabajo[6]. La hortelana es la principal responsable de la huerta además de encargarse de los trabajos de la casa, del cuidado de la familia, así como de algún que otro empleo remunerado. Las hortelanas que tienen cónyuge, por su parte, se benefician del trabajo asalariado fuera de la agricultura. El trabajo de la huerta queda como complemento del salario masculino. Los jornales obtenidos fuera de la agricultura doméstica han permitido a muchas familias conseguir una pensión.

Las nuevas tecnologías de agricultura han influido en las técnicas de explotación de la tierra de las hortelanas. Normalmente labran la tierra con herramientas manuales y sin ayuda de tractores. Son, por tanto, explotaciones de pequeña inversión de capital, sobre todo porque en muchos casos no hay siguiente generación que continúe con el trabajo de la tierra.

La producción de las hortelanas depende de la productividad de la cosecha y de las variaciones del clima. Ofrecen en sus puestos una variedad de 4-5 alimentos (hortalizas, legumbres y alguna fruta de temporada)[7]. Todos los productos tienen formas y tamaños irregulares y se presentan en el puesto llenos de tierra y raíces. Además, algunas ofrecen pequeñas cantidades de

[6] Entendemos por división sexual del trabajo, la forma en que se da la división del trabajo en cualquier sistema económico y la forma en que las cargas y frutos del trabajo mismo son compartidos, negociados e intercambiados entre los sexos dentro y fuera del hogar, y también entre los miembros del mismo sexo (Bossen 1989: 433).

[7] A continuación se detallan los alimentos que se pueden encontrar en este tipo de puestos. En otoño puerros, berzas, brócolis, acelgas, remolachas, borrajas, zanahorias, apios, alubias, calabazas, manzanas, uvas, peras y nísperos. En invierno cae la oferta y mayormente venden coliflores, berzas, brócolis, escarolas, puerros, manzanas y kiwis. En primavera ofrecen cebolletas, ajos frescos, lechugas, remolachas, espinacas, acelgas, apios, habas, guisantes y calabacines. En verano, el interior del mercado se llena de color con puerros, cebollas rojas, lechugas, berzas, acelgas, borrajas, zanahorias, lentejas, calabacines, pepinos, patatas, tomates, berenjenas, pimientos italianos, pimientos de Ibarra, etc.

huevos, quesos, leche de oveja, frutos secos, legumbres y especies micológicas. Algunas, entienden que poseen poca oferta y añaden a su puesto alimentos que no son de la propia producción. Un grupo considerable solo acude al mercado cuando es temporada de los productos que ofrece[8].

Los puestos de las hortelanas acostumbran a ser pequeños, muchos puestos son de una sola mesa, y las más grandes son de cuatro mesas. Sus puestos se confunden entre sí, ya que no delimitan demasiado formalmente los límites de un puesto a otro. Esto suele resultar confuso para el comprador, que en ocasiones no suele saber quién es la responsable de cada puesto. Adornan el puesto con manteles vascos que cubren la mesa. Los productos se muestran o bien encima de la mesa, dentro de cajas de plástico o bien dentro de cestas de mimbre.

Agricultores. La singularidad de los agricultores se basa en que su producción está orientada al mercado, y que ello supone su sustento; la agricultura es una profesión. Poseen explotaciones que rondan entre 5 y 10 hectáreas. Los agricultores del mercado adoptan muchas formas organizativas, pero las dos predominantes son la *agricultura familiar* y la *agricultura corporativa*. Se diferencian en la organización del proceso de producción, y en la relación entre trabajo y capital.

La mayoría de los agricultores desempeñan una agricultura familiar. Estos son dueños de sus tierras porque han obtenido la tierra por herencia familiar y, además, algunos de ellos han comprado terreno adicional para su producción. La explotación se organiza en torno al *baserri* o caserío, donde residen y trabajan los principales responsables. Por otra parte, unos pocos agricultores se dedican a la agricultura corporativa, comprando o alquilando la tierra y consolidando empresas agrícolas, lejos de sus viviendas.

Los agricultores son mayormente hombres y componen el grupo de mediana edad (40-60 años) del interior del mercado. Viven en la actualidad en pueblos medianos de Gipuzkoa de 4.000 y 11.000 habitantes, y hablan euskera y/o castellano. Muchos de ellos compatibilizaron en su juventud la agricultura con trabajos no agrícolas, y decidieron dedicarse exclusivamente a la agricultura tras el fallecimiento del padre. Hoy en día poseen aproximadamente el 12% de los puestos del mercado. Los que practican la agricultura familiar provienen de familias conocidas de larga tradición de agricultores. Son ya la cuarta y quinta generación de agricultores que acuden al mercado regularmente.

Los agricultores acuden a los principales mercados semanales de Gipuzkoa[9] al cual dedican la mayor parte de su producción[10]. Aún así, también distribuyen a mayoristas, como almacenes de alimentos, y a minoristas, como restaurantes y tiendas de alimentación. Los agricultores tienen abierta la vía de compra

[8] Es por ello que algunas no acuden entre los meses de enero a abril, y otras se ausentan entre julio y marzo.
[9] Como por ejemplo, al mercado de Tolosa, Hernani y Zumárraga.
[10] La mayor parte de la producción sale a la venta por medio de las plazas de mercado, según relatan los mismos agricultores. Hay que tener en cuenta, que a las plazas acuden además de consumidores finales, minoristas, tales como restaurantes, para hacer pedidos de mayor volumen.

directa en las explotaciones y algunos pocos se han lanzado a vender vía Internet.

El uso que hacen de las tecnologías es cada vez mayor: utilizan nuevas maquinarias y técnicas de producción cada vez más complejas. Con el fin de aumentar la productividad y reducir costes, estos agricultores se han introducido en la *espiral tecnológica*[11].

Por lo general, en estas explotaciones trabajan entre 2 y 10 personas. Las empresas de agricultura familiar, se basan en la explotación de la fuerza de la unidad doméstica. El caserío establece líneas de poder entre generaciones jóvenes y mayores, y entre herederos y no herederos. El responsable de la explotación y el futuro heredero son dueños de la explotación y tienen acceso a los medios de producción. Estos son los máximos responsables de las explotaciones y los únicos que consiguen un salario mensual del trabajo. Mientras tanto, los otros miembros de la familia proporcionan mano de obra tanto para la casa como para el trabajo de la tierra. Todos recalcan el trabajo gratuito o barato que realizan en las explotaciones y en los puestos del mercado las hermanas, madres y esposas de la unidad doméstica. En este contexto, las explotaciones agrícolas familiares son reacias a contratar trabajadores asalariados. Señalan que las condiciones de trabajo y el bajo salario, hacen que sea difícil aceptar este tipo de trabajo para una persona que no sea de la familia. Sin embargo, unos pocos agricultores del mercado sí que poseen trabajadores asalariados. El objetivo de la agricultura familiar es mantener la reproducción de la explotación agraria. Es decir, aumentar y/o consolidar la viabilidad de la explotación para futuras generaciones, por lo que se invierte y proyecta a largo plazo.

La tierra se explota de forma intensiva, y algunos han orientado su producción al monocultivo. La mayoría de agricultores compagina la venta de hortalizas con flores y plantas hortícolas. Aún produciendo a gran escala, los agricultores han aplicado procesos más flexibles que los estandarizados que imperan en la agricultura industrial. Luc Boltanski y Ève Chiapello (2002: 561-562) explican este proceso a través del concepto de *codificación,* precisamente para dar cuenta de los procesos de producción que posibilitan la mercantilización de la diferencia. Mientras que los sistemas estandarizados de producción, fabrican las mercancías de golpe y lo someten al mayor número posible de ejemplares absorbibles por el mercado, los agricultores que llevan a cabo procesos de codificación, descubren y enfatizan los atributos diferenciales del producto para hacerlo más singular. Por medio de la tecnología (invernaderos, regadíos

[11] Cochrane (1979 mencionado en Barlett 1989:350) desarrolla el concepto *treadmill of technology*, para referirse al siguiente proceso: las innovaciones tecnológicas aumentan la producción y reducen los costes. El primero que incorpora estas innovaciones tendrá una ventaja competitiva frente al resto. Los que no se adecuan en esta primera etapa, suelen ser dañados por el descenso de precios y, por ello, se ven obligados a afrontar las innovaciones por el simple hecho de sobrevivir. Al fin y al cabo, este tipo de agricultura comparado con otros modos de explotar la tierra necesita mayor capital por unidad de producción. Estos agricultores, además de tractores, necesitan maquinarias nuevas, invernaderos, almacenes y camiones. Para mantener las producciones que buscan, los agricultores necesitan todas estás inversiones tecnológicas. A falta de organizarse en cooperativas para compartir ciertas tecnologías, o bien para intercambiarlas en régimen de entre-ayuda, los agricultores han tenido que invertir grandes cantidades de capital. Sin ello, este tipo de agricultura sería muy difícil de mantener, teniendo en cuenta sobre todo que tienen muy poca mano de obra en las mismas. Del mismo modo, pero enfocándolo de otra forma, según la perspectiva del *treadmill of tecnology*, la base para poder hacer inversiones de capital a largo plazo es poseer grandes producciones. Los agricultores entran así en una espiral de la que es difícil escapar.

monitorizados, etc) han conseguido transformar la estacionalidad de los alimentos, ofreciendo tomates, lechugas y zanahorias casi todo el año. Sin embargo, en vez de concebirlos como productos estandarizados, han mantenido algunas características materiales (fertilizantes naturales...) y simbólicas (la tradición familiar…) que atañen al producto, para convertirlos en soporte de operaciones de marketing de valoración. Es así como algunos agricultores comercializan sus productos mediante certificados de calidad, como el *label* vasco. Pierden una parte del control sobre sus producciones, pero aumentan considerablemente su red de distribución.

Los puestos más pequeños de los agricultores son de 2 mesas aunque los más habituales son de 4 y 5 mesas. Se diferencian claramente los unos de los otros, bien porque delimitan los espacios entre ellos, bien porque contrasta la cantidad de producto que tienen o bien debido a la intención estética de sus puestos. Ofrecen productos que no son propios para completar su oferta y es en estos puestos donde se pueden encontrar productos más especiales tales como coles de Bruselas, rábano silvestre, apio o col Lombarda. Muestran el producto dentro de cestas de mimbre e incluso alguno estampa en los productos certificados de calidad. Además de las mesas que les ofrece el Ayuntamiento, la mayoría trae estanterías, tablas y adornos para completar el puesto.

Neorrurales. Los neorrurales del mercado han dejado su oficio y su lugar de residencia para sacarse el sustento en y por el campo. La expresión neorrural se utiliza para referirse al fenómeno de instalación en el campo de un colectivo mayoritariamente joven y procedente de zonas urbanas (Nogué i Font 1988: 145). Estos ponen en valor la naturaleza y promueven otras formas de relacionarse con ella. Buscan un cambio integral en su modo de vida: quieren trabajar, según ellos, de manera más placentera, más humana y más autónoma. En definitiva, conciben de otra forma el valor del trabajo, del tiempo, de las relaciones, de las costumbres alimenticias, etc.

Los neorrurales se organizan en diversas formas asociativas: hay los que lo describen como una asociación; otro habla de comunidad; y otro de iniciativa individual. Representan el 6% del mercado, aunque durante el tiempo del trabajo de campo, su número se ha duplicado. En la actualidad, en el mercado participan cuatro neorrurales con un puesto cada uno.

Son hombres y componen el grupo más joven del interior del mercado. Rondan entre los 30 y 45 años y son vascoparlantes y/o castellanoparlantes. Viven en zonas rurales de centros urbanos. La mayoría proviene de la capital Donostia.

Acuden a los mercados más importantes de Gipuzkoa y también a aquellos que se celebran en los barrios de Donostia. Son habituales en los mercados ecológicos de la provincia, ya que producen o comercializan con certificados de producción ecológica.

Los neorrurales alquilan o compran el terreno para la producción. En el caso de las asociaciones comunitarias organizan el trabajo mediante equipos de

trabajo, mientras que los proyectos más individuales sacan el trabajo adelante por si mismos.

Practican una agricultura extensiva y ecológica, y eso es lo que distingue su producción. Se desea controlar todo el proceso de producción, y es por ello que le dan importancia a la venta directa. Luego, su red de distribución se basa principalmente en las plazas de mercado y en espacios donde pueden desarrollar otras formas de venta directa: vía Internet o cestas de productos ecológicos en cooperativas de consumo. Aunque no sea su primera opción, algunos venden también en tiendas o restaurantes.

Ofrecen hortalizas, flores y productos elaborados por ellos mismos, como panes, magdalenas, galletas, bizcochos y quesos. Disponen de dos mesas donde ofrecen alimentos de temporada.

Las hortalizas se exponen en cestas de mimbre y los productos elaborados encima de manteles vascos. Algunos envuelven el producto elaborado, mayormente de repostería, en papeles de papel reciclado, con su correspondiente certificado e información de la elaboración del producto.

Intermediarios. Los intermediarios son las personas que compran el producto al por mayor, para después venderlo en el mercado al por menor. Estos comercializan diversos productos, aunque mayormente se dedican al sector de la alimentación. Podemos distinguir tres modalidades: la mayoría se dedica a la venta de *alimentos estandarizados* [12] ; otros se dedican al comercio de *productos locales o de denominación de origen vasco* y unos pocos venden *productos de sus pueblos natales*[13].

Representan el 33% de los puestos del conjunto del mercado. Los intermediarios son mayormente hombres y componen un grupo de feriantes diversa en edad. Residen en pueblos grandes de Gipuzkoa que rondan entre los 5.000 y 19.000 habitantes: muchos viven cerca de Ordizia. La mayoría hablan castellano aunque el grupo que se dedica a la venta de productos locales o de denominación de origen vasco, se expresan en euskera mayoritariamente. La generación más joven de intermediarios también se expresa en euskera.

Aunque la mayoría tiene empresas familiares su organización es muy diversa. Lo más habitual es que el puesto se componga por los cónyuges y/o el hijo varón como predecesor del negocio. En cada puesto hay entre dos y cinco feriantes de distintas generaciones, que pertenecen a la familia extensa.

Los más veteranos llevan acudiendo al mercado de Ordizia desde hace 30 o 40 años. Son puestos claramente masculinos: los hombres negocian los productos al por mayor; son ellos los titulares de las empresas; son los apellidos de los

[12] Producidos de golpe y sometidos a la reproducción idéntica del mayor número posible de ejemplares absorbibles por el mercado (Boltanski y Chiapello 2002: 561).
[13] Hay dos intermediarios que se dedican a comerciar con «productos fuera del sector de la alimentación»: uno al comercio de utillaje y zapatos para el trabajo del campo, y el otro a vender y afilar herramientas.

hombres los que ponen nombre a la empresa; ellos son los interlocutores con las instituciones, etc.

El comercio de los estandarizados se basa en los siguientes productos: hortalizas y frutas; dulces y encurtidos; pescados; herramientas y zapatos. La mayoría de los intermediarios del mercado, un 31% aproximadamente, se dedica al comercio de hortalizas y frutas estandarizadas provenientes de la agricultura industrial. Los intermediarios están fuera del proceso de producción, y solo participan en la distribución. Al comprar producto al por mayor, logran establecer precios competitivos. Tienen una oferta amplia y variada durante todo el año. Además de tener el tipo de producto que ofrecen tanto agricultores como hortelanas, venden también cítricos, piñas, plátanos, fresas, melocotones, aguacates, alcachofas, espárragos, berenjenas o champiñones. Por temporadas, acostumbran a hacer ofertas especiales de algunos productos[14].

Por otra parte, un 16% de los intermediarios se dedica al comercio de *productos locales o de denominación de origen vasco*. Comercializan quesos, huevos, mieles, membrillos, legumbres y especies micológicas. Para conseguir dichos productos tienen suministradores varios y especializados. Casi todos los productos tienen certificados de calidad y denominaciones de origen. Justamente, comercian con productos considerados singulares, ya que son el resultado de *procesos de codificación* (Boltanski y Chiapello, 2002:561-562). Es decir, procesos de producción que buscan otorgar valor al producto.

También están los que se dedican al *comercio de diáspora*, a través de la venta de productos de su pueblo de origen. La base de este comercio es mantener los contactos de parentesco y capitalizarlos. Han mantenido las redes en sus regiones de origen, y esto les asegura ventajas económicas. Al fin y al cabo, estas relaciones les permiten excluir de la competencia de ciertos productos a los comerciantes locales, que por lo común no tienen acceso a redes de esa naturaleza (Plattner 1989:249-250). El comercio de diáspora es entonces una ventaja competitiva, ya que han conseguido establecer redes cercanas para productos lejanos.

Los modelos económicos que desarrollan los intermediarios necesitan, por lo general, mucho capital. Precisan de camiones y almacenes para transportar y guardar el producto. Además, los intermediarios tienen una red de distribución amplia y múltiple. Acuden a la gran mayoría de los mercados semanales de Gipuzkoa. Además, muchos de los intermediarios poseen tiendas propias en pueblos y ciudades de Gipuzkoa[15]. En este sentido, y según el volumen del negocio, hay desde quienes se arreglan con la fuerza de trabajo de la unidad doméstica hasta los que tienen contratados 14 trabajadores.

Los intermediarios son los que tienen los puestos más grandes del mercado y siempre hay más de un trabajador por lo que puede atender a más de un cliente al mismo tiempo. Si bien los puestos que se dedican al comercia de

[14] Ofrecen tomates, pimientos, alcachofas, lechugas, zanahorias, cebolletas, puerros, calabazas y calabacines.
[15] Estos comercios están en Ordizia, Legazpi, Bergara, Zumarraga, Oñati, Donostia, Lazkao e Irun.

productos estandarizados tienen un aspecto muy industrial[16], los puestos que se dedican a productos locales o de denominación de origen y al comercio de diáspora, tienen una intención estética clara: dotar al producto de un imaginario que haga referencia a la cultura de procedencia.

Trabajadores asalariados. Los trabajadores asalariados que participan en el mercado de Ordizia se caracterizan por vender su fuerza de trabajo para trabajar en el campo o para trabajar en la venta. A grandes rasgos, se caracterizan por no tener suficiente tierra o capital para ganarse el sustento de forma autónoma, y no pueden tomar decisiones sobre los procesos productivos ni sobre los objetivos de negocio.

La mayoría de los intermediarios y algunos pocos agricultores contratan a trabajadores asalariados para poder llevar a cabo su modelo de empresa. Se hace una elección diferenciada de la fuerza de trabajo según su sexo, etnia y clase para cada tipo de trabajo. Los *trabajadores agrícolas* se ocupan principalmente de la agricultura, y además, se encargan de preparar y desmontar el puesto, transportar alimentos y plantas, vender plantas hortícolas. También ayudan en la compra cuando el dueño del negocio hace de intermediario con algún producto.

Los trabajadores agrícolas son hombres migrantes de unos 30 a 45 años, que viven en el mismo espacio de producción. Conviven con otros trabajadores en una casa cuyo propietario es el dueño de la explotación. Trabajan a jornada completa y con disponibilidad y flexibilidad de horarios. Cuando el trabajo decae vuelven a sus países de procedencia. Hay que señalar que pocos propietarios reconocen que contratan a trabajadores agrícolas.

La *confianza* es la cualidad que busca el dueño del negocio en sus empleados. Confianza significa que ambas personas que establecen una relación creen en la verdad de las afirmaciones e intenciones del otro, de manera que no hay que dejar por escrito o establecer de manera explícita frente a terceros las condiciones del acuerdo laboral (Narotzky 2004:283). En esta relación, el dueño exige disciplina, respeto, entrega, disposición, trabajo duro, disponibilidad y lealtad. A cambio, el dueño afirma que ofrece un trabajo indefinido, un salario aceptable y una casa lindante con la suya. Considera que él les da un buen trato, los protege e incluso les hace favores.

Las *trabajadoras comerciales* son mujeres vascoparlantes de la comarca de entre 40 y 50 años de edad que se dedican exclusivamente a la venta de hortalizas. Se valora que las trabajadoras sean mujeres, por su supuesta destreza para la venta y el cuidado del producto, que hablen euskera y sean de la misma cultura local. Estas trabajadoras no viven en las zonas productivas e incluso mantienen cierta autonomía y distancia entre su vida privada y su trabajo. Su jornada parece que está más establecida, reducida y concretada que en el caso de los trabajadores agrícolas.

[16] Utilizan tenderetes de hierro y listones de madera, y cuando llueve utilizan unos plásticos para cubrirse. En ellos no hay apenas ornamentación y los productos se presentan dentro de cajas de plástico.

Las relaciones de confianza entre el dueño y las trabajadoras, tiene un componente paternalista. El dueño siente que las cuida y que ellas anteponen los beneficios de la empresa a los suyos. Son relaciones de afecto donde la trabajadora debe mostrar obediencia, buena fe, amabilidad, etc.

En definitiva, en ambos casos, observamos relaciones de producción donde los sentimientos y las interpretaciones de los empresarios son los elementos que mantienen la relación de trabajo. La confianza sitúa las relaciones de producción en un terreno arbitrario, y construyen una fuerza laboral fragmentada donde ningún trabajador parece estar en la misma relación objetiva con el empresario (Narotzky 2004: 284-285).

Los trabajadores asalariados trabajan en negocios de gran envergadura y, por ello, solo los encontramos en negocios de intermediarios y explotaciones agrícolas. Justamente en aquellas grandes producciones donde o bien la mano de obra familiar o la de los socios no es suficiente, o se requiere de más.

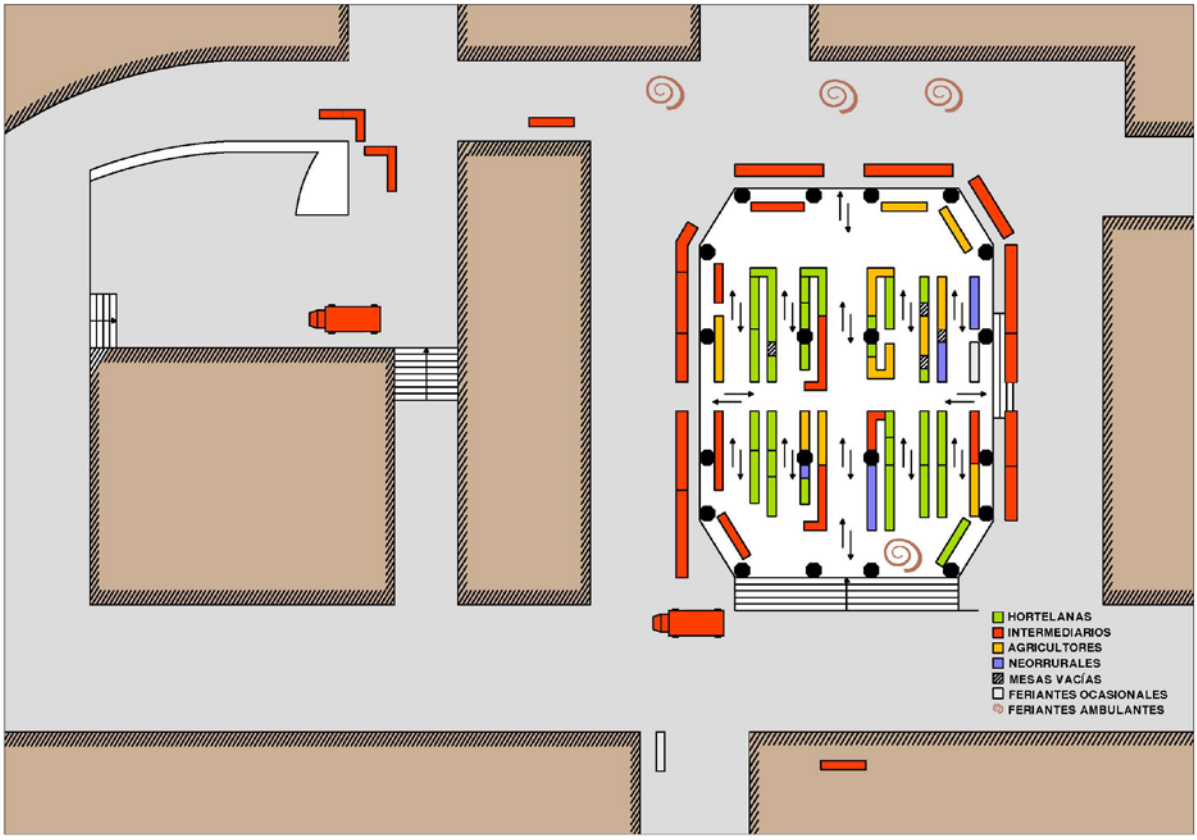
Feriantes ambulantes. Los feriantes ambulantes son aquellos que sin tener puesto entran en el mercado para vender productos manufacturados: complementos de ropa, juguetes y herramientas. La estrategia de estos feriantes consiste en vender productos manufacturados en un espacio dedicado a la venta de alimentos.

Su comercio no está regulado, muchos de ellos viven en condiciones irregulares y, además, su actividad está perseguida. Esta posición inestable dificulta el estudio de este grupo. Poco podemos decir sobre la procedencia del producto que venden, sobre su lugar de residencia o sobre cómo organizan su forma de comercio.

Es habitual ver una división sexual del trabajo en el caso de los feriantes ambulantes. Venden productos de plástico, metal y tela mayormente. Las mujeres (entre 20 y 40 años), acuden al mercado con sus hijos menores y en grupos de tres o cuatro personas aproximadamente, y se dedican sobre todo al comercio de pañuelos. Hablan entre ellas en lengua andina y utilizan el castellano para interactuar con los posibles clientes. Los feriantes ambulantes hombres (entre 30 y 50 años) comercian individualmente, moviéndose de un lado a otro en el mercado. Venden básicamente herramientas, paraguas y juguetes varios. Hablan entre ellos en árabe pero utilizan el castellano y algunas palabras en euskera para interactuar con los posibles clientes.

Tanto el vendedor como el comprador tienen interiorizado que la compraventa en este tipo de comercio se basa en la negociación. Es habitual que las mujeres canten los precios y eso aviva la curiosidad y las ganas de negociar de las personas que les rodean. Este tipo de comercio impulsa la interacción entre vendedor y comprador: o bien el feriante interactúa con el comprador o es el comprador quien comienza a regatear al feriante.

Reconstrucción de los puestos del mercado según la categorización propuesta



3.4. Los procesos económicos del mercado

En este apartado describiremos la forma en la cual los y las feriantes se involucran en distintos procesos económicos. Para ello, conviene recordar, que nos acercamos a la vida material desde los movimientos y las relaciones (Polanyi 1957:293). Es desde esta perspectiva que analizamos los comportamientos económicos de las personas feriantes: qué objetivos guían la producción, con qué recursos y medios cuentan, cómo organizan el trabajo y qué estrategias utilizan son cuestiones esenciales. Del mismo modo, describiremos cómo, cuándo y por qué se decantan por un sistema u otro de formación de precios y medidas. Interesante observar también por qué establecen un tipo u otro de relaciones con los clientes. En definitiva, la aproximación etnográfica nos permite profundizar en los comportamientos económicos, plasmando a personas que toman decisiones, en lugar de mostrar gente que sufre procesos económicos que le sobrepasan.

Necesitamos explicaciones más integradoras que den cuenta de cómo saca la gente la vida adelante. Son las complejidades sociales, las categorías básicas del sistema económico, y estas deben reflejarse en el esquema analítico que utilicemos. Necesitamos construir un marco teórico más amplio. Parafraseando a Narotzky, la cultura no debería ser una manera fácil de obviar las cuestiones económicas: la cultura es un modo arduo de situar las cuestiones económicas en el marco más amplio de la reproducción social (2004: 310). En este apartado trataremos de ver las estrategias y las motivaciones que hay detrás de cada comportamiento y proceso económico.

3.4.1. Lógicas de producción

En el mercado se observan feriantes con distintas posiciones objetivas para sacar la vida adelante. No todas las personas poseen la misma capacidad de decisión dentro de los procesos económicos en los que participan. Algunas son dueñas de los medios de producción y deciden cuales serán los objetivos de la producción. Otras en cambio, no son dueñas de los medios de producción, venden su fuerza de trabajo y no tienen la facultad de decidir sobre cuestiones productivas.

Sin embargo, para analizar los procesos de producción, no sólo tenemos que tener en cuenta la *posición* desde la que toman parte en los procesos de producción, sino que hay que preguntarse cuáles son los *objetivos* que guían la producción.

Entendemos por objetivo a una lógica o filosofía de *praxis* que da sentido a los proyectos de la gente, a la voluntad que guían sus acciones (Narotzky 2010: 10). En este contexto, el análisis marxista utiliza la siguiente tipología para explicar las prácticas de los sujetos: *la lógica de la reproducción*, en la que el objetivo de la producción consiste en el consumo final de los valores de usos necesarios; y *la lógica de la acumulación*, donde el valor de uso aparece como un simple medio para el valor de cambio y el motivo de la acumulación (Narotzky 2004:229). Estas lógicas no son estáticas sino que se entrelazan dependiendo de las condiciones y necesidades de las personas feriantes. De este modo, dentro de procesos económicos guiados por lógicas de acumulación, hay personas que se guían por lógicas de reproducción. La relación de lógicas se da precisamente porque la fuerza laboral constituye el nudo donde se reúnen. Ambas lógicas forman parte del mismo movimiento y esto hace que sea posible una *plusvalía* (Ibídem: 231).

Nos encontramos con una realidad que es más compleja, ya que dentro de grupos sociales aparentemente homogéneos, las personas sostienen o participan en las relaciones económicas desde distintas circunstancias. El error sería pensar que todos los miembros de una unidad doméstica sostienen la empresa desde la misma lógica. Son las distintas posiciones objetivas dentro de una familia (diferencias de género, edad o derechos de herencia), las que posibilitan que el objetivo final de la empresa familiar sea la acumulación.

En este caso etnográfico se observa cómo el trabajo gratuito o barato realizado por mujeres en empresas agrícolas, posibilita la viabilidad y crecimiento económico de la empresa. Trabajo apenas reconocido e invisibilizado ya que se concibe dentro de un caserío aparentemente armónico y homogéneo, en el que las dimensiones de producción y reproducción comparten espacio. Justamente, en ese ámbito de proximidades cotidianas, es donde personas en contextos distintos de necesidad material y moral tienen que lidiar con responsabilidades afectivas y contractuales, moviéndose entre el interés y el cuidado o entre el mercado y la reciprocidad (Narotzky 2001:72-77).

A continuación se propone un análisis de las lógicas que imperan en el mercado a través del estudio de las empresas, y no de las personas feriantes como individuos.

3.4.1.1. Modelos de empresas que tienen como objetivo la lógica de la acumulación

Los objetivos de la mayoría de los agricultores y de los intermediarios son acumular beneficios a corto y largo plazo, y tener una empresa viable para en un futuro poder dejársela a la siguiente generación, o poder venderla a otros. Es por ello, que ambos han apostado por modelos de producción intensivos y grandes redes de distribución.

La gran mayoría de los negocios de los intermediarios han desarrollado vías para expandir el negocio y por ello han invertido capital y han contratado fuerza de trabajo fuera de la unidad doméstica. Las empresas agrícolas, guiadas por la misma lógica, han apostado por una agricultura productiva: introduciendo en sus campos tecnologías para aumentar la productividad, y mecanizar y automatizar, algunos trabajos como el riego. Invernaderos, tractores, fertilizantes… son habituales en estas explotaciones. Sin embargo, pocos son los que han decido aumentar la productividad introduciendo fuerza de trabajo fuera de la unidad familiar. Este hecho les impone límites productivos. Este tipo de organización agrícola se basa en el caserío: un modelo de organización agrícola en el cual la vida y el trabajo, la reproducción de la fuerza de trabajo y la producción, están entrelazadas.

En ambos casos los negocios se basan en la cooperación intergeneracional y es por ello que son empresas que se proyectan, organizan e invierten a largo plazo. Cuentan con que el heredero continuará con la empresa familiar. Los responsable actuales de los negocios, no sólo tienen que invertir capital económico, sino que deben transmitir al heredero saberes sobre el trabajo agrícola o comercial, es decir, es necesaria una inversión de capital cultural.

3.4.1.2 Modelos de empresas que tienen como objetivo la lógica de la reproducción

El modelo de producción de las hortelanas tiene como objetivo mantener un complemento salarial mediante una producción agrícola a pequeña escala, sin invertir a medio o largo plazo. El objetivo de las producciones de los neorrurales en cambio consiste en ganarse el sustento mediante una producción agrícola orgánica. Detrás de estos objetivos se observa la misma lógica de reproducción. Buscan la venta de un valor de uso que no puede ser utilizado por sus propietarios pero si intercambiado con el fin de obtener los valores de uso necesarios para el consumo (Narotzky 2004: 230).

Por ello, han desarrollado redes de distribución limitadas dando salida a casi la totalidad de su producción, y además, respetando el ciclo natural de las hortalizas y las frutas.

A pesar de sus diferencias, las producciones de los neorrurales y las hortelanas se pueden englobar dentro de la misma lógica. Los neorrurales han emprendido formas de ganarse el sustento a largo plazo mientras que las hortelanas, después de una larga tradición familiar, proyectan a corto plazo. Los primeros toman riesgos e impulsan otras formas de producir y vivir. Las producciones de las hortelanas buscan seguridad, y muestran desconfianza respecto a las innovaciones o a los cambios que se les quiera aplicar al mercado y a sus producciones. Sin embargo, los dos son procesos de

producción fuera de las lógicas de la acumulación, y nos enseñan otras formas de producir y vivir.

Por último tenemos a los y las feriantes ambulantes. Al igual que las hortelanas se mueven en un mercado sin regular, pero no tienen el respaldo institucional y político que poseen estas. Esto les lleva a tener que desarrollar su negocio de manera informal. Están en una posición muy difícil para ganarse la vida autónomamente, luego, sus circunstancias objetivas los sitúa dentro de la lógica de reproducción.

3.4.2. Sistemas de precios

El proceso de formación de precios es un aspecto importante a tener en cuenta a la hora de describir las dinámicas de un mercado. Autores como Dalton y Bohannan (1962) o Mintz (1961) han realizado estudios en este sentido. En el mercado, no todos los feriantes tienen el mismo sistema de precio. En este apartado describiremos cómo operan las fuerzas de la oferta y la demanda en el sistema de precios. También cómo, bajo la influencia de una variedad de factores sociales y culturales, incide en la fijación de los precios: la relación entre los feriantes y compradores, el estatus, normas tradicionales sobre el precio justo, o el deseo de no querer liquidar el producto rápidamente (ya que el mercado es también una fuente de entretenimiento y relación social). Analicemos con más detalle los sistemas de precios.

Las hortelanas, los agricultores, los neorrurales y algunos ambulantes son los que utilizan un *sistema de precio no visible*, es decir, no se muestra el precio del producto mediante etiquetas o carteles, y tampoco se canta. Para saber el precio del producto, la persona interesada tiene que preguntar directamente. Los únicos que utilizan un sistema de precio visible son los intermediarios y las mujeres feriantes ambulantes. Los primeros, utilizan etiquetas de precios y carteles de ofertas o de rebajas, las segundas visibilizan el precio de forma oral.

El sistema de precios no se limita a la clasificación de precios visibles y no visibles. Justamente, el proceso de formación se encuentra estrechamente relacionado con las lógicas de producción y con las formas de organización. Veamos cómo.

Los agricultores forman los precios en base a estrategias comerciales. Calculan los costes de producción y toman conocimiento de los precios de la competencia, fijando así los precios de sus productos. Una vez fijado el precio, se mantiene durante el resto de la jornada. Teniendo así un *sistema de precio estable* durante la jornada. Repiten esta operación día tras día en cada mercado. El agricultor no tiene necesidad de liquidar en un día todo el producto. Las grandes explotaciones y las extensas redes de distribución les permiten en cierto grado la posibilidad de establecer y mantener los precios en la plaza de mercado. Las mayores fluctuaciones de los precios dependen sobre todo de si es principio o final de temporada de algún producto concreto: al principio de temporada los precios se establecen relativamente altos, porque hay mucha gente que desea el producto; a final de temporada los precios acostumbran a bajar. Estas fluctuaciones y otras cuestiones relativas al precio

son consensuadas con el resto de agricultores que vende los mismos productos en reuniones informales en el mismo mercado.

Las hortelanas, en cambio, utilizan un *sistema de precio variable* durante la jornada. Intentan calcular exactamente la cantidad de alimentos que podrán vender en el mercado. Para ello valoran aproximadamente la compra que harán sus clientes habituales. Una vez hecha esta aproximación, se proveen de algo más de producto, dependiendo de las condiciones meteorológicas y las festividades. Vender todo el producto llevado a la plaza es un éxito para las hortelanas y para ello han desarrollado unas cuantas estrategias: fluctuar con los precios durante la jornada de mercado es la más destacable. Fluctúan dependiendo del cliente y de la hora, y de las posibilidades y necesidades que tengan de vender el producto: posibilidades de venderlo antes de que se estropee, necesidad de dinero en efectivo, la relación con el cliente, etc. Al dedicarse a productos perecederos, los productos que no se sacan al mercado, bien son para el autoconsumo, bien para regalos o bien se echan a perder. Además, en la fijación de precios también influyen creencias morales sobre el precio mínimo de un producto. Algunas prefieren regalar el producto a un cliente habitual o dejar que se eche a perder, antes que venderlo a según que precio.

Los neorrurales apuestan por un *sistema de precio estable*. Al producir ecológicamente[17] y no querer fluctuar los precios, necesitan buscar relaciones de equilibrio con compradores, que sólo pueden ser conseguidas a través de relaciones de largo plazo. Sus redes de distribución extensa ayudan a fijar un precio estable: mercados semanales, mercados ecológicos, cooperativas de consumo etc. Los neorrurales quieren elaborar un listado de precios de productos ecológicos, autónomo al del resto de feriantes, sobretodo debido a las diferencias en los precios con las hortelanas y los agricultores. A excepción de la venta de flores que suele consensuarse (al inicio y fin de temporada) con los agricultores.

Por último, los feriantes ambulantes utilizan un *sistema de precio variable*. Las mujeres, cantan el precio aunque luego están abiertas a negociar y personalizar. Los hombres negocian de forma directa e individual. A pesar de la creencia de que el regateo permite un mayor engaño en el precio, no hay ninguna razón para que esto deba de ser así. Es un medio bastante bueno para determinar un precio de mutuo acuerdo. Según Mintz (1961b: 34), la principal desventaja del regateo es que se necesita tiempo, conocimiento de los precios del mercado y habilidad para negociar. Cuentan que hace años, el regateo era una práctica general y normalizada en toda el mercado. Hoy, especialmente en puestos de agricultores, hortelanas, neorrurales y ambulantes la gente de cierta edad, siguen regateando. Y no solo se regatea el precio, también se regatea con la cantidad y calidad del producto. En los puestos de intermediarios también hay quien lo intenta, aunque con el *sistema de precio estable* solo se puede practicar en elementos distintos al precio. Dicho de otro modo, el regateo encuentra su lugar privilegiado en el *sistema de*

[17] Productos variados en tamaño y textura.

precio no visible, aunque hoy en día, es solamente entre los ambulantes donde esta práctica está más aceptada y normalizada.

Los intermediarios son los únicos que utilizan un *sistema de precio visible,* mediante etiquetas y carteles de precios. Todos tienen redes de distribución que les permite comerciar casi cada día, lo que les posibilita tener *precios estables*. Los precios están basados en estrategias comerciales, en cálculos de que producto tienen que sacar al mercado. En este sentido, existen estrategias conjuntas entre intermediarios para establecer unos precios mínimos y máximos.

3.4.2.1. Los sistemas de precios y las relaciones a corto y largo plazo

¿Cuál es la razón para que en ocasiones, un feriante y un comprador, prefieran buscar en el mercado una relación de corto plazo y de una sola vez, mientras que en otras ocasiones prefieren establecer relaciones personalizadas y de largo plazo con una persona específica? El hipotético mercado perfectamente competitivo de la teoría económica clásica parte de la premisa en la cual las personas atomizadas o autónomas participan en transacciones impersonales. Ni a los compradores ni a los vendedores les interesa establecer relaciones personales, ya que en cada transacción han de buscar la utilidad máxima. Sin embargo, las prácticas económicas cotidianas de la gente son distintas a este modelo. Seguimos estableciendo relaciones de largo plazo y esto afecta a nuestras transacciones. ¿Las personas que participan de este tipo de transacciones pierden dinero?; ¿cambian metas económicas por aprobaciones sociales?; ¿o es una práctica rentable económicamente? Veamos cómo ocurre esto en el mercado de Ordizia.

El comportamiento económico de las hortelanas se basa principalmente en las relaciones de largo plazo. Este tipo de transacciones tienden a ser personalizadas; cobran importancia la personalidad, la familia, la historia, la cultura, la situación económica, o las tendencias políticas o religiosas de la otra persona (Plattner 1989: 287). Son transacciones que no se limitan al lugar del mercado, ya que existen relaciones de amistad, vecindad o parentesco. En este contexto, algunas transacciones materiales se convierten en actos mecánicos y casi desapercibidos, mientras que otras transacciones sociales toman importancia. Las relaciones económicas inmersas en relaciones sociales tienen ventajas. Estas relaciones tienen unos impactos económicos claros. Por una parte, permite a la hortelana calcular el producto que venderá, aportando una seguridad económica. Por otra parte, el cliente sabe que la hortelana guardará el producto que desea, consiguiendo un trato de prioridad.

La práctica de guardar para su cliente puede impedir la venta al comprador del momento. Por encima de un beneficio a corto plazo, prioriza las ventajas económicas que le aporta el cliente de una larga relación. La hortelana premia a su cliente fiel. En este sentido, una práctica habitual de la hortelana es introducir en la bolsa más cantidad de producto, ofrecer las piezas con mejor aspecto o regalar de vez en cuando otros productos. Además, en festividades concretas del año, las hortelanas tienen frutos y plantas destinadas al regalo, como por ejemplo, muérdago o frutos silvestres. En el mercado hay productos que no se pueden comprar con dinero; estos, se regalan o se dan. Mauss

(1924) recalcó que un regalo obliga a que uno lo reciba, y sobretodo obliga a devolverlo, el cual produce a su vez una obligación similar. En nuestro caso, se podría decir, que el obsequio que hace el feriante al cliente va cargado de intenciones de reciprocidad: se le regala con la intención de que el comprador vuelva de nuevo. Al volver, el feriante, le volverá a obsequiar con tal o cual cosa, hecho que conducirá a una cadena de intercambios.

¿Qué consigue el comprador con esta relación? No consigue un ahorro en el precio del producto, pero equilibra el precio mediante la cantidad y calidad. A cambio tiene que comprar a la misma hortelana. Acudir a otro puesto tiene algo así como una sanción moral. Estas relaciones de largo plazo, de consecuencias económicas directas, son la expresión de condiciones, objetivos y lógicas económicas concretas.

Los neorrurales han creado otro tipo de relaciones económicas de largo plazo. Como las hortelanas, buscan el *equilibrio* por medio de las relaciones a largo plazo. La descompensación de precio que se genera en las compras semanales, se consigue ajustar en la corriente permanente de intercambios. La lógica productiva de los neorrurales apuesta por las relaciones de largo plazo, y en este sentido, su red de distribución responde a este objetivo: cooperativas de consumo, restaurantes o tiendas ecológicas.

Otro comportamiento económico distinto, es establecer relaciones económicas de corto plazo. Estas relaciones no exigen una implicación personal, y por lo general se destina poco tiempo para su ejecución. Además no conllevan sanciones u obligaciones morales para repetir la compra. En este sentido, permiten obtener la ventaja económica momentánea. Todas las personas feriantes tienen este tipo de relaciones, pero unos objetivos y organizaciones productivas desarrollan más este tipo de relaciones. El modelo de negocio de los intermediarios es el que más desarrolla relaciones económicas a corto plazo. La relación se da mientras dura la transacción económica y las demás variables sociales no tienen porqué influir en las condiciones de dicha transacción. Un sistema de precio visible ayuda a que se desarrolle este tipo de relaciones. Hacer ofertas especiales suele ser una estrategia para captar la atención de nuevos compradores. Sobretodo son ofertas que implican tener que comprar gran cantidad de producto.

Todos los feriantes tienen simultáneamente relaciones a largo y corto plazo con los clientes. Se destacan los agricultores por desarrollar ambos tipos de relaciones. Por una parte, intentan conservar la clientela de toda la vida, mediante diversas estrategias (regalos, trato personalizado etc). Los agricultores en general, son personas con gran autoridad en el mercado. La gente conoce que provienen de largas tradiciones agrícolas y son respetados por ello. Pero al mismo tiempo, quieren dar salida a la cantidad de producto que tienen mediante relaciones de corto plazo y para ello no dudan en apostar por precios competitivos.

Las políticas institucionales para el fomento del mercado de Ordizia tienen en cuenta estos dos tipos de relaciones. Las políticas que impulsan las relaciones de largo plazo son, por ejemplo, las campañas de sensibilización, las mejoras

en aparcamientos, la puesta en valor de la labor de las hortelanas y agricultores etc. Las políticas que impulsan las relaciones de corto plazo son las campañas publicitarias del mercado de Ordizia en guías turísticas, la organización de autobuses para conocer el mercado, ferias extraordinarias, impulsar servicios destinados al visitante etc.

3.4.3. Sistema métrico

Hoy en día, no hay en el mercado, ningún inspector que regule las medidas, que establezca los precios y controle la calidad. Si bien en el pasado el Ayuntamiento regulaba el mercado (estableciendo el peso, la medida oficial, estableciendo precios máximos, tomando medidas contra las estafas, etc.), hoy en día deja que cada puesto tome sus decisiones. Sólo los intermediarios tienen que respetar algunas obligaciones comerciales. Cada cual decide que sistema de medida utilizar.

En el mercado se utilizan medidas estandarizadas para medir los alimentos y demás productos. Si bien el uso de la báscula es general también se utilizan otros sistemas de medición, tales como, la docena, la unidad, el ciento, el manojo o el puñado[18]. Estos últimos tienen precios aproximados y flexibles que se van concretando por el trato con el cliente o por la necesidad de venta. Además, a diferencia de la báscula, hacen referencia no sólo al peso sino al tamaño, calidad, textura, color etc.

Una vez más, hemos observado cómo las formas de producción están estrechamente ligadas al sistema que se utiliza para medir la mercancía. Se detecta que las hortelanas y los neorrurales utilizan en mayor grado diversos sistemas de medición para responder a sus necesidades productivas, es decir, para dar salida a productos heterogéneos en tamaño, forma, calidad, textura, etc. Una hortelana utiliza la docena para medir incluso la manzana. Se venden por docenas las manzanas de Errezil clasificas en cestos según el tamaño[19]. El cliente habitual no tiene problemas para comprar por docenas la manzana, pero el cliente puntual duda sobre la transparencia de esta medida: acostumbrados a comprar la manzana al kilo, no es capaz de calcular la diferencia entre el kilo y la docena.

Los agricultores utilizan en mayor medida la báscula aunque también poseen alimentos que venden por unidad y manojo. Los precios de los productos vendidos por unidad o manojo están bastante establecidos. Sus piezas son más regulares en color, tamaño, textura y forma por lo que es más fácil establecer precios similares. Los agricultores además, poseen un tipo de medición que solo utilizan ellos en el mercado: la venta por cientos. Esta medida se utiliza para la venta de plantas hortícolas. El ciento también posibilita fácilmente dividir y multiplicar.

Los feriantes que más utilizan la medida del kilo mediante la báscula son los intermediarios. Venden al kilo, los alimentos que los neorrurales, hortelanas y agricultores venden por unidad o manojo. El comprador sabe que en estos puestos encontrará productos estandarizados y sabe que mediante la báscula

[18] Se venden por unidad las lechugas, berzas, coliflores, brócolis, cogollos, ajos y escarolas entre otros. A manojo, se venden por ejemplo, puerros, ajos tiernos, cebollas, cebolletas, remolachas, borrajas, achicorias, apios, acelgas, zanahorias y rabanillos.
[19] Según este hortelano es una tradición cultural vender la manzana de Errezil por docenas.

medirá por kilos el alimento. Al no haber mucha diferencia de un producto a otro, el cliente no tiene que reparar demasiado en la calidad del producto y además, mediante la báscula tiene la seguridad que el precio no variará de un cliente a otro.

Al fin y al cabo lo que se percibe del uso diferenciado de medidas es que mientras los productores le otorgan valor a la unidad, los intermediarios le dan valor al kilo, que es la medida en la que han conseguido el producto. El productor sabe bien que requiere el mismo esfuerzo una cebolla pequeña o una grande, y se entiende, que lo que quiere poner en valor es el trabajo realizado por cada pieza. Y no solo eso, mientras que el precio por kilo solo contempla los kilogramos de producto que tiene la pieza, las medidas de unidad, manojo o docena tienen en cuenta otras variables como el tamaño, el color, la textura etc.

La medida del puñado o *eskukada* se utiliza principalmente para el regalo, por ejemplo para el perejil. También hay elementos que no tienen una medida establecida, debido a que valen muy poco (Mintz: 1962) o porque han sufrido *desviaciones* (Kopytoff: 1986). Por ejemplo, el muérdago y las flores de San José. Cuando hablamos de *desviación* nos referimos a sacar un objeto de la esfera del obsequio a la esfera del intercambio mercantil. Como ya señalara Kopytoff el individuo tiene que decidir entre lo que es mercantilizable y lo que ha de dejarse separado. La cuestión es que cada vez, las reglas son menos claras y más abiertas a interpretaciones individuales (Ibídem:107). Por ejemplo, mientras que se regala un manojo de muérdago, no está consensuado cuál es la medida para la venta. Cada feriante decidirá individualmente qué hacer en cada situación.

4. Conclusiones, preguntas y contribuciones teóricas

Es hora de presentar las conclusiones del trabajo etnográfico, las nuevas preguntas que surgen y las posibles contribuciones del proyecto.

La perspectiva antropológica no debe caer en un romanticismo cultural a la hora de hacer una análisis económico. Esta investigación nos ha llevado a cuestionar y repensar conceptos tales como cultura, comunidad, tradición o campesinado, hecho que nos ha generado tensiones metodológicas, teóricas e ideológicas.

Las partidas del fondo europeo para el desarrollo rural, han posicionado el mercado de Ordizia como un mercado tradicional y rural. Un mercado compuesto por personas campesinas que están protegidas por las instituciones. Los y las *baserritarras* así, cumplen una doble función: por una parte, su comportamiento económico ligado a lo rural atrae ayudas económicas, por otra, su concepción en la cultura local las convierte en personas auténticas vascas, aquellas que han podido salvaguardar los rasgos comunes de la comunidad.

Se inventa de este modo, la tradición del mercado como ese lugar idílico donde las personas *baserritarras*, propietarias de tierra, sin dependencias

económicas, trabajaban libremente y bajan semanalmente desde sus caseríos a Ordizia para vender sus productos. Hay una recreación histórica de un «campesinado superior» y un olvido explicito a otras personas campesinas no propietarias de tierra, ni herederas. Se activa ese mito de un estado económico primitivo más feliz. Precisamente porque como señala Williams, la idealización de un pasado ordenado y feliz, es la respuesta que se le da a la necesidad de estabilidad del presente (1973:74). La idea de viajar a través del pasado se hace explicita en el mercado. Un pasado seleccionado, ideal y también idealizado. La expresión concreta de las imágenes más atractivas posibles, o lo que Kirshenblatt-Gimblett califica como *distoria*, la historia tal como tendría que haber sucedido (2001: 61). La complejidad del pasado se simplifica. El mercado, que se caracterizaba por la versatilidad y la pluralidad de usos, pasa a principios de los 80, a servir para una sola cosa y a representarse de una sola forma. Todo aquello, que no corresponda con esta representación, es expulsado e ignorado de los discursos institucionales sobre el mercado.

Y de este modo, la dualidad de campesino *versus* comerciante, pasa a convertirse no solo en un marco para legislar, si no también en un marco para pensar y planificar la plaza. Creemos que estas categorías son inadecuadas, porque no son categorías basadas en casos empíricos o en aproximaciones descriptivas y analíticas, sino que son categorías ideológicas. Una planificación sobre el mercado no puede partir de unos conceptos que esconden divisiones internas, dependencias y desigualdades económicas, conflictos y mecanismos de poder. No se pueden obviar cuestiones de diferenciación social como tampoco pueden ser válidas en tanto que no den cuenta de las diversas estrategias que emprenden los sujetos del mercado. Es necesario aproximarse a los contextos económicos de estos sujetos, plantearse en qué basan sus decisiones productivas. Qué lógicas siguen, cómo se organizan o que estrategias emprenden, deben de ser preguntas esenciales para esta tarea. Es por ello, que se ha propuesto otra categorización [20] para aproximarnos al mercado que abre otros caminos para pensar el mercado.

A partir de la categorización propuesta, la etnografía ha constatado que hay una relación coherente entre las lógicas de producción, modos de producción, formas de organización, sistema de precio o sistema métrico. Hemos concluido que los modelos de empresa con lógicas de acumulación, son posibles en la medida en que en ella participan personas que se guían por lógicas de reproducción. Asimismo, se ha observado una correlación entre el modelo de economía y el género. Mujeres y hombres participan de distintas posiciones en los mismos modelos de empresa y por tanto sostienen el negocio desde distintas lógicas: la sostenibilidad de la vida está estructuralmente en manos de las mujeres (Pérez Orozco 2010:12). Este hecho posibilita a los hombres desarrollar modelos de empresa con lógicas de acumulación. Se observa una tendencia de masculinización del mercado debido al descenso de hortelanas y el ascenso de neorrurales. Otra tendencia que se detecta es el distanciamiento entre la residencia o el lugar de producción, y el lugar de mercado. Si el grupo de hortelanas decae, la distancia entre la producción y el mercado irá aumentando.

[20] Se ha descrito la siguiente tipología de comportamientos económicos: hortelanas, agricultores, intermediarios, trabajadores asalariados y ambulantes.

Es hora de abordar la hipótesis que habíamos marcado al principio de este viaje: ¿Es periférico el principio de mercado en las relaciones económicas de algunos grupos sociales? Dalton y Bohannan (1963) diferencian el *lugar de mercado* (el emplazamiento específico donde se encuentran un grupo de vendedores y compradores) y *el principio de mercado* (el modo transaccional de intercambio de mercado, el mecanismo que implica que las fuerzas de la oferta y la demanda determinen los precios de todos los factores de producción). Ellos sostienen que cuanto más importante es el lugar de mercado en un comportamiento económico, menor es la importancia del principio de mercado y viceversa. Esta etnografía constata empíricamente esta teoría. Observamos que aquellas personas que dependen de un solo *lugar de mercado*, son las que menos se guían por el *principio de mercado*, por ejemplo, las hortelanas que solo acuden al mercado de Ordizia. Pero la dependencia con el *lugar de mercado*, también tiene relación con lo incrustada que esté ese comportamiento económico con la gente de ese lugar. Tanto que podemos apuntar lo siguiente: cuanto más incrustada está una relación económica, con menos fuerza opera el principio de mercado y viceversa, cuanto menos incrustada está una relación económica, con mayor fuerza opera el *principio de mercado*. Sin embargo, esto no nos puede llevar a la idea superficial de pensar que la incrustación, es un comportamiento menos económico. El utilizar un sistema de precio oculto, personalizar las relaciones económicas o utilizar medidas no estandarizadas no son formas de deseconomizar o culturizar la economía. Pensamos que es justamente lo contrario. Estas personas, han encontrado en la cultura formas para poder desarrollar su economía. Personalizar la economía no es menos racional desde un punto de vista económico, sino que justamente son ideas creativas desarrolladas ante las desiguales posiciones objetivas de participar en economía.

Luego, echar mano de la cultura es otra forma igual de competente de hacer economía. Pero no solo lo observamos como medio de conseguir seguridad económica, sino que echar mano de la cultura puede ser una estrategia también para posicionarse en el mercado y conseguir beneficios. En esta dinámica situamos sobre todo a agricultores e intermediarios de productos localizados. Hemos visto como estos singularizan sus productos incrustándolos en la cultura y se apropian de la posición privilegiada que tiene la representación del *baserritarra*. Ellos son los originales, los auténticos, los incrustados. En el momento actual en el que nuevos sujetos como el neorrural pide un lugar en el mercado, está por ver cómo se transformará el concepto ideológico del *baserritarra* y qué nuevos conflictos creará.

La reciente posibilidad de comprar *on line* productos del mercado trae consigo nuevas preguntas: ¿de qué forma cambiaran los intercambios?; ¿habrá manera de establecer relaciones a largo plazo?; ¿cómo se gestionará la reciprocidad?; ¿cambiarán los sistemas de formación de precios?; ¿se modificará la concepción sobre el *baserritarra*?; ¿en base a qué criterios?; ¿cómo podría afectar esto a la concepción del mercado?; ¿qué nuevos conflictos, roces y estrategias desarrollarán los sujetos?

En definitiva, esta etnografía es un intento de aproximarnos a la complejidad económica que muestran los casos reales. Los comportamientos y procesos económicos que se han descrito son una muestra de una población viva que actúa sobre su realidad. No son una reliquia del pasado, ni tienen comportamientos precapitalistas o alternativos. Los comportamientos económicos que se observan en Ordizia, muestran que las economías reales no funcionan según su modelo, sino que más bien son moldeados en las prácticas cotidianas. Nada oscurece nuestra visión social tan efectivamente, decía Polanyi, como el prejuicio economicista (1957: 217). La perspectiva antropológica nos ayuda ver cómo las prácticas económicas están incrustadas en lo social. El enfoque antropológico posibilita alejarse de los paradigmas económicos para centrarse en casos reales. Al fin y al cabo, lo que se ha observado son algunas de las distintas maneras que tienen las personas de amoldarse a situaciones generales que les sobrepasan. El estudiar a gente concreta, nos permite alejarnos de los modelos económicos que tan lejos están de la práctica económica cotidiana. En este sentido, esta etnografía permite visibilizar gente sencilla que toma decisiones económicas desde distintas posiciones. Gente que de un modo u otro, *toma partido,* y desarrolla unas estrategias concretas en un contexto cultural, político y social determinado.

BIBLIOGRAFÍA

ABDERRAHMAN JAHREN, C. (2004). “Mercados del Norte y Sur del Mediterráneo. Una perspectiva socio-histórica” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

AGUIRRE SORONDO, A. (2009). “De Ferias y Mercados en Gipuzkoa” *Santa Ana Urtekaria.* Ordizia.

ANGLÍ, P. (2004). “El mercado y la articulación del territorio y la ciudad” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

APPADURAI, A. ([1986] 1991). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías.* Grijalbo. México.

APPADURAI, A. (2001). *La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización*. Trilce. México.

AZCONA, J. (1982). “La delimitación antropológica y etnológica de lo vasco y de los vascos” *Cuadernos de Etnología y Etnografía de Navarra*. nº40. Institución Príncipe de Viana. Pamplona

BACARIA, J. (2004). “La tramoya de los mercados” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

BARANDIARAN, J.M. (coord.). ([1990] 1999). “La alimentación doméstica en Vasconia” en *Atlas Etnográfico de Vasconia*. Etniker Euskalerria. Bilbao.

BARLETT, P.F. ([1989] 1991). “Agricultura industrial” en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.

BAUDRILLARD, J. ([1968]1969). *El sistema de los objetos*. Siglo XXI. México.

BELL, M. eta OSTI, G. (2010). “Mobilities and Ruralities. An Introduction” *Sociologia Ruralis, Journal of the European Society for Rural Sociology.* Julio. vol., 50. 3. Oxford.

BERNADAS, J. (2004). “Un viaje a los mercados” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

BENJAMIN, W. (1989). “La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica” en *Discursos Interrumpidos I*. Taurus. Buenos Aires.
[http://diegolevis.com.ar/secciones/Infoteca/benjamin.pdf]

BOHANNAN, P. eta DALTON, G. ([1963] 1965). *Markets in Africa. Eight subsistence economies in transition.* Anchor Natural History edition. New York.

BOLTANSKY, L. eta CHIAPELLO, E. ([1999] 2002). *El nuevo espíritu del capitalismo.* Akal. Madrid.

BOOTH, W.J. (1994). “On the Idea of the Moral Economy” *The American Political Science Review*. vol., 88. 3. Washington D.C.

BOSSEN, L. ([1989] 1991). “Las mujeres y las instituciones económicas” en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.

BOURDIEU, P. ([1980] 2008). *El sentido práctico*. Siglo XXI. Madrid.

BOURDIEU, P. ([1994] 1997). *Razones prácticas, sobre la teoría de la acción.* Anagrama. Barcelona.

BOURDIEU, P. (2000a). “Las formas del capital. Capital económico, capital cultural, capital social” en *Poder, derecho y clases sociales.* Desclee de Brouwer. Bilbao.

BOURDIEU, P. (2000b). Sobre el campo político. Presses Universitaires de Lyon.

BOURDIEU, P. eta WACQUANT, L. (2005). “El propósito de la sociología reflexiva” en *Una invitación a la sociología reflexiva*. Siglo XXII Editores Argentina. Buenos Aires.

BOURDIEU, P. (2006). *La lógica de los campos, entrevista a Pierre Bourdieu*. [http://pierre-bourdieu.blogspot.com.es/]

BRETON, V. (2009). “La deriva identitaria del movimiento indígena en los Andes ecuatorianos o los límites de la etnografía” en C. MARTÍNEZ (comp.). *Repensando los movimientos indígenas*. Flaxo Ecuador. Quito.

CAILLÉ, A. (1996). ”Salir de la economía” *Cuadernos de trabajo social*. 9. 143-152. Madrid.

CANCIAN, F. ([1989] 1991).“El comportamiento económico en las comunidades campesinas” en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.

CANCIAN, F. (1966). “Maximización como norma, como estrategia y como teoría: un comentario sobre las declaraciones pragmáticas en la antropología económica” en P. MORENO FELIU (2004) (comp.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica.* UNED. Madril.

CARDESÍN, J.M. (1997). “Miseria de la teoría…de la modernización: una revisión de algunos estudios sociológicos sobre el mundo rural contemporáneo*” Agricultura y Sociedad*. nº 84. Septiembre-Diciembre.

CASASSAS I SIMO, L. (1978). *Fires i mercats a Catalunya*. Edicions 62. Barcelona.

CASTELLANI, V. (2004). “Los mercados del Mediterráneo en el Tercer Milenio” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

CARO BAROJA, J. (1957). “Una Vieja ciudad: Vitoria” in *Vasconiana*. Minotauro. Madrid.

CARO BAROJA, J. (1969). “Un estudio de tecnología rural” *Cuadernos de Etnología y Etnografía de Navarra*. nº 1-2. Institución Príncipe de Viana. Pamplona

CARO BAROJA, J. (1991). *Los pueblos de la Península Ibérica: temas de etnografía española*. Txertoa. Donostia.

CHAYANOV, A.V. ([1925]1985). *La organización de la unidad económica campesina*. Nueva Visión. Buenos Aires.

CONTRERAS, J. et al. (2004). *Alimentos: la conquista humana*. Triptolemos. Barcelona.

CONTRERAS, J. (2004). “Mercados del Mediterráneo” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

COOK, S. eta DISKIN, M. (ed.) ([1975] 1976). *Markets in Oaxaca.* University of Texas Press. Austin.

CORAGGIO, J.L.(1999). “Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo” en *Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad.* Miño y Dávila. Buenos Aires.

DALTON, G. (1961). “Economic theory and primitive society” en *American Anthropologist.* Febrero. 63. Washington.

DE VALDEAVELLANO GARCIA, L. (1975). “El mercado: apuntes para su estudio en León y Castilla durante la Edad Media*”* en *Anuario de Historia del Derecho Español*. Universidad de Sevilla. Sevilla.

DELGADO, M. (2005). “Espacio público y comunidad. De la verdad comunitaria a la comunicación generalizada” in M. LISBONA (ed.). *La comunidad a debate. Reflexiones sobre el concepto de comunidad en el México contemporáneo*. Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas. Chiapas.

DORIA, I. (2002). *Plan de marketing estratégico para la promoción de la oferta ferial de Ordizia*. Getaria.

DURKHEIM, E. (1893). *La división social del trabajo*. Schapire. Buenos Aires.

EDELMAN, M. (2005). “Bringing the Moral Economy Back in...to the Study of 21st-Century Transnational Peasant Movements” *American Anthropologist*. Septiembre. 107. Washington.

ETXEGARAI, C. eta MUXIKA, S. ([1908]1983). *Ordiziako Monografia Historikoa.* Gráficas Aralar. Ordizia.

ETXEZARRETA, M. (1977). *El caserio vasco?*. Eléxpuru. Bilbao.

FRIGOLÉ, J. (1980) “El problema de la delimitació de l’objecte d’investigació o análisis en antropologia. Crítica d’alguns models emprats per a l’estudi de la Península Ibérica” *Quaderns de l’ICA*, nº2. Barcelona.

FRIGOLÉ, J. (2010). “Patrimonialization and the Mercantilization of the Authentic. Two Fundamental Strategies in a Tertiary Economy”, en X. Roigé; J. Frigolé (eds.), *Contructing Cultural and Natural Heritage. Parks, Museums and Rural Heritage.* Girona.

FRIGOLÉ, J. (2012). ”Cosmologías, patrimonialización y eco-símbolos en el Pirineo catalán en un contexto global” en *Revista de Antropología Social*. Otsaila. 21. Madrid.

GARMENDIA, P. (1999). “El abastecimiento de productos alimenticios en la antigua Villafranca. Ordenanzas Municipales” *Santa Ana urtekaria*. Ordizia.

GARMENDIA LARRAÑAGA, J. (2007). “El criado o morroi. Visión etnohistórica.”- Euskomedia. Eusko Ikaskuntza.

GALDOS MONFORT, A. (2008). *Villafrancatik Ordiziara, historiaz jositako bidea.* Eusko Ikaskuntza. Donostia.

GIMÉNEZ, C. (1990). “La polémica europea sobre la comunidad aldeana (1850-1900)” *Agricultura y Sociedad*. nº 55.

GODELIER, M. ([1974]1976). *Antropología y economía.* Anagrama. Barcelona.

GODELIER, M. ([1996] 1998). *El enigma del don.* Paidos. Barcelona.

GODELIER, M. (2000). “Acerca de las cosas que se dan, de las cosas que se venden y de las cosas que no hay que vender ni dar sino que hay que guardar. Una reevaluación crítica del ensayo sobre el don de Marcel Mauss” en P. MORENO FELIU (2004) (bild.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica.* UNED. Madrid.

HARVEY, D. (2004). “La acumulación por desposesión” en *El nuevo imperialismo*. Akal. Madril.

HARRIS, E. (2009). “Neoliberal subjectivities or a politics of the possible? Reading for difference in alternative food networks” *Area.* Marzo. vol., 41. Edimburgo.

HOLLOWAY, L. et al. (2007). “Possible Food Economies: Methodological Framework for Exploring Food Production-Consumption Relationships” *Sociologia Ruralis, Journal of the European Society for Rural Sociology*. Enero. vol., 47. Oxford.

KANAFANI-ZAHAR, A. (2004). “El mercado mediterráneo: la tradición sobre la mesa” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

KIRSCHENBLATT-GIMBLETT, B. (2001). “La cultura de les destinacions: teoritzar el patrimoni” *Revista d’Etnologia de Catalunya.* Noviembre. 19. Barcelona.

KOPYTOFF, I. (1986). “La biografía cultural de las cosas. La mercantilización como proceso” en A. APPADURAI ([1986] 1991). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías.* Grijalbo. México.

KORTA, K. (1983). “Nuevo plan de remodelación de la feria semanal de Ordizia” *Santa Ana Urtekaria*. Ordizia.

LIPOVETSKY, G. ([1983] 2003). *La era del vacío: ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Anagrama. Barcelona.

LÉVI-STRAUSS, C. ([1962] 1965). *El totemismo en la actualidad*. Fondo de Cultura Económica. México.

LÉVI-STRAUSS, C ([1958]1992]. *Antropología Estructural.* Paidos Básica. Barcelona

MALINOWSKI, B. ([1922] 2000). *Los Argonautas del Pacífico Occidental.* Península. Barcelona.

MARSDEN, T., BANKS, J.; BRISTOW, G. (2000). “Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development” en *Sociologia Ruralis*, *Journal of the European Society for Rural Sociology*. Urria. bol., 40. Oxford.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (1990). *Antropología Económica: Conceptos, teorías, debates*. Icaria. Barcelona.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (1966). “El otro desempleo: un sector informal”, en P. MORENO FELIU (2004) (comp.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica.* UNED. Madrid.

MAUSS, M. ([1924] 2007). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas.* Katz. Buenos Aires.

MEDINA, F.X. (2004). “Los futuros de los mercados: reflexión y prospectiva” en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

MINTZ, S. ([1959] 1982). “Sistemas de mercado interno, como mecanismos internos de articulación social” *Nueva Antropología*. Junio. 19. Mexico.

MINTZ, S. (1961a). “Pratik: Haitian personal economic relationships*”* en *Proceedings of the Annual Spring Meetings, American Ethnological Society*. Seattle.

MINTZ, S. (1961b). ”Standards of Value and Units of Measure in the Fond-des-Negres Market Place, Haiti” *Journal of the Royal Anthropological Institute*. Junio. vol., 91. London.

NAROTZKY, S. (2001a). *La antropología de los pueblos de España.* Icaria. Barcelona.

NAROTZKY, S. (2001). ”El afecto y el trabajo: La nueva economía entre la reciprocidad y el capital social” *Archipiélago Cuaderno de crítica de la cultura.* 48. Barcelona.

NAROTZKY, S. (2003). “Economía y cultura: la dialéctica de la antropología económica” *Quaderns de l’Institut Català d’Antropologia*. 19. Barcelona.

NAROTZKY, S. (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias.* Melusina. Barcelona.

NAROTZKY, S. (2010). "La economía social: conceptos teóricos y economía real. Una perspectiva antropológica" - *Slideshare* [http://www.slideshare.net/slides_eoi/susana-narotzky-la-economa-social-conceptos-tericos-y-economa-real] (2012/06/27).

NOGUÉ i FONT, J. (1988). "El fenómeno neorrural" *Agricultura y sociedad.* Abril-Junio. 47. Madrid.

OBIOS, I.; FERRER, P. (2004). *El mercado de la Boquería*. Salsa Books. Barcelona.

ORLOVE, B. S. (1986). "Ventas y trueques en el lago Titicaca: Un test para perspectivas alternativas", in H. VELASCO (bild.) ([1993] 1995). *Lecturas de Antropología Social y Cultural: La cultura y las culturas*. Cuadernos de la UNED. Madril.

OTAMENDI, X. (2011). "Bostehun urtean hutsik egin gabe" - *Berria* [http://paperekoa.berria.info/plaza/2011-03-29/038/001/bostehun_urtean_hutsik_egin_gabe.htm] (2011-03-29).

PALAU, P. (2004). "Colores, aromas y sabores de los mercados mediterráneos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

PÉREZ OROZCO, A. (2010). " Pensar en tiempos revueltos: Un seminario para profanas tras las Jornadas Feministas Estatales de Granada 2009" - *Economía Crítica y Crítica de la Economía*. [http://economiacritica.net/web/index.php?option=com_content&task=view&id=220&Itemid=38] (2010 septiembre).

PIRENNE, H. (1939). *Historia económica y social de la edad media.* Fondo de Cultura Económica. México.

PLATTNER, S. (ed.) ([1989] 1991). "Mercados y centros mercantiles" en *Antropología económica*. Alianza. México.

PLATTNER, S. (ed.) ([1989] 1991). "El comportamiento económico de los mercados" en *Antropología económica*. Alianza. México.

POLANYI, K. (2007) [1944]. *La gran transformación.* Fondo de Cultura Económica. México.

POLANYI, K., ARENSBERG, C.M. y PEARSON, H.W. ([1957] 1976*). Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Labor. Barcelona.

POLANYI, K. ([1977]1994). *El sustento del hombre*. Mondadori. Barcelona.

RIERA, A. (2004). "De los agoranomos al mostassaf. La inspección de los mercados y los controles de calidad en el Mediterráneo desde la antigüedad hasta los tiempos modernos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

ROSEBERRY, W. (1988). "Political economy" in *Annual Revieu of Anthropology*. vol., 17. Palo Alto.

ROSEBERRY, W. ([1989] 1991). " Los campesinos y el mundo" en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.

SCOTT, J.C. (1976). *The Moral Economy of the Peasant*. Yale University Press. New Haven.

SEPIC, L. (2004). "Estructura arquitectónica de los mercados mediterráneos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo.* Lunwerg. Barcelona.

TAYLOR, C. (1994). *La ética de la autenticidad.* Paidós. Bartzelona.

TERRADAS, I. (]1978]1993) “Realismo etnográfico. Una reconsideración del programa de Bronislaw K. Malinowski” in J. BESTARD (ed) *Después de Malinowski*, Tenerife, VI Congreso de Antropología

TERRADAS, I. (koord). (2011). *Antropología jurídica de la responsabilidad*. Andavira. Santiago de Compostela.

THOMPSON, E.P. (1971). “The moral economy of the English Crowd in the Eighteenth Century” *Past and Present Oxford Journal.* 50. Oxford.

THURMAN, A. W. (1937). *The folklore of capitalism*. Yale University Press. New Haven.

TÖNNIES, F. ([1887]1947). *Comunidad y Sociedad.* Losada. Buenos Aires.

WARMAN, A. (1976) … *Y venimos a contradecir. Los campesinos de Morales y el estado nacional.* Ediciones de la casa chata. México.

WILLIAMS, R. ([1973]2001). *El campo y la ciudad*. Paidos. Buenos Aires.

WOLF, E. ([1966]1971). *Los campesinos.* Labor. Barcelona.

WOLF, E. (1987). *Europa y la gente sin historia*. Fondo de Cultura Económica. México.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Emprendimiento a nivel local. La necesidad de una estrategia de cooperación para el desarrollo del territorio.

Santiago Cantarero Sanz y Ricard Calvo Palomares

Universitat de València

EMPRENDIMIENTO A NIVEL LOCAL. LA NECESIDAD DE UNA ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL TERRITORIO

Santiago Cantarero Sanz
Dep. Dirección de Empresas
Universitat de València

Ricard Calvo Palomares
Dep. Sociología
Universitat de València

Resumen

Los años de crecimiento económico basados en la construcción y actividades conexas ha supuesto el abandono de actividades tradicionales del ámbito rural y el trasvase de mano de obra del ámbito rural al urbano, provocando que el relevo generacional en estas actividades resultara casi inexistente. Este modelo de crecimiento centrado en el urbanismo, ahora fracasado, ha dejado un elevado número de trabajadores sin trabajo y, lo que es peor, sin expectativas claras de hacía donde orientar sus esfuerzos. Esta coyuntura, requiere la recuperación de políticas económicas activas orientadas al desarrollo del territorio y el diseño de proyectos para emprendedores que exploten estrategias de cooperación entre actividades económicas de diferentes sectores de actividad para promover el crecimiento económico y social desde una perspectiva sostenible. Consecuencia de diferentes trabajos y estudios realizados se pretende que esta comunicación evidencie la relevancia que estas políticas activas requieren sobre el territorio y la necesidad que las áreas de desarrollo local recuperen el protagonismo y capacidades necesarias para atender a la complejidad actual con la intención de promocionar el mismo a partir de sus potencialidades ociosas o infrautilizadas.

Palabras clave: desarrollo local, desarrollo rural, creación empresas, estrategias cooperación

Clasificación JEL: R11 Economía regional: crecimiento, desarrollo y cambios

1. La coyuntura económica actual.

Evaluar la situación de la economía española, *a groso modo*, evidencia la compleja y difícil situación en la que se encuentra y cómo las supuestas medidas para subsanar el declive de algunos índices clave de la economía se traduce en la provocación del declive de un elevado número de variables sociales.

La tasa de desempleo se sitúa por encima del 25% y se muestra resistente a bajar de esa situación. El bajo ritmo de crecimiento de la economía anima a la tasa de desempleo a perseverar en esta situación. Las modificaciones en la estructura fiscal animan a que este crecimiento se postergue y los excesos del sector financiero, traducidos en enormes provisiones por depreciación de los activos y por el aumento de los créditos morosos inciden sobremanera sobre la capacidad de crecimiento por la falta de dinero en el mercado, desviado a limpiar los balances de la especulación.

Este proceso vicioso que tiende a retroalimentarse una y otra vez (Myrdal, 1957), se intenta compensar a través de diferentes reformas estructurales, tendentes a reducir el volumen de gasto y endeudamiento y a generar incrementos de los ingresos del Estado para mejorar su financiación y facilitar la reducción del endeudamiento público. A nivel social, estas medidas, se constatan en una serie de recortes sociales que suponen una serie de alivios a las arcas del Estado pero que supone trasladar la carga del servicio del sector público al sector privado con los consecuentes copagos por la prestación. En cualquier caso, la finalidad de las acciones políticas centrales es intentar incidir sobre los aspectos macroeconómicos sin atender a su repercusión sobre el territorio, de manera que en algunos de ellos estas medidas resulten beneficiosas, mientras que para otros, por su estructura de gasto o por su trayectoria gestora en los últimos lustros, suponga un estrangulamiento más que evidente, trasladando esta situación agónica a instituciones de menor rango como ayuntamientos y mancomunidades, que padecen los excesos de otros amén de los suyos.

Como consecuencia evidente, la separación entre las necesidades de los territorios concretos con respecto a las políticas económicas centrales y autonómicas, requiere que los municipios tomen las riendas para buscar sus propias soluciones dentro de los límites que marca la normativa y la propia circunstancia que le rodea. Es decir, debería articular políticas activas que se engloban dentro del Desarrollo Local, que son las políticas propias de las situaciones de crisis profundas cuando las distancias entre gobiernos y ciudadanos se plasman como muy grandes.

2. La coyuntura económica futura.

Hacer previsiones de futuro en economía es una labor arriesgada, pero en ocasiones, y de forma basta, se puede intuir como podría ser este comportamiento. Los procesos de globalización y el constante crecimiento de economías antes denominadas emergentes y que se evidencian como auténticas fábricas, y que en población suponen más del 50% del total mundial

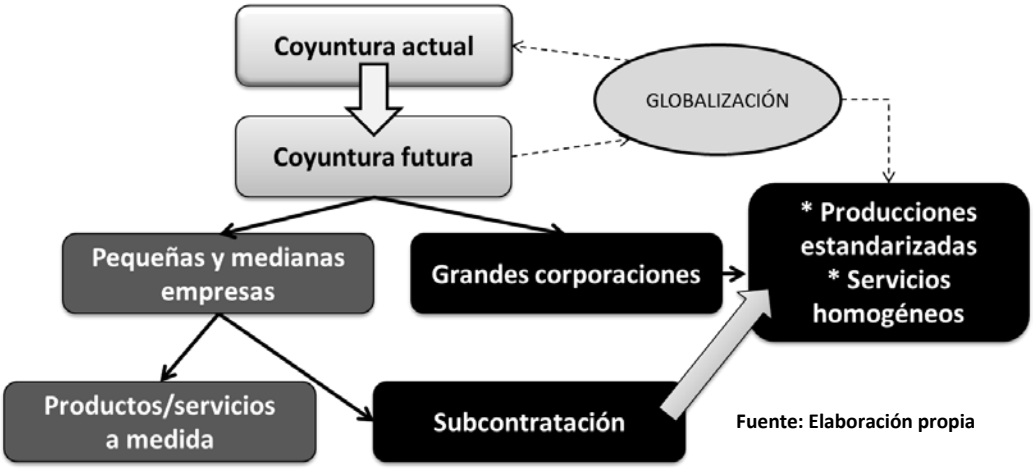
(China, India, Brasil, Rusia, México…), nos permite observar el nacimiento y crecimiento de macro corporaciones tendentes a la fabricación de productos a escala mundial.

Este tipo de empresas gigantes nacen con vocación de explotar sus ventajas en costes inundando el mercado mundial de productos baratos. Esta acción productiva y comercial genera rentas internas, dando lugar al crecimiento de la renta disponible de los habitantes de los países donde reside esa industria, que va acompasando su crecimiento. A partir de ese momento y por dos vías diferentes se acentúa su crecimiento. Primero, el crecimiento externo atendiendo al mercado mundial y, en segundo lugar, se produce un incremento de la demanda interna, que da lugar a un mayor desarrollo económico y necesidad de tamaño productivo. Estos crecimientos simultáneos junto con el elevado número de población que existe en estas "nuevas" economías capitalistas, da lugar a estas inmensas corporaciones.

Frente a estas empresas, *born global* en muchas ocasiones, situadas en economías en crecimiento mientras la crisis desacelera y endeuda a las economías "avanzadas", los gobiernos de los países "ricos" sometidos a situaciones de decrecimiento articulan reformas para salir de esta situación y compensar su situación mundial, ya que las economías domésticas solo se pueden entender en el contexto en el que compiten, por lo que las decisiones políticas del gobierno central tienen que ir en consonancia con el ámbito en el que se relacionan, y que en este caso es el mundial. Por este motivo, la lejanía entre gobiernos y territorios resulta más evidente,

Frente a estas macro empresas se encontrarían un elevado número de empresas pequeñas y medianas que podrían optar por dos tipos de comportamiento diferenciados (Ver figura 1). Por un lado estarían aquellas que se dedicarían a la realización de productos o la prestación de servicios adecuándolo a las peticiones del cliente final y que serían empresas que actuarían vía diferenciación. Para que éstas fueran sostenibles, deberían venir acompañadas de acciones de innovación tanto en producto como en procesos que reportaran al cliente un producto único que no pueden ofrecer las empresas actuantes mediante grandes lotes de productos homogéneos.

FIGURA 1. Posibles comportamientos empresariales futuros.



Fuente: Elaboración propia

Dentro de las empresas pequeñas y medianas también se encontrarían un conjunto de empresas que actuarían como subsidiarias de las grandes corporaciones, por lo que actuarían vía costes realizando algún subproducto o prestando actividades de servicios dentro de este argumento competitivo.

3. La necesidad del desarrollo local. Un breve repaso terminológico

Intentar intuir cómo se va a comportar el futuro de la economía es complejo y, en muchas ocasiones, incierto. Pero sí parece más evidente, la distancia que se va imponiendo entre lo particular y lo global. Esta distancia es la que se debe compensar de alguna manera para que lo particular pueda aprehender su capacidad de desarrollo. Dentro de este ámbito particular se engloba el desarrollo local y sus políticas activas sustentadas sobre los recursos endógenos, las capacidades territoriales y la necesidad de entender el territorio como una unidad económica completa que compite con otras para poder sobrevivir (Cantarero *et al*, 2011).

Entender la relevancia de los recursos endógenos, los propios del territorio, no siempre es una tarea sencilla y más cuando el crecimiento territorial se ha asentado durante los últimos lustros en actividades muy concretas como la construcción y actividades comerciales e industriales vinculadas o condicionadas en mayor a menor medida por ella. Además, las orientaciones hacia lo próximo, hacia el desarrollo local coinciden con situaciones en las que el crecimiento económico deja de existir o se muestra insuficiente como para generar bienestar económico y social en el ámbito cercano.

Valcárcel (1990:78) establece que una de las causas para de la aparición del desarrollo local es la respuesta al “descenso de la inversión privada y la limitada expansión del funcionariado, que han puesto de relieve la importancia del desarrollo endógeno y el espíritu solidario de ciertas comunidades para el asociacionismo, la creación de empresas locales y el autodesarrollo”, por lo que el desarrollo endógeno debe entenderse como el impulso al desarrollo local “en base a su potencial endógeno y, en especial, para promocionar empresas generadoras de empleo en función de sus recursos y necesidades”.

En esta misma línea Antuñano y otros (1993) establecen que el desarrollo local es “aquella acción integral emprendida de modo concertado por los agentes sociales de una determinada comunidad, con el fin de desarrollar el territorio local a través de la valorización de sus recursos humanos y materiales, manteniendo una negociación o diálogo con los centros de decisión económicos, sociales y políticos de los que dependen”

Sengenberger (1993:553) propone que el desarrollo local endógeno implique la posibilidad de emprender el camino del desarrollo y organizarlo desde dentro a través del aprovechamiento máximo y óptimo de los recursos de una zona dada, entre ellas el capital, la mano de obra y ciertas bases organizadas, como la infraestructura local, en vez de esperar, o de intentar atraer, a capital y empresas exteriores para fomentar el crecimiento y el empleo. De este modo, las economías locales pueden ser generadoras de ventajas competitivas, ya que se basan en un mejor aprovechamiento de los recursos y en una cooperación más intensa entre las empresas, los trabajadores y otros agentes locales, pudiendo dar lugar a una mejor eficiencia y el surgimiento de innovaciones. Para ello se posiciona como necesario que las actuaciones aporten una concepción del binomio territorio-población como un todo –visión

integral-, que requiera de todos y cada uno de los recursos presentes en él –visión integrada- y que busque entre sus finalidades la obtención de efectos sinérgicos –visión integradora- son los principales fundamentos de cualquier política pública de intervención (Calvo, 2011).

Este proceso de cambio y de enriquecimiento de las estructuras económicas en un territorio homogéneo por sus características culturales, sociales y económicas, deberán aunar distintas fuerzas[1] y factores[2] con vistas a una movilización eficaz en torno a proyectos de desarrollo. Silva (2005:84) considera que el desarrollo local y regional "es un proceso eminentemente endógeno que procura aprovechar sus potencialidades propias –naturales, humanas, institucionales y organizacionales- para transformar los sistemas productivos locales con el propósito de mejorar la calidad de vida de la población", y un instrumento para ello es la planificación estratégica.

Contell (1996:173) establece que para favorecer el desarrollo de las capacidades de los territorios se requiere, previamente, un exacto conocimiento de sus fortalezas y debilidades, así como establecer acciones encaminadas a la detección, formación y asesoramiento de personas emprendedoras, capaces de crear autoempleo y de desarrollar posteriormente sus proyectos empresariales, generando así mayor riqueza en el territorio y mejorando las posibilidades de aumentar la calidad de vida en el mismo. Por lo que, el desarrollo local consistirá en favorecer un desarrollo sostenido de la actividad económica de un territorio y poner en marcha estrategias que permitan aflorar nuevas iniciativas empresariales, además de mejorar las capacidades existentes en un territorio (local, comarcal, regional) para favorecer la creación, asentamiento y desarrollo de empresas.

Vázquez Barquero (1999:29) sostiene que "el desarrollo endógeno persigue satisfacer las necesidades y las demandas de una población local a través de la participación activa de la comunidad local en la división internacional o nacional del trabajo como lograr el bienestar económico, social y cultural de la comunidad local en su conjunto. La estrategia de desarrollo propone, por tanto, además de desarrollar los aspectos productivos (agrarios, industriales, de servicios), potenciar también las dimensiones sociales y culturales que afectan al bienestar de la sociedad. Ello conduce a diferentes senderos de desarrollo, según sean las características y capacidades de cada economía y sociedad local".

El repaso somero de la literatura al respecto del desarrollo local evidencia la necesidad de reorientar la visión del territorio hacia acciones y recursos de proximidad. Pero no es simplemente un proceso de carácter económico. Las políticas de desarrollo local, para su articulación exitosa, precisan de manera previa cierto grado de movilización social y cultural y la participación activa y no obstruccionista del poder político (Cantarero, 2011; Cantarero *et al,* 2011) que facilite el desarrollo de iniciativas empresariales que sean capaces de romper con los comportamientos circulares viciosos (Myrdal, 1957) que se producen

[1] El término fuerzas hace referencia a la participación de actores, tanto públicos como privados en el desarrollo de iniciativas.
[2] Por factores se comprenden aquellos recursos que posee el territorio para llevar a cabo iniciativas de desarrollo local.

cuando las economías permanecen durante ejercicios en situaciones de decrecimiento.

4. El desarrollo del territorio ante la coyuntura actual y futura

Si se tiene claro en qué situación se encuentra la economía, tanto la estatal como la propia del territorio, si se valora la incidencia de las políticas estatales sobre la particularidad del territorio y la distancia o inadecuación de unas para atender los problemas de otros, si se valora hacia donde se encamina la economía global y cómo podría ser el desarrollo empresarial, con respecto al tamaño y argumento competitivo, cabe plantearse que las soluciones a los problemas locales requieren de soluciones locales, próximas a la realidad y al aprovechamiento, dentro del posible de las potencialidades existentes.

Las acciones de los gobiernos centrales determinarán los extremos de un amplio intervalo de posibilidades, regulando aspectos fiscales, laborales o técnicos, pero serán incapaces de fomentar acciones concretas, ya que éstas dependen de los recursos que caracterizan al territorio.

El proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de un territorio determinado, ya sea una ciudad, comarca o región permitirá identificar tres dimensiones diferenciadas, ya que las acciones de desarrollo local pueden llevarse sobre todas ellas simultáneamente o solo sobre aquellas que lo precisen para propiciar el crecimiento. Estas dimensiones serían: la dimensión económica, la dimensión socio-cultural y la dimensión política y administrativa (Vázquez Barquero, 1986:105-106, 2000:6; Furió, 1996:107):

La dimensión económica hace referencia a la capacidad demostrada por las empresas del territorio en cuestión, para organizar los factores productivos con un nivel de productividad suficiente para ser competitivos en el mercado. De manera que la división del trabajo entre las empresas del sistema productivo local estimule el cambio tecnológico, generando a su vez la acumulación de conocimiento experto que facilitará la introducción de nuevas tecnologías, generando un sistema de formación profesional local tendente a la consolidación de los conocimientos, facilitando una fuerte integración entre las instituciones y la economía local, que favorece la innovación y la adaptación a los cambios ambientales y a la difusión de la información técnica y comercial, capacitando a los sujetos económicos locales, para solventar adecuadamente los problemas a los que se enfrenta el sistema productivo. La consolidación del sistema local depende tanto de variables de carácter endógeno al territorio como exógenas al mismo, siendo las variables endógenas las responsables del mantenimiento y desarrollo del proceso de desarrollo local ya que son las que inciden sobre la innovación, información y las formas de regulación social del territorio.

La dimensión socio-cultural, vendrá justificada por la existencia de una serie de instituciones locales que sirven de base al proceso de desarrollo y que fomentan una identidad local proyectada en una cultura propia que facilita el desarrollo local, incidiendo en los aspectos positivos del mismo, como la consideración de la capacidad empresarial y el surgimiento de nuevas iniciativas como algo necesario y deseado para la comunidad. La existencia de estructuras familiares con vínculos intergeneracionales altamente

cohesionados, resultando una unidad de renta y producción, y la existencia de una organización social con un nivel suficiente de actividades mercantiles, así como el poseer un sistema urbano desarrollado serían aspectos socio-culturales característicos del desarrollo local.

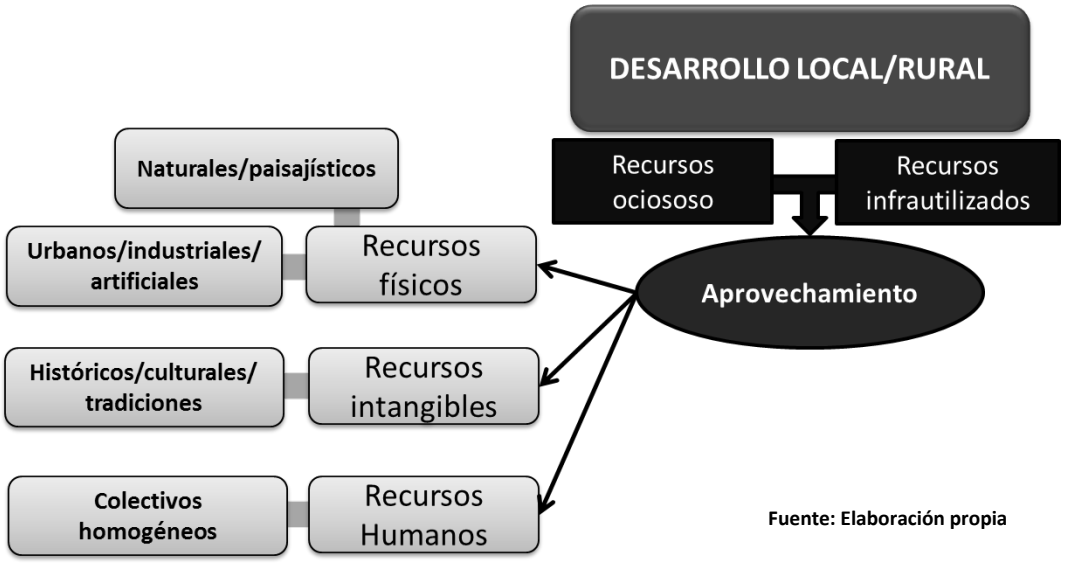
La dimensión política y administrativa contemplaría a las actitudes del ámbito público e iniciativas locales que pretenden crear un entorno local favorable a la producción, impulsando el desarrollo sostenible desde una perspectiva endógena.

El desarrollo local representa un conjunto de ideas teóricas que tratan de explicar la creciente complejidad de la economía en un contexto territorial y los procesos entendidos como dinámicas de cambio social, basándose en elementos económicos y extraeconómicos. Y que pretende centrar el desarrollo de sus estrategias sobre el conjunto de recursos que definen el territorio en donde se van a implantar. El desarrollo rural, la aplicación del desarrollo local en ámbitos no urbanos y que pretende el aprovechamiento de los recursos ociosos o infrautilizados del territorio. La consideración de recurso hace referencia tanto a los recursos físicos, como los humanos y los intangibles (Ver figura 2).

La valoración de los recursos físicos pretende considerar tanto los de tipo natural, considerando que estos recursos son tanto los de carácter agrícola como toda aquella vegetación y fauna que existe de manera natural o artificial en el territorio. A su vez, los recursos físicos contemplan las diferentes edificaciones, ya sean históricas y de otra índole que conforman el paisaje urbano o rural del territorio, incluyendo también las de carácter industrial. Consiste en tener un inventario de los recursos físicos disponibles y existentes.

Los recursos humanos son pieza fundamental dentro del desarrollo local. En este ámbito no solo se contempla su distribución edad y otras características, que quizás sean las menos relevantes. Lo que se pretende con este análisis es identificar colectivos con características homogéneas con la intención de evaluar sus necesidades y/o potencialidades. Por lo que cabe distinguir a los emprendedores/empresarios, amas de casa, clubs deportivos, jubilados, parados, ex-toxicómanos y demás colectivos existentes, asociados o no y las relaciones que se dan entre ellos.

FIGURA 2. Los recursos en el Desarrollo local



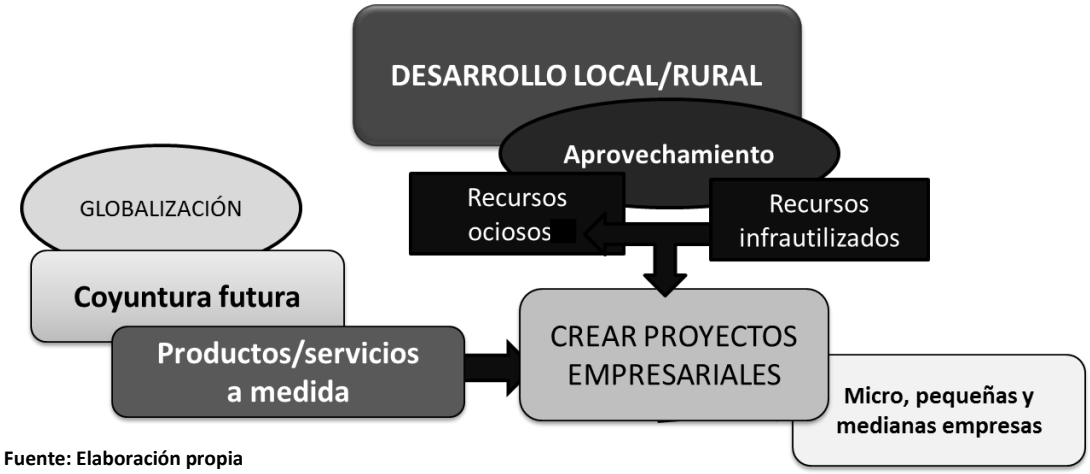
Fuente: Elaboración propia

En tercer lugar cabe mencionar los recursos intangibles. Estos recursos recogen el pasado del territorio desde una perspectiva histórica, cultural e industrial que justifican la existencia de un municipio en una ubicación determinada. Así mismo, la cultura incide sobre las relaciones sociales y la orientación de los diferentes colectivos de personas existentes y la forma de relacionarse, marca la orientación hacia el emprendimiento y la forma de relacionarse con los recursos físicos.

5. El desarrollo del territorio a través de la generación de riqueza socio-económica

La valoración de los recursos existentes en el territorio atiende a la posibilidad de aprovechar aquellos que estén ociosos y que se conviertan en generadores de riqueza colectiva –bien común y que puedan dar lugar a procesos de creación de empresas. La generación de rentas se traduce en mejoras de bienestar económico y también en bienestar social.

FIGURA 3. La creación de actividad empresarial en el desarrollo local.



Fuente: Elaboración propia

Este proceso de creación de empresas, recogido en la figura 3, precisa, entre otros principios:

- La aceptación social, el convencimiento social que las iniciativas socioeconómicas a desarrollar en el territorio son deseadas y necesarias. El cambio cultural del ámbito en el que se pretenden desarrollar acciones emprendedoras resulta necesario y fundamental, en ocasiones, para tener éxito.
- La movilización de colectivos sociales con necesidades (parados, ex toxicómanos, ex reclusos, etc) y colectivos con saber hacer (empresarios/emprendedores en activo y retirados, entre otros). La transferencia de conocimiento experto y el enfrentar iniciativas son aspecto clave para el éxito de nuevas iniciativas.
- La necesaria perspectiva de la sostenibilidad de los recursos. Los proyectos actuales no deben limitar los proyectos futuros ni las sociedades futuras, por lo que la utilización de los recursos naturales actuales deben tener la capacidad de regenerarse como vía para que los proyectos de creación de empresas considerados tengan vocación de largo plazo.
- Perspectiva de largo plazo. Más largo que las legislaturas, por lo que requiere un compromiso de sostenibilidad de las acciones con el paso del tiempo independientemente del color del gobierno local, con la intención del limitar el obstruccionismo que en ocasiones se evidencia en los gobiernos locales.
- La necesidad de fomentar los máximo posible el flujo de las rentas dentro del territorio. El desarrollo local debe intentar facilitar que las rentas gastadas en otros territorios por la prestación de servicios o la compra de bienes retornen al territorio ofertándose estos, en la medida de las posibilidades, en las mismas condiciones de calidad y precio.
- Se debe contemplar el concepto de competencia inter territorial como mecanismo de mejora continua.

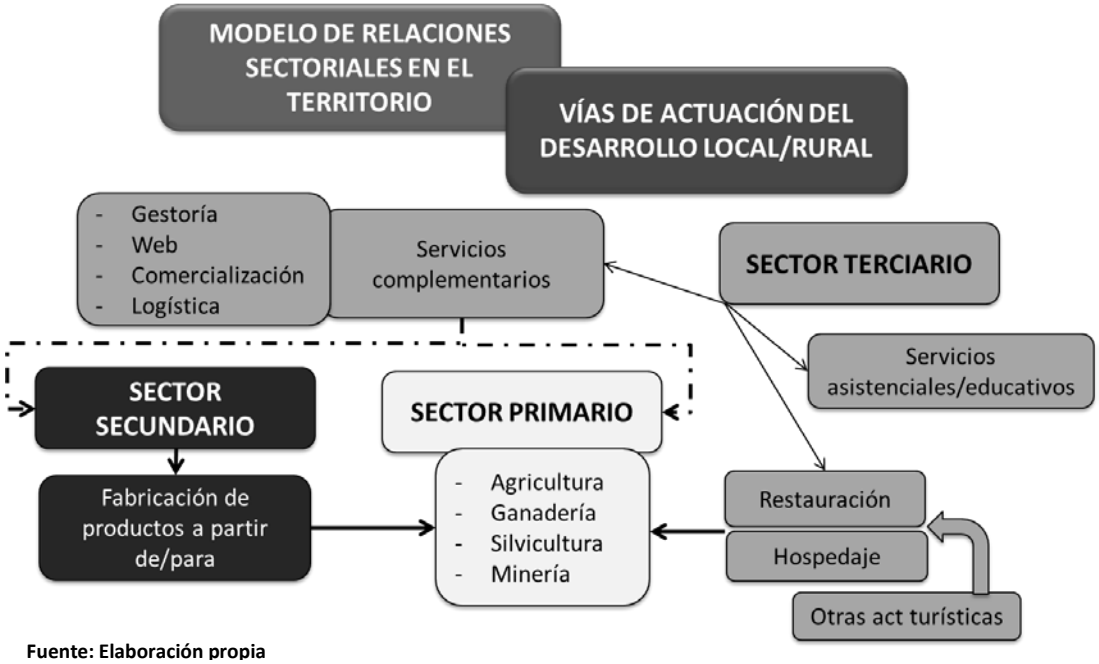
La consideración de estos principios atiende a la necesidad de crear una base de desarrollo económico y social tendente a movilizar los recursos internos de cualquier tipo para la generación de proyectos generadores de riqueza que reporten futuro al territorio y sirvan de mecanismo de integración y cooperación social.

El proceso de creación de iniciativas desde la perspectiva del desarrollo local posee una doble visión, económica y social, que pretende entender el territorio como una “unidad económica” de cooperación intersectorial e intra territorial, con la intención de fomentar al máximo posible las relaciones comerciales y de recursos humanos dentro del territorio, además de fomentar tantas iniciativas socioeconómicas como sean posible a partir de los recursos ociosos disponibles o infrautilizados, para que los flujos monetarios que se produzca en forma de salarios o rentas empresariales redunden básicamente sobre el territorio.

En este sentido, la situación “ideal” se produciría cuando existiese una relación directa entre las actividades económicas locales pertenecientes a cada uno de los sectores de actividad y se produjeran entre ellas enganches o relaciones de cooperación que facilitasen la actividad económica interna, promoviendo el

trasvase de rentas locales y capaces de actuar como unidades socioeconómicas con respecto a otros territorios, facilitando la capacidad competitiva interna y, por tanto, fomentando el desarrollo local.

FIGURA 4. La relación entre el desarrollo local y los sectores de actividad.



Fuente: Elaboración propia

El gráfico (Ver figura 4 y 5) recoge el sentido de las relaciones y dónde se podrían producir esas relaciones de cooperación interna, pero no se debe perder de vista cuál podría ser la evolución futura del entorno y el posible comportamiento de la economía y de las empresas, con el desarrollo de corporaciones gigantes de producción estandarizada por un lado, y el desarrollo de PYME´s especializadas en productos diferenciados.

Figura 5. Vías de actuación dentro y fuera del territorio.

Fuente: Elaboración propia

6. ¿Qué nos dice la realidad? ¿Cómo ha evolucionado el modelo?

El planteamiento del modelo anterior, que valora la importancia de los recursos endógenos como elementos clave para el desarrollo social y económico de un territorio desde una perspectiva sostenible, debería intentar refrendarse con la situación actual.

La valoración de los estudios realizados en torno al desarrollo local y técnicos de desarrollo local (Sanchis y Cantarero 1999; Sanchis, Campos y Cantarero, 2002; APRODEL, 2004; Sanchis, 2006; Cantarero, 2011; Calvo, 2011), se evidencia que el modelo actual, el que se implementa sobre el territorio, evidencia notables diferencias con el modelo de actuación original concebido como elemento de respuesta ante la coyuntura económica y social y a la distancia entre las políticas centrales y las necesidades locales desde la década de los años ochenta del siglo pasado. Ante esta coyuntura, se propone una revisión de la evolución que ha tenido el modelo de desarrollo local implantado en nuestro territorio desde la década de los ochenta, en base a un análisis DAFO (Ver figura 6), que contemple, a partir de los estudios anteriores, qué potencialidades tiene en la actualidad el desarrollo local con respecto a su aplicación/concepción empírica actual y qué debilidades evidencia. Por otro lado, dentro del esta matriz de análisis, se contempla su relación con el entorno evaluando las posibles oportunidades y amenazas existentes.

FIGURA 6. Matriz DAFO.

DEBILIDADES	**AMENAZAS**
• Visión cortoplacista • Visión extremadamente localista • Visión estática • Visión de oferta • Visión economicista • Modelo sin una autofinanciación • Modelo sin objetivos • No se han generado redes de cooperación entre los actores • No hay búsqueda continua de necesidades	• No se ha valorado • La labor desarrollada no ha tenido reconocimiento social • No es una apuesta real, no hay un compromiso político, no hay concepción ni objetivos • Cambio de la visión local por la estatal/autonómica.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
• Pese a los recortes ha resistido y no ha desaparecido del todo • Pese a no evaluar y no tener datos de los resultados obtenidos, estos han existido y son positivos • Es un modelo capaz de adaptarse	• Es una necesidad del territorio, más si cabe en situación de crisis como la actual • El desarrollo es mucho más que el mero crecimiento

Fuente: Adaptación de Calvo y Martínez-Puche, 2012

Debilidades. La visión cortoplacista actúa como limitador y va relacionada en gran medida con las legislaturas políticas. Las acciones de movilización social y

el desarrollo de proyectos emprendedores no deberían verse limitadas por el tiempo, ya que son actividades deseables independientemente de quien gobierne en cada momento. Pese a ello, los estudios evidencian una clara tendencia a que las actuaciones en el territorio van condicionadas a la obtención de un rédito electoral. Ello se ha manifestado en una clara dependencia del poder político actuante, tanto a nivel local como supralocal. Una doble sujeción-dependencia al poder político se ha articulado en el modelo: la falta de concreción de la actividad por un lado, y por otro, la ausencia de autonomía en el desarrollo del trabajo (Cantarero *et al,* 2011).

Junto a ello, la aparición de localismos en el desarrollo del modelo es otro de los factores a tener muy en cuenta (Calvo, 2011). Por un lado, hemos asistido a la aparición de un localismo mal entendido, que ha originado que los límites geográficos de la localidad hayan supuesto en muchos casos un elemento potenciador de una visión totalmente endógena, provocando un individualismo máximo en las actuaciones emprendidas. Ello ha dificultado en gran medida el desarrollo integral del territorio, en este caso entendido, como un territorio más amplio al de la localidad –agrupación de varios municipios con los que se pudiera tener afinidades económicas, sociales, productivas, territoriales, etc., mancomunidad, comarca, provincia o la misma comunidad autónoma incluso. Se confunde por tanto, local (territorio) con localidad (límites municipales). La realidad nos muestra una competencia entre territorios cercanos encubierta, donde los intereses –visibles u ocultos- al desarrollo de determinados programas, o la simple competencia entre entidades vecinas pueden estar en la base del mismo. Ello ha derivado incluso en rivalidades sobre todo entre municipios cercanos para la implementación de actuaciones.

Desarrollo de acciones reactivas y no proactivas que limitan el alcance de futuro, limitando la actuación a la solución de una coyuntura actual que de un problema estructural, dando una visión estática de la realidad y centrada en la obtención de recursos ajenos (subvenciones) para el desarrollo de iniciativas localistas de dudosa rentabilidad social y/o económica. Se pierde la capacidad de analizar el problema propio y la solución al mismo planteando soluciones a partir de la posibilidad de financiación ajena de iniciativas de carácter generalista que no atienden a la realidad local. Este clientelismo subvencionado ha sido máximo en la figura de los propios técnicos, siendo su origen subvencionado el mejor de los indicadores de cómo desde un principio ha existido una dependencia económica directa de las subvenciones por parte del modelo (Calvo, 2011, Cantarero, 2011). Ello se ha convertido en un rasgo muy característico del modelo, aspecto que ha perdurado en el tiempo hasta nuestros días.

No se plantea un modelo con unos objetivos concretos, medibles y objetivables que permitan su control efectivo. Éstos se definen a partir de generalidades que generan expectativas pero que no se traducen en acciones concretas medibles.

No se ha invertido tiempo para facilitar la interacción entre grupos sociales y favorecer el asociacionismo entre actores sociales, que permita la transmisión del conocimiento y el saber hacer y el desarrollo de proyectos. De esta manera, las acciones de desarrollo local se ven lastradas ya que no hay conciencia social para la implementación de acciones ni conciencia social para las mismas. Se siguen primando las acciones individualistas.

Fruto de la conjunción de muchos de los factores descritos, una dificultad operativa aparecida en este tiempo como ha sido la escasa importancia otorgada a la detección continua de las necesidades del territorio. La búsqueda continua de necesidades no existe por la propia concepción política de los territorios, en donde los objetivos se fijan a priori y para cumplimiento antes del término de la legislatura, por lo que la necesidad de atender circunstancias que van surgiendo solo se intervienen de manera reactiva y puntual. Quizás la propia concepción de presupuesto en la administración pública remarque esta forma de actuar.

Fortalezas. Dentro de la consideración de aquellos aspectos relevantes del desarrollo local cabe plantearse que, a pesar de los recortes, siguen en activo un número relevante de agentes de desarrollo local y que el modelo, con retraso, empieza a ser atractivo por su potencial territorial. Si bien es cierto que una gran parte de los agentes de desarrollo local sujetos a una subvención han visto desaparecer su puesto de trabajo (casi uno de cada dos), se mantiene un cuerpo de técnicos con formación específica en desarrollo endógeno que permite desde el ámbito municipal la pervivencia del crecimiento desde lo local. Tanto ha sido así que aquellos territorios que apostaron en su momento por estructurar y organizar sus servicios, con la situación de crisis han salido fortalecidos, adquiriendo una clara ventaja competitiva con el resto.

Además, desde su origen y concepción, estos modelos de crecimiento poseen la facultad de adaptarse a las características de cada territorio y completarse desde diferentes áreas de conocimiento, dotando a este modelo de una gran versatilidad y adaptación al entorno. El surgimiento de estas políticas es como respuesta a situaciones de crisis y, por tanto, de entornos turbulentos, que requieren la máxima adaptación y la necesidad de una visión proactiva.

Amenazas. La historia del modelo se convierte en sí misma en un lastre para el mismo, ya que no ha conseguido en estos casi treinta años de funcionamiento que la sociedad haya valorado su utilidad como tal. En ello, mucho ha influenciado que desde las instituciones supra territoriales no se haya propiciado este tipo de políticas activas, ni se haya buscado un modelo de crecimiento homogéneo definido, ni se haya potenciado. Este comportamiento repetido durante lustros dificulta la introducción de otras formas de entender el desarrollo, y más cuando el modelo anterior reportó altos niveles de rentas. Sólo en aquellos territorios donde ha permanecido presente y con cierto grado de autonomía el desarrollo local se ve como algo posible y natural, pero son un número reducido.

Los excesos del modelo anterior ha llevado a darle un carácter residual al desarrollo local, ya que los modelos de crecimiento difuso o centro periferia y la especialización del producto o servicio intensivo en manos de obra le ha quitado relevancia a otras formas de actuar en el mercado basadas en los recursos propios desprestigiando, en cierta manera, este conjunto de políticas endógenas y centrando la atención en las acciones del nivel superior y el reparto de fondos para acometer acciones propiciadas desde arriba, cambiando la visión local por la autonómica o central. Buena muestra de ello, es la reciente reforma de la Ley de bases del Regulación del Régimen Local, que desasiste al modelo de poder ser aplicado desde un nivel local, recuperándose las competencias para niveles supralocales, hecho que dificultará en gran medida el desarrollo de los territorios.

Oportunidades. La coyuntura actual es la idónea para el desarrollo local, ya que el desarrollo local es consecuencia de los periodos de crisis y éste, como se observa, es especialmente crítico. Lo relevante es lo cercano, el problema personalizado es local, las políticas macro carecen de capacidad para satisfacer las necesidades individuales o de colectivos pequeños y el desarrollo local no es incompatible con las políticas macroeconómicas, al contrario, es la adecuación a la realidad territorial.

Las acciones centralistas, ya sean de carácter nacional o autonómico, resultan limitadas en aspectos de carácter económico principalmente, evidenciando la lejanía con la población. Por el contrario, el desarrollo local, que tiene un componente económico innegable precisa, para su desarrollo efectivo, de cierto grado de movilización e integración social, de manera que el crecimiento en este conjunto de políticas activas de desarrollo local no solo es económico sino también social. Dicho así, el éxito del desarrollo local es el éxito de la sociedad donde se articula, de sus miembros, no solo del rendimiento de los recursos económicos invertidos.

7. Puesta en marcha del Modelo intra sectorial extra territorial.

Este modelo antes enunciado, que posibilita el fomento de las relaciones internas a través de acuerdos de cooperación y que estructura el territorio como una unidad competitiva con respecto a otros territorios se enfrenta con dificultades evidentes de tipo social, cultural, político y económico.

La principal resistencia radica en arbitrar algún tipo de mecanismo capaz de poner en marcha este proceso y fomentar su desarrollo posterior con éxito, de manera que a largo plazo el territorio, atendiendo a sus recursos, pueda poner en marcha un modelo de relaciones internas, creando una cultura orientada a este éxito, con cierto grado de movilización social interna y que no se vea lastrada por empecinamientos y disputas políticas por la permanencia en el puesto y que, en múltiples ocasiones, actúan como obstaculizadores ya que inciden negativamente en las acciones de cambio cultural y de movilización social.

El éxito del modelo quizás venga sustentado sobre tres patas:

- Actores socioeconómicos.
- Alcaldía y líderes políticos/sociales locales.
- Técnicos de desarrollo local.

Los empresarios resultan pieza clave ya que son ellos los que tienen la capacidad de llevar a cabo acuerdos de cooperación así como la capacidad de contratar trabajadores y poner en marcha nuevas iniciativas empresariales que se traducen en situaciones de mejora local. Generan rentas a través del pago de salarios y del pago de impuestos, directos e indirectos, además de tasas locales que se traducirán en inversiones en el territorio tendentes a mejorar el bienestar social. La economía actual se sustenta sobre la iniciativa privada que son las empresas. La coyuntura futura probablemente se seguirá sosteniendo sobre la iniciativa privada, por lo que los empresarios actuales y los emprendedores de futuro son la base del crecimiento y el desarrollo.

El ámbito político local es el que debe crear las bases para el cambio cultural y la movilización social tendente a limitar los comportamientos obstruccionistas que pudieran existir y fomentar las nuevas forma de entender la realidad y

como enfrentarla para tener éxito. Incorporar el sentido de la sostenibilidad para el éxito y la necesidad del emprendimiento como algo deseable y positivo para todos. Debe centrar su discurso y comportamiento sobre la realidad local y trabajar por ella. Quizás esta pata sea la más compleja y difícil.

Los técnicos de desarrollo local, como conocedores de los recursos locales, de la estructura social y de la estructura económica son los que deben actuar como catalizadores de la actividad económica y social, fomentando las relaciones entre colectivos, prever posibles proyectos empresariales, incidir sobre colectivos sociales con necesidad y ser punto de relación para el fomento de los acuerdos de cooperación local. La dificultad radica en el desprestigio de la figura del agente, el constante proceso de participación de su trabajo en tareas cada vez más específicas y concretas que hacen perder la visión de globalidad que requiere el territorio. La usurpación de sus funciones técnicas por niveles políticos que desconfían de sus actitudes y por la orientación de las políticas locales a la duración de las legislaturas y su necesidad de evidenciarse.

Conseguir efectos sinérgicos en base a la aportación conjunta de todos y cada uno de los agentes sociales presentes en el medio se convierte en el instrumento clave de mejora a nivel local. La búsqueda actual de la acción beneficiosa de la convergencia de posiciones entre los actores sociales a nivel local, se materializará en los efectos sinérgicos de un modelo integrado de acción social sobre el medio, lo que supone en sí mismo una mejora social colectiva del territorio.

De manera que el éxito futuro de las políticas de desarrollo local se sustentan sobre la base de crear una serie de acciones de movilización social que creen el ambiente adecuado para facilitar las acciones de emprendimiento y creación de empresas, que a su vez, permitan asentar los procesos de crecimiento económico y social del territorio.

Referencias bibliográficas

Antuñano, I. y otros (1993): “Experiencias de desarrollo local en la Comunidad Valenciana: un primer avance”, *Comunicación 2º Congreso de Economía Valenciana*, 28-30 abril, Castellón, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

APRODEL (2004): *Encuesta sobre la situación actual del Desarrollo Local en la Comunidad de Madrid. Informe Aprodel*, Asociación de profesionales del desarrollo local, Madrid. www.aprodelmadrid.org.

Calvo Palomares, R. (2011): *AEDL (Agente de Empleo y Desarrollo Local): una aproximación sociológica al estudio de una profesión*. PUV-Publicacions de la Universitat de València. Valencia.

Calvo Palomares, R. y Martínez Puche, A. (2012): “Empleo y desarrollo desde lo local: un análisis DAFO de 25 años de actividad de los AEDL en la Comunitat Valenciana”, en Martínez-Puche, A. y Calvo, R. (coords.) (2012): *Valoraciones técnicas y repercusiones territoriales sobre el ejercicio profesional del desarrollo local*”. Editorial Germania, Alzira (Valencia), pp. 147-201.

Cantarero Sanz, S. (2011): *El agente de desarrollo local*, editorial Académica española,Saarbrücken (Germany).

Cantarero Sanz, S., Sanchis Palacio, J. R., & Comeche Matinez, J. M. (2011). “The role of the agent of local development In the creation of enterprises In the context of the local development. The valencian case”. Barcelona, *Scripta nova-revista electronica de geografia y ciencias sociales*, *15*(358), 1-13.

Contell García, T. (1996): "Empresarialidad y emprendurismo, dos conceptos clave para el desarrollo local", *Revista Valenciana D´Estudis Autonòmics, num 16, junio/septiembre 1996.*

Furió Blasco, E. (1996a): *Evolución y cambio en la economía regional.* Ed. Ariel Economía, Barcelona.

Myrdal (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions,* General Duckworth y Co., London.

Sanchis Palacio, J. R. (2006): “Local Development and Business Creation. The role of Local Development workers in project Management”, International Entrepreneurship and Management Journal Vol. 2 núm. 1, pp. 57-82

Sanchis Palacio, J.R. y Cantarero Sanz, S. (1999): “El agente de fomento como instrumento de creación y desarrollo de empresas”, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Volumen 8 nº 3, pp. 163-184.

Sanchis Palacio, J.R., Campos Climent., V. y Cantarero Sanz, S. (2002): "Un estudio sobre el perfil y las características del agente de desarrollo local en la Comunidad Valenciana. Análisis comparativo con el resto de España*", Revista Valenciana de Economía y Hacienda* núm. 5, 147-186.

Sengenberger, W. (1993): "El desarrollo local y la competencia económica internacional", *Revista Internacional Del Trabajo* num. 4, vol. 112, pp 547-564.

Valcárcel-Resalt, G.(1990): “El desarrollo local en España. Un enfoque estratégico para la reactivación de las áreas desfavorecidas*”, ICE*, marzo 1990, pp75-94. Madrid

Vázquez Barquero, A. (1986): “El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España”. *Revista Estudios Territoriales*, nº 20, pp. 87-110.

Vázquez Barquero, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre el desarrollo endógeno*, Pirámide, Madrid.

Vázquez Barquero, A. (2000): “Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual”. *Proyecto CEPAL/GTZ Desarrollo económico local y descentralización en América Latina*, Santiago de Chile.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El debate en torno al acaparamiento de tierras.

Lucía Díez Sanjuán

Universidad Complutense de Madrid

EL DEBATE EN TORNO AL ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

Lucía Díez Sanjuán (Estudiante del Máster en Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid) [lu.diez.s@gmail.com]

Resumen

En los años 2007-2008, coincidiendo con las crisis alimentaria y financiera, un nuevo fenómeno salió a la luz: el llamado acaparamiento de tierras. Los medios de información empezaron a dar cuenta de adquisiciones de grandes terrenos, especialmente en África, por parte de países importadores de alimentos que temían por su futuro suministro. Rápidamente saltó la alarma entre algunas organizaciones que temían por los efectos negativos (desplazamientos de población, acaparamiento de recursos asociados como el agua, daños medioambientales y sociales –vulnerabilidad de las mujeres, pérdida de soberanía) de estas inversiones (*land grabs)*. Sin embargo, organismos internacionales como el Banco Mundial defendieron el potencial para el desarrollo de los países receptores que estas inversiones (*large-scale land investments*) podrían tener. Hoy en día, en el discurso académico, aun manteniendo una perspectiva crítica, predomina la precaución respecto a un fenómeno (*land rush*) de enorme heterogeneidad. Los datos disponibles por el momento no permiten establecer conclusiones firmes sobre los efectos positivos o negativos de estas inversiones. No obstante, sí se pueden advertir cuestiones fundamentales en las que el fenómeno ahonda y que son clave para el debate, como las que se destacan en este trabajo: la propiedad sobre la tierra, el entorno institucional, seguridad alimentaria o soberanía alimentaria y el modelo agrícola de desarrollo.

Palabras clave: acaparamientos de tierras; economía política; propiedad tierra; usos de la tierra; desarrollo.

Clasificación JEL: F64, O13, Q15, Q18, Q33.

EL DEBATE EN TORNO A EL ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

1. El acaparamiento de tierras

Las adquisiciones o el control por parte de los países desarrollados de grandes extensiones de tierra para la actividad agrícola en los países del Sur no es un fenómeno nuevo, sino que data al menos de la era del colonialismo. El acaparamiento de tierras posee cierta continuidad histórica en este sentido y muchos autores, sobre todo desde el ámbito académico, abogan por analizarlo desde una perspectiva histórica más amplia. Sin embargo, es innegable que el fenómeno actual de adquisiciones de tierras a gran escala posee características diferenciadoras respecto de periodos históricos anteriores. Para empezar, sus detonantes, como es ampliamente aceptado, han venido dados por la convergencia en la última década de distintas crisis globales (Borras y Franco, 2011a): la crisis alimentaria, la crisis financiera, la crisis medioambiental y la crisis energética[1]. Estas crisis están a su vez asociadas al modelo económico capitalista construido desde las últimas décadas del siglo XX, marcado por un fuerte neoliberalismo en el que priman la financiarización de la economía y la mercantilización de la naturaleza, así como un desarrollo de la globalización que acentúa y estrecha las interrelaciones mundiales.

Este contexto ha imprimido algunos de los rasgos diferenciadores al actual proceso de acaparamiento de tierras (Borras et al., 2012; De Schutter, 2011; Deininger, 2011; Shepard y Anuradha, 2009). Existen, por un lado, nuevos actores tales como países emergentes[2] o fondos de inversión o de pensiones; además de las grandes compañías agroalimentarias[3] (Cotula 2012). Por otro lado, las fuentes de rentabilidad de estas adquisiciones no son sólo –aunque sí principalmente- la explotación agrícola alimentaria, sino que también se invierte crecientemente en nuevos cultivos energéticos para la producción de biocombustibles o inversiones con fines medioambientales o asociados al mercado de carbono[4]. Asimismo no faltan las adquisiciones de tierras con fines meramente especulativos.

[1] Principalmente asociada al "pico del petróleo", es decir, al temor a haber alcanzado un punto de inflexión en la extracción de petróleo, que será cada vez más escaso, de difícil acceso y costoso de extraer.

[2] Por un lado se habla de países capital abundantes pero con escasez de recursos agrícolas que buscan países con abundancia este tipo de recursos y necesidades financieras; pero también se habla en términos de interregionalidad, inversiones cuyo origen y destino pertenece a la misma región continental. (Borras et al., 2012).

[3] Desde la década de los noventa se viene dando un proceso de integración vertical en el sector agroalimentario que aumenta la presión sobre la tierra y los pequeños agricultores (Gereffi et al., 2001)

[4] Este tipo de acaparamientos se ha llamado *green grabbing*. Puede verse un análisis sobre este tipo de acaparamientos en el artículo de Fairhead (2012).

Pero finalmente, son las potenciales dimensiones espaciales y temporales[5] que estas inversiones pueden llegar a adquirir a nivel global lo que ha suscitado la mayor preocupación, ya que las consecuencias posibles pueden ser de una magnitud absolutamente inusitada (Alden Wily, 2012; White 2012).

Por lo tanto, los acaparamientos de tierras son un fenómeno ante todo heterogéneo, sobre el que apenas existe consenso. La misma delimitación del fenómeno es compleja, y no todos los autores incluyen inversiones con las mismas características, lo que da lugar a un importante problema a la hora de llevar a cabo el análisis empírico y cuantificar realmente la dimensión del problema (Edelman et al., 2013). Además, la percepción que se tiene del mismo difiere también considerablemente, dando lugar el empleo de términos diversos para referirse al mismo fenómeno, como son: acaparamientos de tierras, inversiones en tierras a gran escala o *land rush*. Cada uno de los discursos que veremos a continuación emplean un término diferente de acuerdo con la lectura que hacen de este fenómeno.

2. Discursos

2.1. El discurso oficial: La posibilidad de un resultado *win-win*

La posibilidad de que las inversiones en tierras a gran escala proporcionen un resultado en el que todos los participantes acaben ganando (resultado *win-win*) es la idea defendida principalmente por los grandes organismos internacionales. Uno de los documentos principales en el debate sobre el acaparamiento de tierras es el informe del Banco Mundial (2011). Este análisis del "redescubrimiento" (p.1) del sector agrícola destaca la necesidad de aumentar la inversión en agricultura dado el creciente aumento de la demanda actual y las previsiones futuras, y la tendencia decreciente del rendimiento de los principales cultivos. Por lo tanto, para empezar, la inversión en tierras a gran escala es una oportunidad beneficiosa para las generaciones futuras de población creciente, que podrán tener asegurado el suministro de alimentos suficientes.

Además, la llegada de inversión a países con un amplio sector primario, altos niveles de pobreza y grandes cantidades de terreno disponible, se ve como una forma de aportar nuevas oportunidades de desarrollo. De este modo, el Banco Mundial elabora en su informe una tipología de países en función de su disponibilidad de terreno apto para el cultivo (es decir, que no sea forestal ni esté siendo ocupado) y de la brecha de productividad entre las cosechas obtenidas y el volumen de cosechas que potencialmente podría obtenerse. Los países con mayor disponibilidad y mayor brecha serán aquellos a los que la inversión debiera dirigirse, teniendo en cuenta también la dotación de

[5] En Madagascar, Daewoo planeaba adquirir en 2009 un terreno que suponía casi la mitad de la superficie del país, 1'3 millones de hectáreas (LDPI, 2011), la resistencia y oposición a este proyecto provocó la caída del presidente Ravalomanana. Por otro lado, una parte considerable de los contratos de arrendamientos son a largo plazo, lo que significa que alcanzan hasta 99 años de duración (Cotula et al., 2009).

infraestructuras y la cercanía de núcleos de población importantes como factores incentivadores de la inversión. De acuerdo con este análisis África Subsahariana es la región en la que mayor parte de la oferta potencial de tierras se concentra y donde el bajo precio de la tierra compensa el déficit de infraestructuras. Así esta región, donde de hecho están teniendo mayor intensidad este tipo de inversiones, es la que mayor necesidad tiene de las mismas y la más adecuada para ello. Los inversores, por lo tanto, ganan habiendo acertado en el destino de su inversión, y los principales receptores ganan porque son, precisamente, quienes más necesitan este tipo de inversiones.

Los principales beneficios que el Banco Mundial identifica para el país receptor son: el suministro de bienes públicos y servicios sociales, la creación de empleo, el acceso a nuevas tecnologías y mercados y la mayor recaudación de impuestos. Sin embargo, cuando descienden al análisis de los resultados reales, lo único que las investigaciones permiten recalcar son las dificultades de conseguir estos beneficios. Pero lo que el informe defiende es que: "If rights are well defined, if land markets function competitively, and if information is accesible to all, land prices should ensure that a mutually satisfying outcome is achieved" (Banco Mundial, 2011, p. 35). El problema consiste, por lo tanto, en un mal funcionamiento de los mercados en estos países, que los gobiernos deben solucionar mejorando las condiciones de negociación. La falta de información hace que la población local no sea capaz de ejercer efectivamente sus derechos ni exigir una compensación adecuada. El interés de los gobiernos por atraer inversiones hace que la tierra se ceda a un precio excesivamente barato[6] convirtiendo en atractivas inversiones que en realidad no son económicamente viables, como queda demostrado a posteriori. Además, los inversores se lanzan a la adquisición de tierras abundantes y baratas sin poseer conocimientos apropiados sobre el territorio o la gestión de la actividad que desean llevar a cabo, lo que hace que finalmente muchos proyectos no lleguen a ponerse en marcha o fracasen en el intento.

Si fuesen correctamente negociadas y gestionadas, estas inversiones podrían aportar una mayor seguridad a los inversores, evitándose conflictos posteriores; las comunidades verían mejoradas sus condiciones de vida gracias a la mejora de infraestructuras y la disponibilidad de los servicios sociales pactados, al mismo tiempo que tendrían mayor acceso a empleo o mercados para su producción. También los gobiernos se beneficiarían al obtener divisas por la exportación, mayor seguridad alimentaria e incrementar su recaudación de impuestos. Los riesgos medioambientales se reducirían si se elaborasen análisis de impacto más rigurosos y se llevase a cabo un seguimiento de la evolución del proyecto una vez implementado, exigiéndose el cumplimiento de los objetivos pactados, tanto en materia medioambiental como social y económica.

En definitiva, lo que el Banco Mundial entiende es que si las inversiones en tierras a gran escala se llevasen a cabo como teóricamente deberían ser llevadas a cabo, es decir: dejando funcionar al libre mercado como asignador

[6] Los gobiernos suelen considerar como suficiente pago los supuestos beneficios que la inversión traerá, tanto a nivel de empleo y actividad económica, como infraestructuras que la empresa vaya a llevar a cabo, acceso a tecnologías y posibilidades de inserción en los mercados internacionales (Cotula et al., 2009).

eficiente de recursos, con acceso a información perfecta por parte de todos los participantes, respetando el medio ambiente y el derecho a decidir de las personas y comunidades locales, y llevando a cabo un seguimiento que asegure el cumplimiento de lo acordado. Entonces estas inversiones proporcionarían resultados positivos para todos. De lo que se trata, por lo tanto, es de eliminar los obstáculos que impiden este desenlace.

Más allá de esta visión pero también dentro de los organismos internacionales, hay una segunda línea de discurso lanzada por Olivier de Schutter desde Naciones Unidas[7]. De Schutter hace una matización interesante y fundamental en cuanto a la consecución de un resultado *win-win*. Sin negar la posibilidad de conseguir un resultado beneficioso para todas las partes (De Schutter, 2011), propone que el cálculo de los beneficios de la inversión ha de hacerse en base al coste de oportunidad; es decir, que la decisión adoptada en cuanto al uso de la tierra debe ser considerada la mejor forma de satisfacer a largo plazo las necesidades de la población local[8]. De este modo, sin llegar a salirse del discurso oficial, De Schutter aumenta el grado de exigencia para juzgar un escenario *win-win*, transformándolo más bien en un escenario *best-best*. Esta modificación, aunque pueda parecer un mero detalle, supone un giro considerable en el discurso; un giro tal que lo lleva a rozar el límite de esta línea de discurso y casi salirse de ella. Lo transgresor de esta propuesta radica en el hecho de dar cabida a alternativas. Mientras el Banco Mundial, con su interpretación, está asumiendo que la única vía de desarrollo es la que este tipo de proyectos proponen; la postura de Olivier de Schutter desafía esta visión permitiendo la entrada a otro tipo de posibilidades de desarrollo tal vez distintas a la introducción en el sistema de producción capitalista mundial.

De Schutter puede ser considerado en cierto modo un aliado de los proponentes de una lectura en oposición más radical al acaparamiento de tierras, aunque no llega a comprometerse seriamente con propuestas alternativas o a oponerse contundentemente contra este tipo de inversiones. Esto le mantiene a cierta distancia del discurso más crítico que pasamos a ver a continuación.

2.2. El discurso crítico: La imposibilidad de un escenario *win-win*

La Vía Campesina, una de las principales organizaciones campesinas internacionales y una de las voces más radicales en su oposición al acaparamiento de tierras, los describe de la siguiente manera:

> El acaparamiento de tierras es un fenómeno global promovido por las élites y los inversionistas locales, nacionales y transnacionales, y los gobiernos con el objetivo de controlar los recursos más preciados del planeta… El acaparamiento de tierras va más allá de las estructuras imperialistas tradicionales Norte-Sur… Las falsas soluciones de mercado

[7] Olivier de Schutter es Relator Especial de Naciones Unidas del Derecho a la Alimentación.
[8] No se trata tan sólo de conseguir una simple mejora respecto a la situación previa, sino de lograr el mejor resultado posible.

> al cambio climático están creando nuevas formas de alienar a las comunidades locales de sus tierras y recursos naturales… La lucha contra el acaparamiento de tierras es una lucha contra el capitalismo, el neoliberalismo y contra un modelo económico destructivo… El acaparamiento de tierras desplaza y dispersa a las comunidades, destruye economías locales y el tejido socio-cultural y pone en peligro las identidades de las comunidades... Los que se alzan para defender sus derechos están siendo golpeados, encarcelados y asesinados. No hay forma alguna de mitigar impactos de este modelo económico y las estructuras de poder que lo promueven. Nuestras tierras no están en venta ni para el arriendo. (La Vía Campesina, 2012, pp. 18-19)

Así, para la Vía Campesina los acaparamientos de tierras son una forma de conseguir control sobre recursos por parte de las élites, tanto del Norte como del Sur, favorecida por la creciente mercantilización de la naturaleza bajo un sistema capitalista neoliberal global. Los acaparamientos de tierras generan problemas ecológicos y sociales, destruyendo comunidades y culturas tradicionales; y generan, también, violencia. La oposición a los acaparamientos de tierras por parte de la Vía Campesina no es sólo una oposición a un determinado modelo económico de desarrollo, sino también la defensa firme de modos alternativos de desarrollo, de formas de vida tradicionales que algunas culturas campesinas, indígenas, han mantenido a lo largo de los siglos. Unas culturas en las que las relaciones sociales, económicas y la relación con la naturaleza se estructuran a partir de principios distintos a los que el capitalismo global quiere implantar.

De este modo, y como también GRAIN denuncia, el acaparamiento de tierras es visto como una mayor profundización en un modelo agrícola internacional que no ayuda a disminuir la pobreza o fomentar el desarrollo, sino que supone una nueva adquisición de recursos por parte de élites para su propio beneficio y en perjuicio de los pequeños campesinos. Las comunidades locales quedan desposeídas de sus medios de supervivencia tradicionales y las promesas de trabajo y mejoras socioeconómicas no llegan a materializarse. Estos discursos ponen especial énfasis en el hecho de que gran parte de los países receptores de este tipo de inversiones, dos tercios según Intermón Oxfam (2012), son países en los que el hambre supone un problema importante, algunos de ellos son, incluso, receptores netos de ayuda alimentaria. De este modo, dado que muchos de los proyectos están destinados a la producción de alimentos para la exportación o de biocombustibles, lejos de ayudar a resolver el problema, lo agravan.

Anuradha, desde el Oakland Institute (Unctad, 2013) señala algunos de los motivos por los que los acaparamientos de tierras no cumplen sus promesas de desarrollo: los incentivos fiscales de los gobiernos para atraer inversiones socavan considerablemente la recaudación fiscal, el bajo precio al que se puede obtener la tierra incentiva la adquisición puramente especulativa, la cantidad y calidad del empleo generado es muy deficiente, el cultivo de biocombustibles y alimentos para la exportación reduce la seguridad alimentaria del país, y por último la agricultura a gran escala que muchos de estos proyectos tratan de llevar a cabo no siempre es más productiva que la agricultura a pequeña escala.

Raj Patel (2013), desde el ámbito académico ofrece un criterio de gran potencia para la defensa de este discurso negador de beneficios. Propone analizar la justicia de los resultados según el criterio de optimalidad paretiano, es decir, que haya alguien que mejore y nadie empeore su situación[9]. Este es, efectivamente, un criterio que difícilmente cumplirían los casos de acaparamientos de tierras.

Por otro lado, un elemento de especial importancia en estas críticas es el papel que tienen en los acaparamientos de tierras nuevos actores como fondos de inversión o de pensiones, quienes adquieren la tierra con fines puramente especulativos ante la desaparición, tras la crisis financiera de 2007, de otros activos seguros en los que invertir (GRAIN, 2008; Shepard y Anuradha, 2009; Oxfam, 2012). Este tipo de inversiones supone una pérdida de control sobre la tierra que, además, pierde su función fundamental y se mercantiliza de la forma más cruda.

También se critica la labor del Banco Mundial, que ha fomentado con sus políticas estos acuerdos e incluso formado parte de algunos en los que no se han respetado los derechos de las comunidades locales (Shepard y Anuradha, 2009). Además, la propuesta de un código de conducta voluntario como solución a los problemas de los acaparamientos se considera insuficiente y perniciosa, ya que tan sólo incentivará que este tipo de acuerdos sigan llevándose a cabo sin exigir realmente ningún tipo de responsabilidad.

Por lo tanto, desde esta perspectiva crítica los acaparamientos de tierras conllevan necesariamente un resultado de ganadores y perdedores. Los que ganan son generalmente las élites que llevan a cabo la inversión o toman partido en la negociación de la misma; los que pierden son generalmente las comunidades locales, el medio ambiente y las generaciones futuras. Para quienes promulgan este tipo de discurso, la solución al acaparamiento de tierras es su cese, ya sea a través de un periodo de prórroga temporal (Oxfam, 2012) durante el cual se puedan elaborar las mejoras legislativas necesarias para acabar con todos los efectos nocivos de estos acuerdos, o un punto final a los mismos (Vía Campesina, 2012) incluso revocando aquellos que hayan sido llevados a cabo ilegítimamente, de tal forma que se mantengan las posibilidades de un modelo de desarrollo agrícola alternativo basado en el paradigma de la soberanía alimentaria que más adelante veremos en detalle. No se niega la necesidad de invertir en agricultura, sino que se pone en tela de juicio que ésta sea el tipo de inversión que la agricultura necesita.

Como ya mencionamos anteriormente, este discurso tiene una fuerte intención política de denuncia no sólo de los acaparamientos de tierras, sino de un sistema económico global imperante, cuya expansión se pretende frenar. Ante la considerable disonancia entre las dos perspectivas expuestas hasta ahora, el discurso académico llegó tratando de poner cierto orden y de dar una visión algo más objetiva del fenómeno, enmarcándolo en un desarrollo histórico más amplio de tal forma que se pudiese reflexionar con mayor criterio al respecto.

[9] Aunque Patel aplica este criterio a su análisis de la Revolución Verde de la segunda mitad del siglo XX, ésta guarda, según él, relación con el actual acaparamiento de tierras, por lo que no sería descabellado juzgar este nuevo fenómeno de acuerdo al criterio paretiano que propone.

2.2. El discurso académico: la crítica moderada

Desde el entorno académico la postura dominante es la de un discurso crítico, aunque más moderado. Por un lado se comparte la preocupación respecto a los resultados negativos que este tipo de proyectos puedan tener en las comunidades locales y en el medio ambiente, pero también se presta especial atención al peligro de la generalización de estos resultados. Cada acuerdo tendrá resultados diversos según el contexto y el modo en el que sea llevado a cabo.

Considerando el acaparamiento de tierras en relación con otros fenómenos similares que han tenido lugar en el pasado, y dentro de la dinámica de una economía capitalista en continua expansión y búsqueda de rentabilidad, se huye sin embargo de generalizaciones simplistas e idealizaciones irreales. Existe también acaparamiento de tierras a nivel nacional, no sólo internacional, y las propias estructuras de poder dentro de cada comunidad pueden generar esos resultados perjudiciales para la mayoría, pero beneficiosos para las élites locales (Borras y Franco, 2010a). Asimismo, en cuanto a las compensaciones o relocalizaciones de la población, es difícil establecer comparaciones entre la situación previa y la posterior, ya que no se trata únicamente de número de hectáreas o elementos materiales, sino también de elementos sociales y culturales ligados a la tierra. También, aunque haya recibido menos atención en las líneas de investigación principales hasta ahora, existen importantes desigualdades de género, que hacen que las mujeres sean especialmente perjudicadas en este tipo de acuerdos (Behrman et al., 2012), no sólo directamente, al quedar fuera de los derechos de propiedad consuetudinarios dentro de la organización social de muchas comunidades; sino también de forma indirecta al ver dificultados sus trabajos diarios –han de recorrer mayores distancias y encuentran crecientes dificultades para conseguir agua o madera. Por lo tanto, no se trata tan solo de una demonización de lo extranjero ni de una comunidad local perfectamente igualitaria en la que todos los miembros sufren del mismo modo la pérdida de sus tierras. Tampoco desde aquí, como sí hace el discurso más crítico, se defiende a ultranza al pequeño campesino –una categoría también engañosa a la hora de analizar la distribución real de la tierra (Bernstein, 2014; Borras y Franco, 2013; Oya, 2013b).

El discurso académico critica la falta de rigor y la generalización de consecuencias sin conocimiento suficiente de cada caso concreto y de la cuestión agraria en general. Para estas voces, es importante conocer la situación previa de la comunidad o localidad donde se dirige la inversión, y analizar las relaciones sociales que la determinan. Sólo mediante un conocimiento más minucioso de las condiciones anteriores y del desarrollo a medio y largo plazo del proyecto, podrá juzgarse realmente la mejora o el empeoramiento de las condiciones de vida de los afectados. En este sentido,

un repaso a la historia de procesos similares previos puede ayudar a prevenir que se cometan los mismos errores que en el pasado[10].

Por lo tanto, está visión de la actual fiebre por la tierra está marcada por una mayor adhesión a la realidad (lejos del idealismo teórico del funcionamiento del mercado que defiende el Banco Mundial) y un posicionamiento más comedido (lejos de la pasión del discurso crítico de oposición de la Vía Campesina) que las voces anteriores. Podemos advertir, de alguna manera, una actitud pragmática en la que se acepta que el sistema económico en el que vivimos es el que es y, si bien no es el único posible, la construcción de alternativas es mucho más complicada de lo que algunos discursos altermundistas[11] pretenden. Por lo tanto, aunque siempre habrá ganadores y perdedores, no todos los resultados posibles de estas negociaciones son igual de malos y es posible lograr un cierto equilibrio que permita la mejora de la situación de una gran mayoría o, al menos, que mejoren quienes se encontraban en peores condiciones[12] (Borras, 2010b).

Ante tal abanico discursivo, la postura que se adoptará en este trabajo está en algún punto intermedio entre los tres discursos. Por un lado, si bien es verdad que no se pueden emitir juicios apresurados y generalizados sobre un fenómeno tan heterogéneo, tal y como el discurso académico defiende; resulta difícil no implicarse ante unas consecuencias que pueden ser enormemente dañinas tanto para determinadas comunidades como para el medio ambiente, y es comprensible la necesidad de hacer algo, de tomar postura y llevar a cabo una labor de denuncia preventiva, sin esperar necesariamente a que se confirmen los malos presagios. Sin embargo, la clave probablemente más acertada dentro de este análisis de resultados discursivo, sea la propuesta de Olivier de Schutter: sencillamente planteémonos si son este tipo de proyectos la mejor posibilidad de desarrollo que los países y las comunidades a las que van destinados tienen.

3. Claves del debate

A continuación analizaremos algunos de los temas centrales en el debate en torno al acaparamiento de tierras. No se trata, por supuesto, de cuestiones únicamente referidas a este nuevo fenómeno, sino que hunden sus raíces en

[10] La literatura académica en torno a los acaparamientos de tierras suele relacionarla con conceptos de más larga trayectoria histórica (Cotula, 2013; Hall, 2013) como la "acumulación originaria" de Karl Marx, el "cercamiento de los comunes" de Polanyi, la "acumulación por deposesión" de David Harvey o la "acumulación por desplazamiento" de Farshad Araghi.

[11] Entendiendo por altermundistas los discursos que proponen la posibilidad de construir un mundo distinto, opuestos al sistema económico mundial actual, pero con una perspectiva a veces demasiado idealista, radical, y por lo tanto difícil de trasladar a la realidad actual.

[12] Este es el objetivo de afrontar las transformaciones o reformas agrarias a las que este tipo de inversiones pueden dar lugar desde una perspectiva de política *pro-poor*, es decir, tratando de que, al menos, ayuden a mejorar la situación de los individuos más pobres. Se trata, por lo tanto, de lo que en teoría de juegos sería una estrategia maximin.

temas de mayor profundidad en el pensamiento económico y en las teorías del desarrollo, especialmente agrícola.

3.1. La propiedad sobre la tierra

La cuestión de la propiedad de la tierra es uno de los ejes centrales en el debate sobre el acaparamiento de tierras. En gran parte del territorio en el que éstos se están dando, como es el caso de muchos países africanos, la tierra es propiedad del estado. Esto da poder al gobierno para arrendarla, incluso en contra de la voluntad de quienes habitan o usufructúan esa tierra. Una de las propuestas centrales es, por tanto, asegurar los derechos de propiedad de la tierra, es decir, proporcionar títulos de propiedad a los habitantes y dueños consuetudinarios de la misma. Sin embargo, se trata de un asunto no exento de complicación.

Una de las propuestas en las que se centra el Banco Mundial es en la concesión de títulos de propiedad sobre las tierras[13]. Las comunidades locales no suelen tener unos títulos que avalen su derecho de propiedad sobre las tierras en las que habitan o de las que dependen para su supervivencia; por eso el Banco Mundial, en línea con la argumentación de Hernando de Soto[14], promulga la titulización de la propiedad de la tierra para que así los individuos puedan defender legalmente de forma más directa sus derechos y los inversores tengan mejor conocimiento del terreno antes de realizar la inversión. Teóricamente esto ayudaría, en definitiva, a que las negociaciones fuesen más claras y los acuerdos más justos al darse más fuerza a la voz de las comunidades afectadas. Los títulos de propiedad son vistos como una forma de facilitar el funcionamiento del mercado, evitar que el estado tenga que intervenir en exceso y empoderar a las comunidades locales en las negociaciones.

Sin embargo, autores como Olivier de Schutter (2011) o Borras (Borras y Franco, 2011a) argumentan que el establecimiento de títulos de propiedad privada puede ser peligroso. Por un lado, los sistemas de propiedad de estas comunidades no siempre son traducibles al sistema de propiedad privada occidental, ya que existen distintas formas de propiedad, común o colectiva, y formas de transmisión de la tierra que no se corresponden con los sistemas de propiedad occidentales. Además, este tipo de estrategias han sido, en ocasiones anteriores, oportunidades para que las élites de las comunidades sean las que se queden con la mayor parte de la tierra, generándose la desposesión de aquellos miembros de la comunidad más vulnerables (como

[13] Esta es una iniciativa que ya venían desarrollando el Banco Mundial y otros organismos internacionales (Borras y Franco, 2011). Para un análisis más detallado del papel de las distintas agencias del Grupo del Banco Mundial en el fomento de tendencias similares a las de los actuales acaparamientos puede verse el documento de Sephard y Anuradha (2010).

[14] Este economista peruano ha logrado una considerable influencia con su teoría (expuesta en *El misterio del capital* publicado en el año 2000) de que la provisión de títulos de propiedad es clave para el desarrollo agrario, ya que facilita el acceso al crédito y la distribución de tierras de forma más eficiente por medio del libre mercado.

las mujeres). Por lo tanto, este tipo de estrategia más que disminuir la conflictividad respecto a la tierra tiende, más bien, a aumentarla.

A pesar de que hoy en día la propiedad privada sea la forma de propiedad más extendida en gran parte del mundo, no es el único modelo de propiedad posible[15] y, si bien tiene sus ventajas, también posee inconvenientes. En comparación con un sistema de propiedad común o colectiva, la propiedad privada proporciona una menor garantía del bien común de la sociedad, ya que quien posee la propiedad privada, en este caso de la tierra, no debe responder a intereses sociales en el uso que haga de ella, sino tan sólo a su propio interés[16]. Por otro lado, un sistema de propiedad privada se perpetúa automáticamente al permitirse la transferencia total de los derechos y deberes de propiedad; el resultado de este sistema y de los intercambios que se lleven a cabo en él no es responsabilidad de nadie. La intervención del estado en un sistema de este tipo queda generalmente limitada a garantizar el respeto de los derechos de propiedad y llevar a cabo una cierta redistribución a través de impuestos y políticas de bienestar. Cualquier acción que el estado realice en contra del derecho de propiedad privada es generalmente vista como una transgresión de los derechos de los individuos y puede despertar una considerable oposición. Por lo tanto, a pesar de que en nuestra cultura occidental la propiedad privada esté en cierto modo naturalizada, conviene mantener en mente que no es ni la única ni la mejor opción en cualquier caso; es necesario reflexionar antes sobre cuáles son los objetivos que pretenden conseguirse con un sistema de propiedad de este tipo.

Para de Schutter, la estrategia adecuada sería evitar a toda costa el cambio en la propiedad de la tierra. El establecimiento de títulos de propiedad privada que aumenten la mercantilización de la tierra no supone un aumento de la seguridad en la tenencia. Deberían ser explorados otros mecanismos como el registro de derechos de uso o un mercado de derechos de cesión que no impliquen mercantilización de la tierra. Para Borras, sin embargo, lo importante es tener en cuenta las relaciones sociales implícitas en la tenencia de la tierra, y que los cambios en la propiedad de la tierra pueden tener cuatro efectos distintos según cómo sea elaborada, interpretada e implementada la regulación: redistributivos, distributivos, no (re)distributivos y de concentración o reconcentración de la propiedad (Borras y Franco, 2010b). Más allá de la cuestión directa de la propiedad, otros autores defienden que no se trata tanto de quién posee la propiedad de la tierra, sino de quién tiene el control efectivo sobre esa tierra[17] (Murray Li, 2011); así, esquemas de producción agrícola que podrían ser a primera vista respetuosos con la propiedad de la tierra de los pequeños campesinos, como la agricultura por contrato, ocultan en ocasiones

[15] Para más detalle puede verse una ilustrativa descripción y análisis de los diferentes sistemas de propiedad en la Stanford Encyclopedia of Philosophy, bajo la entrada de "Property and Ownership".

[16] Aunque existan ciertas normas sociales de fondo, más fundamentales, que limiten de alguna forma los derechos de propiedad privada (en el caso de la tierra, por ejemplo, puede haber restricciones a la construcción de determinados edificios en ciertos terrenos, o no estar permitido llevar a cabo actividades que contaminen o perjudiquen a terceros, por mucho que se lleven a cabo en un terreno privado).

[17] En el caso de la agricultura por contrato, aunque los campesinos siguen siendo propietarios de la tierra que cultivan, esto no significa que posean el control sobre esa tierra y su trabajo, sino que éste es generalmente ejercido por la empresa agrícola que les contrata, ya que es ésta quien decide qué se cultiva, cómo, y cuáles son el precio y las condiciones de venta.

otras formas de dominación o control sobre la producción más perjudiciales para éstos.

Por lo tanto, parece ingenuo suponer que la solución a los problemas asociados a los acaparamientos de tierras esté simplemente en la titulización de la propiedad; algo que, además, supondría en muchos casos la imposición de una estructura institucional social distinta a la originaria de las comunidades afectadas, y puede tener importantes efectos desestabilizadores en las estructuras sociales internas. Un proceso de este tipo requiere de relaciones e instituciones sociales que garanticen su justicia, y llevar a cabo iniciativas en este sentido de forma apresurada y tosca puede generar importantes problemas tanto a corto como a largo plazo.No debemos olvidar que en estos casos se mercantiliza un recurso fijo del que dependen no sólo las generaciones presentes, sino también las futuras, y en el que cristalizan relaciones sociales complejas y valores de muy diversa índole[18].

Además la garantía de la propiedad de la tierra y el libre uso o cesión de la misma no depende únicamente de la posesión de un título acreditativo. En ocasiones, y yendo a una dimensión de mayor profundidad, lo realmente importante es (Fairhead, 2012) garantizar que quienes posean la tierra y la trabajen, puedan obtener de ella recursos suficientes para poder llevar una vida digna, y no se vean obligados a venderla. Ésta es una de las cuestiones fundamentales que a menudo suele olvidarse: la tierra es vital en tanto en cuanto permite garantizar unas condiciones de subsitencia que no dependen exclusivamente de ella[19].

En conclusión, los títulos de propiedad de la tierra no deben ser considerados un fin en sí mismos, sino que son herramientas de utilidad para unos u otros fines según la forma que adopten y el contexto en el que operen; un título de propiedad privada puede ser una ayuda al empoderamiento del propietario o un peligro para su medio de subsistencia. Por consiguiente, en a la hora de debatir sobre el modelo de propiedad de la tierra a implantar o defender en algunos lugares, no podemos pasar por alto cuestiones de mayor calado que determinarán el resultado final que obtengamos: ¿queremos mejorar la productividad de la tierra o las condiciones de subsistencia de quienes la habitan y/o trabajan?, ¿debemos primar la libertad individual sobre el interés común, o viceversa?, ¿se adecúa el modelo de propiedad a las relaciones sociales de propiedad preexistentes?, ¿debe hacerlo?, si queremos cambiarlo ¿en qué sentido, a quién queremos beneficiar?.

Es ciertamente inevitable aludir a un contexto más amplio que el de los derechos de propiedad. A continuación pasaremos a examinar las distintas propuestas respecto al entorno institucional que rodea o debería rodear a los acaparamientos de tierras.

[18] En muchos casos el valor de la tierra no es sólo productivo, económico, sino que los territorios que habitan las comunidades tienen también un valor cultural y espiritual irreemplazables.

[19] Puede resultar que el disponer de una tierra que cultivar no sirva de medio de subsistencia si, por ejemplo, el precio de la producción se abarata demasiado, si los costes de su cultivo aumentan mucho o si el acceso a otros recursos como el agua para la irrigación se ven limitados.

3.2. El entorno institucional

La cuestión principal en la que se centran tanto el informe del Banco Mundial (2011) como el FMI (Arezki, et al., 2011) y otros organismos como la FAO, IIED e IFAD (Cotula et al., 2009) es el ámbito institucional, de la gobernanza. Como el FMI afirma en su estudio sobre los determinantes de la inversión en tierras a gran escala, el entorno institucional del país es clave, pero no en el sentido que intuitivamente podría esperarse; en vez de preferirse países con instituciones y gobiernos sólidos, son los países con sistemas de gobierno más débiles los más atractivos para los inversores:

> Moreover, and counterintuitively, we find that countries where governance of the land sector and tenure security are weak have been most attractive for investors. This finding, which resonates with concerns articulated by part of civil society, suggest that, to minimize the risk that such investments fail to produce benefits for local populations, the micro-level and project-based approach that has dominated the global debate so far will need to be complemented with an emphasis and determined action to improve land governance, transparency and global monitoring. (Arezki, et al., 2011, p. 4)

Teóricamente, según el discurso de los organismos internacionales, entre las claves necesarias para un correcto funcionamiento del mercado que posibilitase lograr resultados positivos para todas las partes estan incluídas tanto una mayor transparencia en el proceso de negociación como la consulta efectiva a las comunidades locales afectadas que garantice el respeto de sus derechos y su consentimiento previo, libre e informado. Sin embargo, la afirmación anterior perteneciente a un estudio del FMI da razón, en parte, a los sectores más críticos respecto de los acaparamientos de tierras, que denuncian el alto grado de corrupción y alineación de los gobiernos en favor de los inversores; y señala también la insuficiencia de una aproximación basada únicamente en la mejora de las condiciones de negociación como garantía del resultado beneficioso del libre mercado. En realidad los inversores buscan gobiernos corruptos, con entornos institucionales débiles, para así poder obtener un mayor beneficio en sus inversiones, sin preocuparse por cumplir garantías sociales o medioambientales. Y dada esta constatación, parece imperante tomar medidas más allá de los procesos de negociación concretos, creando un entorno, unas normas, que delimiten y controlen el carácter de las negociaciones; esto es, un entorno institucional que dicte las reglas del juego a las que inversores y receptores deban atenerse en todo caso.

Sirviéndose del ejemplo de otros sectores como el de la minería o el financiero[20], y aun siendo consciente de la limitada aplicación de éstos, el Banco Mundial (Banco Mundial et al., 2010) y otros organismos propusieron

[20] En el sector minero existe, por ejemplo, la Iniciativa de Transparencia en la Industria Extractiva, EITI (por sus siglas en inglés), impulsada desde el año 2002 para fomentar la transparencia en los pagos a gobiernos o entidades gubernamentales por parte de empresas de este sector así como la transparencia de los ingresos recibidos por los países en los que se asientan tales industrias. En el sector financiero refiriéndose a los Equator Principles o Principios de Ecuador, adoptados inicialmente en 2003 por algunos bancos líderes mundiales con el objetivo de asegurar la atención adecuada a los temas sociales y ambientales en el financiamiento de proyectos de desarrollo.

siete principios que debía guiar las inversiones en tierras a gran escala para reducir sus impactos negativos y maximizar los positivos. Estos principios, se basan en: i) el reconocimiento y respeto de los derechos existentes sobre la tierra y los recursos naturales asociados a ella, ii) el fomento de la seguridad alimentaria, iii) la transparencia y supervisión adecuada de las negociaciones, iv) la consulta previa a todos los afectados y la garantía de cumplimiento de lo pactado, v) la buena conducta de los inversores, viabilidad y sostenibilidad económica de los proyectos y el reparto de beneficios, vi) la generación de efectos sociales positivos y no incrementar la vulnerabilidad de los afectados, vii) la sostenibilidad medioambiental de los proyectos.

Estos principios están en consonancia con la tendencia relativamente reciente del Banco Mundial hacia la promulgación de la responsabilidad social corporativa como herramienta para conseguir mejores resultados sociales de la actividad económica (Borras y Franco, 2010a). Efectivamente poco puede objetarse a los principios *per se*, la generalidad y vaguedad con la que se enuncian permiten una interpretación lo suficientemente amplia como para admitir un amplio consenso. El problema reside en su aplicación práctica, que puede seguir concreciones muy diversas y llevar a resultados muy distintos. Además, al ser principios de adopción voluntaria, se confía toda la responsabilidad en manos de los inversores principalmente, y de unos gobiernos que, como ya hemos señalado, suelen destacar por su débil voluntad política en favor de un bien común. Todo esto puede permitir que se adopten formalmente estos principios sin tener necesariamente las consecuencias prácticas que de ellos debería esperarse.

Olivier de Schutter (ONU, 2009), tratando una vez más de elevar el nivel de exigencia dentro del discurso de los organismos internacionales, llevó a cabo su propia propuesta de principios mínimos basados en el respeto a los Derechos Humanos. Sin duda alguna se trata de una propuesta mucho más severa en cuanto al respeto de los derechos a la alimentación, a la autodeterminación, a un trabajo y una vida digna de los individuos, así como reclama una labor del Estado en defensa del bienestar de la población mucho más estricta. Sin embargo, peca de nuevo en considerar a los inversores como filántropos, ya que a ellos también se les exige tener en cuenta el bien de la comunidad a la que se dirigen[21].

Por último todos estos códigos se basan en principios, derechos o criterios de gobernanza internacional ya existentes. Se trata, por lo tanto, de la reiteración de unas normas de conducta ya formuladas e igualmente, conscientemente ignoradas. ¿Por qué, entonces, esperar que su mera repetición provoque un cambio en la conducta de los inversores y de los receptores de estas inversiones?

[21] En este tipo de propuestas tiende defenderse la idea de que un mejor entorno social es benefioso también para las empresas que estén en él instaladas, ya que les permite beneficiarse de una mayor seguridad, acceso a bienes y servicios públicos de mejor calidad, mano de obra más preparada y en mejores condiciones... Sin embargo, en la realidad las empresas no parecen tener generalmente esto en consideración. Por lo tanto, podría ser, tal vez, más apropiado no dar por garantizada esta visión idealizada y asumir que, lejos de formar parte de la conducta natural de las empresas privadas, es algo que debe imponérseles forzosamente.

Tendiendo un puente entre las diversas voces dentro del debate en torno al acaparamiento de tierras, la FAO (2012) publicó también su propuesta de directrices voluntarias. En la elaboración de estos principios participaron tanto grandes organismos internacionales, como representantes de diversos países, y miembros de la sociedad civil como ONG y movimientos campesinos internacionales. Por ello, pueden considerarse uno de los marcos institucionales más democráticamente elaborados (Seufert, 2013) a este respecto. Estas directrices profundizan en los principios propuestos por el Banco Mundial, aunque con mayor detalle y sensibilidad hacia cuestiones como la desigualdad de género, los derechos de los pueblo indígenas, el comportamiento ético, la lucha contra la corrupción, el respeto a las leyes nacionales e internacionales y la protección y apoyo a los pequeños campesinos. El papel del Estado respecto al mercado ha de ser el de asegurar su funcionamiento eficiente y transparente, facilitando información adecuada y de calidad a todas las partes, y salvaguardando todo derecho de propiedad legítimo. Asimismo se defiende el derecho del Estado a llevar a cabo planes de consolidación territorial, reformas redistributivas y expropiaciones, siempre y cuando sean por motivos de interés público y proporcionen las compensaciones necesarias. El Estado se perfila, por lo tanto, no sólo como garante del libre mercado y la propiedad privada, sino también como defensor del bien común. En esta propuesta se da un paso más en la configuración de un marco institucional adecuado para evitar los efectos negativos de los acaparamientos de tierras, al desarrollarse en diálogo entre diversas posturas y dar cabida a nuevas dimensiones del problema. Sin embargo, sigue sin darse aún el paso fundamental que sería la imposición de su obligado cumplimiento.

Efectivamente con estas propuestas se hace frente a algunos de los principales problemas relacionados con el acaparamiento de tierras: el secretismo de las negociaciones, la deficiente participación de las comunidades afectadas, el establecimiento de compensaciones apropiadas, el caos administrativo en los países receptores, la protección de los derechos de propiedad o el análisis rigurosos de los proyectos de inversión, no sólo en su dimensión económica, sino también social y ecológica. Sin embargo, tal y como algunos autores defienden (Borras y Franco, 2010a; Cotula, 2012; Murray Li, 2011; White et al., 2012) se trata de una aproximación que no ofrece una solución real.

Por un lado, el hecho de que se trate de principios, códigos de conducta, voluntarios, no ofrece ninguna garantía sobre su acatamiento por parte de inversores o gobiernos. Como hemos mencionado anteriormente, gran parte de lo propuesto formaba ya parte de otro tipo de iniciativas similares y, en algunos casos, de obligado cumplimiento para quienes las suscriben[22]. Si estos criterios no son cumplidos por gobiernos e inversores no se trata de una falta de conocimiento, sino de conveniencia. Por lo tanto, esperar que mediante códigos voluntarios vaya a establecerse realmente un orden que ya estaba antes exigido suena más bien poco realista. Su aplicación efectiva requeriría, tal vez, un mecanismo o institución de gobierno global inexistente hoy en día, que fuese capaz de situarse por encima de gobiernos nacionales y grandes

[22] Como el derecho a vivienda y alimentación que consta en la Declaración Universal de los Derechos Humanos o el derecho a la consulta previa, libre e informada que la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas incluye.

inversores privados. Sin embargo, la realidad actual es que los tribunales internacionales de este tipo tienden a ofrecer una mayor protección a los intereses del inversor extranjero (De Schutter, 2011) que al país receptor.

Por otro lado, quienes critican estas iniciativas argumentan además que no sirven para atacar el problema de raíz. Con ellas se asume que los acaparamientos de tierras son inevitables y lo que se intenta es domarlos, rectificarlos sin alterarlos sustancialmente. En el fondo se asumen así ideas características de la teoría económica más ortodoxa, como el efecto goteo, el poder autorregulador del mercado o la existencia de un único sendero de desarrollo que ha de ser dirigido por la inversión privada, por el capital; ideas que teorías heterodoxas ponen seriamente en duda.

La crítica a estas ideas más tradicionales se ve reflejada también en la cuestión que tratamos a continuación del debate en torno a dos sistemas alimentarios de radical divergencia.

3.3. Seguridad alimentaria o soberanía alimentaria

Otro de los temas latentes en el debate respecto al acaparamiento de tierras es el dilema entre seguridad alimentaria y soberanía alimentaria. Ambas teorías tienen la misma finalidad, asegurar la disponibilidad de alimentos para la población. Sin embargo, se trata de propuestas esencialmente diferentes.

El concepto tradicional de seguridad alimentaria es definido por la FAO de la siguiente manera:

> existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana (Cumbre Mundial sobre la Alimentación, 1996)

De este modo, la seguridad alimentaria consiste simplemente en el acceso a alimentos independientemente de su origen, pueden ser producidos en el propio país, importados u obtenidos incluso a través de ayuda humanitaria.

La seguridad alimentaria está detrás de gran parte de los acaparamientos de tierras. Países con escasos recursos naturales para obtener alimentos y suficiente capacidad de inversión (como los países petroleros del Golfo) acuden a países abundantes en tierra y necesitados de inversión, como algunos países de África Subsahariana. Ya se haga el acuerdo a través de empresas nacionales o privadas, o sean los propios gobiernos quienes negocien directamente, el resultado es que los países inversores aumentan su seguridad alimentaria. Sin embargo, los países receptores pueden verse incluso perjudicados en su seguridad alimentaria al destinarse los nuevos cultivos a la exportación, o cuando la inversión se destina a cultivos forestales o energéticos. Este resultado es aún más preocupante cuando el país objetivo de la inversión es un receptor de ayuda alimentaria o con problemas de hambre entre su población. A pesar de que se pueda argumentar que la entrada de

divisas permita el acceso a alimentos en el mercado internacional, apenas se encuentra evidencia empírica que verifique este argumento, y resulta contradictorio que mientras unos países acuden a inversiones agrícolas internacionales para huir de las variaciones de precios de los mercados internacionales, esas mismas inversiones sean positivas para los países receptores en cuanto les facilitan el acceso a los mismos mercados internacionales de los que otros se protegen.

La seguridad alimentaria es una idea criticada, sobre todo dado el funcionamiento del sistema agroalimentario global, en el que existe cada vez una mayor concentración del negocio en manos de unas pocas multinacionales con un poder creciente que les permite acceder a un control casi total de la cadena de producción. El mercado mundial de alimentos dista mucho de ser un mercado libre, puesto que, además del control oligopólico que ejercen las grandes multinacionales en los diversos segmentos (Delgado, 2010), las exigencias en cuestiones de calidad, higiene o salud por parte de los grandes distribuidores de alimentos[23] suponen también barreras de acceso y competencia para los países menos desarrollados y para los agricultores con menor disponibilidad de medios (García y Poole, 2004; Unnevehr, 2000). En este sentido, ante el futuro aumento de la población mundial se apremia a un necesario incremento de la productividad de la agricultura. Sin embargo, algunos autores (McMichael, 2012; Patel, 2013) denuncian este concepto como una forma de enmascarar la cuestión de fondo en cuanto a la distribución de los alimentos que se producen. El sistema de agricultura industrial extractiva actual se dedica a proveer a una minoría global para un excesivo consumo de alimentos, mientras pone en peligro la alimentación de una gran mayoría de la población.

Como alternativa a este concepto y a esta estructura agroalimentaria global, la Vía Campesina defiende la idea de la soberanía alimentaria, una forma de entender el acceso a la alimentación de forma mucho más amplia y multidimensional. La soberanía alimentaria se define como

> el derecho de todos los pueblos a alimentos nutritivos y culturalmente adecuados, accesibles, producidos de forma sostenible y ecológica, y su derecho a decidir su propio sistema alimentario y productivo. Esto pone a aquellos que producen, distribuyen y consumen alimentos en el corazón de los sistemas y las políticas alimentarias, por encima de las exigencias de los mercados y de las empresas. Defiende los intereses de, e incluye a, las futuras generaciones (Vía Campesina, 2007)

No se trata simplemente del acceso a los alimentos, sino también de la forma en que estos alimentos son producidos, el tipo de alimentos que se producen y las condiciones de vida de quienes los cultivan. Desde esta perspectiva se defiende la pequeña agricultura agroecológica y el comercio local como forma de satisfacer las necesidades alimentarias de la población. Más que de un aumento de la productividad, lo que ha de conseguirse es una mejor gestión y

[23] Esto afecta sobre todo a la horticultura, pero este sector, aunque de menor volúmen que los productos alimentarios básicos como el maíz o el trigo, posee mayor valor añadido que éstos y mayores necesidades tecnológicas y de industrias de procesamiento, por lo que su potencial ayuda al desarrollo económicode un país o región es también mayor.

distribución de los alimentos, para lo cual es necesaria una inversión distinta a la que principalmente generan los acaparamientos de tierras.

Los acaparamientos de tierras son una amenaza a la posibilidad de desarrollar un modelo de soberanía alimentaria, ya que suponen una profundización en la estructura agroalimentaria actual y la pérdida de acceso o control sobre sus tierras de los pequeños campesinos. La agricultura industrial está sujeta a mayores necesidades de insumos (maquinaria, fertilizantes y pesticidas) y menor uso de mano de obra, supone la producción para un mercado internacional de alimentos que favorece el cambio climático con las emisiones que el transporte de alimentos produce; asimismo, el bajo precio de los productos alimentarios, oculta costes ambientales y sociales, poniendo en peligro las condiciones de subsistencia de los pequeños agricultores. El modelo de agricultura a pequeña escala defendido por la soberanía alimentaria favorece un tejido social campesino más fuerte y en mejores condiciones de vida; además, es generalmente una forma de producción agrícola más sostenible y más eficiente en el uso de los recursos, permitiendo, asimismo, una mejor gestión del territorio rural (Unctad, 2013).

Pese a que la soberanía alimentaria es una propuesta tildada en muchos casos de utópica y juzgada con un fuerte escepticismo (Bernstein, 2014), no deja de ser interesante en cuanto forma de resistencia y defensa de una estructura de poder distinta a la actual, más justa. La soberanía alimentaria es una propuesta política, que reclama una mayor atención al sustento social y ecológico de la economía y el ser humano. Tal vez su implantación total sea difícil de imaginar en un mundo como el actual, pero es un modelo que puede aportar gran valor a la hora de llevar a cabo políticas de desarrollo agrícola, no sólo en los países del Sur, sino también en los países del Norte.

3.4. Las políticas de desarrollo agrario

En gran medida, todas estas cuestiones remiten a un planteamiento del modelo de desarrollo agrícola tanto de los países de Sur como de los del Norte. Todas las voces coinciden en la necesidad de inversión en la agricultura; las diferencias están en el tipo y la forma que esa inversión debe adoptar. En este sentido, las diferencias principales giran en torno a la dicotomía entre la agricultura industrial, de producción a gran escala, con explotaciones de monocultivos intensivas en capital, y dirigida principalmente al mercado internacional; o la agricultura campesina, a pequeña escala, basada en la diversidad de cultivos, intensiva en mano de obra y destinada al consumo interno. Según los resultados que quieran alcanzarse serán más apropiadas unas inversiones u otras, por eso (también en esto hay consenso) es necesario que los gobiernos elaboren una política de desarrollo agrario en base a la cual puedan luego decidir qué inversiones quieren atraer y aceptar de acuerdo con los objetivos que se hayan propuesto.

La línea defendida por el Banco Mundial aboga por la inversión privada y el mercado como mecanismo de asignación de recursos eficiente, el ingreso en el mercado internacional como forma de mejorar la competitividad y el

mantenimiento del sistema agroalimentario actual basado en la explotación a gran escala de la tierra. De acuerdo con este modelo, el desarrollo de la agricultura industrial, traerá avances tecnológicos que permitirán una mayor productividad y competitividad, permitiendo que puedan generarse recursos que invertir en otros sectores más rentables de la economía y liberando mano de obra que será absorbida por estos nuevos sectores, promoviendo a la larga una mejora de las condiciones socioeconómicas del país.

Sin embargo, este modelo se ve truncado en el momento en que se eliminan mecanicismos y se añaden cuestiones de política económica, como las tendencias estructurales de la economía mundial, elementos de poder o dimensiones medioambientales. Si la competencia internacional dificulta el desarrollo de un sector agrario potente en muchas de las economías en desarrollo, la situación no es más favorable para el desarrollo industrial, en el que la competencia internacional no deja muchos espacios de rentabilidad que aprovechar. Uno de los riesgos de una agricultura a gran escala intensiva en capital es no encontrar otros sectores que absorban la mano de obra sobrante (Murray Li, 2011), además del hecho de que el empleo generado por este tipo de agricultura y las actividades que pueden asociarse a ella no suele ser de gran calidad. Además, el modelo económico hegemónico en el mundo actual es un modelo depredador de recursos naturales, cuya sostenibilidad está siendo puesta en tela de juicio cada vez más intensamente, también en el sector agrícola. Insertarse en este sistema tratando de buscar así el desarrollo económico puede servir, tal vez, a corto y medio plazo, pero una estrategia de desarrollo agrario robusta a largo plazo exige tener en cuenta criterios de sostenibilidad y adaptación al cambio climático que abogan por formas de desarrollo alternativas.

Por otro lado, la propuesta de desarrollo agrario del discurso crítico se centra en las condiciones de vida de los campesinos y en la sostenibilidad como elementos fundamentales. Se defiende generalmente un modelo de agricultura a pequeña escala, acorde con las posibilidades ecológicas de los ecosistemas, explotando las sinergias positivas de la biodiversidad y las técnicas y el conocimiento agrícola tradicional. De lo que se trata es de producir alimentos de tal forma que se garantice el abastecimiento de la población y se permita a los campesinos vivir en condiciones adecuadas, para lo cual no hace falta tanto aumentar el volumen de producción, sino políticas de redistribución de alimentos y de ganancias, hoy en día capturadas principalmente por las grandes multinacionales distribuidoras. Esta propuesta suele ser tachada de utópica y corre el riesgo de ser interpretada como una forma de retroceso

Desde el discurso más moderado y académico (de Schutter, 2011; Borras y Franco, 2012) lo que se defiende es más bien la necesidad de llevar a cabo políticas *pro-poor*, en las que el objetivo principal sea mejorar las condiciones de la población más pobre. Existen múltiples formas de conseguir un resultado favorable de este tipo, e inversiones como las de los acaparamientos de tierras podrían ser beneficiosas en este sentido si lograsen ser gestionadas adecuadamente, en base a los objetivos apropiados; también reformas agrarias de sentido opuesto, de redistribución de la tierra e inversión pública consistente pueden servir al mismo propósito. De este modo, por ejemplo, no serviría, contra el establecimiento de explotaciones agrícolas industriales, la simple

apuesta por la agricultura a pequeña escala entendida como agricultura por contrato, ya que este esquema no asegura un reparto de riesgos y beneficios más equitativo necesariamente, ni responde del mismo modo a las necesidades de la población en cuanto a ingresos y alimentación, así como puede resultar igual de dañino para el medio ambiente. No hay una fórmula única que permita siempre obtener el resultado deseado, sino que hay que tener en cuenta los distintos contextos económicos, sociales y medioambientales, y tratar de analizar en la medida de lo posible no sólo los efectos directos, sino también los posible efectos indirectos que se puedan derivar de la adopción de una determinada medida.

De cualquier modo, en el debate respecto al futuro del sistema agroalimentario mundial existen cada vez más aportaciones que claman por la necesidad de un importante cambio de rumbo. Por un lado, el informe llevado a cabo en 2009 por el International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development (IAASTD), afirma tajantemente que para conseguir los objetivos de sostenibilidad y de reducción del hambre y de la pobreza, “business as usual is no longer an option” (p.3); también más recientemente la Unctad (2013) ha elaborado un informe en el que analiza la necesidad de un cambio de paradigma en el sistema de producción agroalimentario. No se trata, por lo tanto, únicamente de los sectores más críticos de la sociedad civil pidiendo un mundo más justo, sino que es un cambio que empieza a percibirse como necesario también desde diversos organismos internacionales.

El fenómeno de los acaparamientos de tierras está brindando, por lo tanto, la oportunidad de replantear, tanto a nivel nacional como global, qué tipo de agricultura debemos llevar a cabo y cómo queremos gestionar un recurso tan esencial como es la tierra.

4. Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos realizado una panorámica al debate en torno al acaparamiento de tierras. Partiendo de la distinción de tres líneas principales de discursos (oficial, crítico y académico) hemos analizado sus propuestas alrededor de cuatro claves fundamentales (propiedad de la tierra, entorno institucional, seguridad o soberanía alimentarias y políticas de desarrollo agrario). De este modo hemos podido observar cómo, a raíz de lo que en un inicio se interpretó básicamente como un problema de desplazamiento y desposesión de comunidades indígenas, se ha generado una discusión más compleja y profunda.

El trabajo realizado hasta aquí no está exento de limitaciones, ya que la amplitud y complejidad de los temas tratados podría dar pie a una extensa ampliación y matización de lo expuesto; sin embargo, no es la intención de este trabajo agotar la profundización del debate. La sistematización aportada puede ser una importante contribución en tanto que aporta una amplia perspectiva general a partir de la cual poder adentrarse en el mismo, así como facilita la detección de líneas de desarrollo futuro o aportaciones necesarias a la cuestión del acaparamiento de tierras.

Por lo que se refiere al debate en sí, podemos afirmar que el acaparamiento de tierras no es un fenómeno extraño; encaja perfectamente en el molde de la evolución histórica del sistema capitalista mundial con las características propias del contexto actual. El debate que ha generado no ha improvisado ideas al hilo de una actualidad que se nos escapase de las manos. *Nihil novum sub sole*. ¿De dónde nace, entonces, lo novedoso del asunto? Tal vez del despertar de miedos dormidos, tal vez del recuperar cuestiones abandonadas[24] y traerlas, de nuevo, a la actualidad de los periódicos.

Si miramos detenidamente las cuestiones debatidas en torno a los acaparamientos de tierras podemos ver que, bajo el nuevo tema de moda en las discusiones de desarrollo agrario y sistemas agroalimentarios, yacen algunas cuestiones de esencial importancia a la hora de dirimir el mundo en el que vivimos y el mundo en el que queremos vivir. En el momento de juzgar los discursos y las propuestas aquí expuestas, debemos distinguir cuáles son las cuestiones fundamentales y cuáles las superficiales, como por ejemplo: ¿es nuestro problema realmente un problema de productividad de la tierra o de distribución de alimentos?, ¿supone la propiedad de la tierra una garantía de control sobre la misma?, ¿cuál debe ser nuestro objetivo último, la disponibilidad de alimentos baratos o permitir que quienes producen esos alimentos puedan vivir decentemente?, ¿es racional un uso de los recursos naturales que pone en peligro nuestras condiciones de vida a largo plazo?, ¿es la tierra un recurso económico como cualquier otro, una mercancía más? Estas son las cuestiones que están pidiendo ser debatidas cuando analizamos los discursos en torno a los acaparamientos de tierras; no son preguntas nuevas, sino viejas preguntas cuya respuesta se ha dejado a menudo en segundo plano. En el situarlas de nuevo en el centro del debate es donde se juega la relevancia que consigamos darle al debate respecto al acaparamiento de tierras. Si no somos capaces de ir más allá, los acaparamientos de tierras serán tan sólo un fenómeno más en la historia del desarrollo capitalista. Precisamente, los acaparamientos de tierras han surgido al calor de una convergencia de múltiples crisis globales, como búsqueda de una salida a la encrucijada en la que éstas nos sitúan; sin embargo, ¿son una salida real? Más bien parece que con ellos se siguen profundizando algunas de las tendencias del modelo económico global que nos han conducido hasta aquí, no sólo en lo que atañe al sector agroalimentario, sino también respecto a los biocombustibles como respuesta al *pico del petróleo* o el comercio de CO_2 como herramienta de lucha contra el cambio climático.

Pero si conseguimos indagar en sus raíces y escuchar lo que está latiendo en el fondo, podremos hacer de este debate una reflexión fundamental sobre *el sentido de la tierra*[25]. Para quien ha escrito este trabajo, aquí es donde se halla

[24] La crisis alimentaria de 2006-2008 nos recordó que el hambre está lejos de ser un problema solucionado para una gran parte de la población; la crisis financiera de 2007 nos ha hecho recordar la fugacidad de la aparente riqueza monetaria; la crisis energética y ecológica hace temblar las perspectivas de un crecimiento material infinito. Ni el hambre, ni la crematística, ni los límites del crecimiento son cuestiones nuevas en el pensamiento económico.

[25] El *sentido de la tierra* es una expresión empleada por Nietzsche en referencia a su idea del *superhombre*. El sentido de la tierra tiene que ver con la fidelidad a los valores de la vida, valores como son la felicidad, la salud, la belleza, valores terrenales de una vida vivida aquí y ahora, sin dioses, sin metafísicas, sin mercados que impongan sobre nosotros sus normas.

sin duda el mayor valor, en la oportunidad de plantear y pensar cuál es el futuro que, desde hoy, queremos construir. En línea con la idea lanzada por Olivier de Schutter, más que sopesar si la situación que conseguimos será mejor que la que teníamos, el auténtico reto consiste en decidir si es la mejor de las opciones de que disponemos. Como el discurso crítico que hemos visto, esta idea puede parecer demasiado alejada de la realidad, utópica; sin embargo, la tarea crítica consiste en cierto modo en esto, en asumir que las ideas construyen realidad.

BIBLIOGRAFÍA

Alden Wily, Liz. (2012): "Looking back to see forward: the legal niceties of land theft in land rushes", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 751-775.

Arezki, Rabah; Deininger, Klaus y Selod, Harris (2011): *What drives the global land rush?*, Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional, Intituto del FMI, noviembre 2011.

Banco Mundial (2011): *Rising global interest in farmland. Can it yield sustainable and equitable benefits?*, Washington.

Banco Mundial, FAO, IFAD y Unctad (2010): *Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources*, Enero de 2010, Washington.

Behrman, Julia; Meinzen-Dick, Ruth y Quisumbing, Agnes (2012): "The gender implications of large-scale land deals", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 1, Enero 2012, pp. 49-79.

Bernstein, Henry (2010): *Class dynamics of agrarian change*, Kumarian Press, West Hartford.

- (2014): "Food sovereignty via 'the peasant way': a sceptical view", *The Journal of Peasant Studies*, 2014.

Borras Jr., Saturnino M. y Franco, Jennifer C. (2010a): "From Threat to Opportunity? Problems with the Idea of a 'Code of Conduct' for Land Grabbing", *Yale Human Rights and Development L. J.*, Vol. 13, 2010.

- (2010b): "Contemporary discourses and contestations around Pro-Poor Land Policies and Land Governance", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 10, No. 1, Enero 2012, pp. 1-32.

- (2011a): "Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 12, No. 1, Enero 2012, pp.34-59.

- (2011b): *Political Dynamics of Land-grabbing in Southeast Asia: Understanding Europe's role*, Transnational Institute, Ámsterdam.

Borras Jr., Saturnino M.; Franco, Jennifer C.; Gómez, Sergio; Kay, Cristóbal y Spoor, Max (2012): "Land grabbing in Latin America and the Caribbean", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 845-872.

Corson, Catherine y MacDonald Kenneth Iain (2012): “Enclosing the global commons: the convention on biological diversity and green grabbing”, *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 2, Abril 2012, pp. 263-283.

Cotula, Lorenzo (2012): “The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers”, *The Journal of peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp.649-680.

- (2013): “The new Enclosures? Polanyi, international investment law and the global land rush”, *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp. 1605-1629.

Cotula, Lorenzo; Vermeulen, Sonja; Leonard, Rebeca: y Keeley, James (2009): *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*, IIED/FAO/IFAD, Londres.

De Schutter, Olivier (2011): “How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland”, *The Journal of Peasant Studies*. Vol. 38, No.2, March 2011, pp. 249-279.

Deininger, K. (2011): “Challenges posed by the new wave of farmland investment”, *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, Marzo 2011, pp. 217-247.

Delgado Cabeza, Manuel (2010): “El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica”, *Revista de Economía Crítica*, No. 10, segundo semestre 2010.

Edelman, Marc; Oya, Carlos y Borras Jr., Saturnino M. (2013): “Global Land Grabs: historical processes, theoretical and methodological implications and current trajectories”, *Third World Quarterly*. Vol. 34, No. 9, pp. 1517-1531.

Fairhead, James; Leach, Melissa y Scoones, Ian (2012): “Green Grabbing: a new appropriation of nature?”, *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 2, Abril 2012, pp. 237-261.

FAO (2012): *Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security*, FAO, Roma.

FAO, IFAD, Unctad y Banco Mundial (2010): *Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources.*

Fuhem CIP-Ecosocial (2012): *Acaparamiento de tierras, el nuevo expolio*, Centro de Investigación para la Paz, Madrid.

García Martínez, Marian y Poole, Nigel (2004): “The development of private fresh produce safety standards: implications for developing Mediterranean exporting countries”, *Food Policy*, No. 29, 2004, pp. 229-255.

Gereffi, Gary; Humphrey, John; Kaplinsky, Raphael y Sturgeon Timothy J. (2001): “Introduction: Globalisation, Value Chains and Development”, *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3 Institute of Development Studies, 2001.

GRAIN (2008): *¡Se adueñan de la tierra! El proceso de acaparamiento agrario por seguridad alimentaria y de negocios en 2008*, octubre de 2008, Barcelona.

Hall, Derek (2013): “Primitive Accumulation, Accumulation by dispossession and the Global Land Grab”, *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp. 1582-1604.

IAASTD (2009): *Agriculture at a Crossroads*, Synthesis Report of the Global and Sub-Global IAASTD Reports, McIntyre B. D., Herren, H. R., Wakhungu, J. y Watson, R.T. eds., Washington D.C.

Land Deals Politics Initiative (LDPI) (2011): *From International Land Deals to Local Informal Agreements: Regulations of and Local Reactions to Agricultural Investments in Madagascar*, Burnod, P., Gingembre, M., Andrianirina, R. y Ratovoarinony, R., documento presentado en la Conferencia Internacional de Acaparamientos de Tierras Globales, 6-8 abril, 2011.

McMichael, Philip (2012): "The land grab and corporate food regime restructuring", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 681-701.

Messerli, Peter et al. (2013): "From 'land grabbing' to sustainable investments in land: potential contributions by land change science", *Current Opinion in Environmental Sustainability*, Vol. 5, pp. 528-534.

Murray Li, Tania (2011): "Centering labor in the land grab debate", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, No. 2, Marzo 2011, pp.281-298.

Nietzsche, Friedrich (2011): *Así habló Zaratustra. Un libro para todos y para nadie*, Alianza, Madrid.

ONU (2009): "Large scale land acquisitions and leases: A set of minimum principles and measures to address the human rights challenge", Informe del Relator Especial del derecho a la alimentación, Olivier de Schutter; Asamblea General de las Naciones Unidas.

Oya, Carlos (2013a): "Methodological reflections on 'land grab' databases and the 'land grab' literature 'rush'", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 503-520.

- (2013b): "The Land Rush and Classic Agrarian Questions of Capital and Labour: a systematic scoping of the socioeconomic impact of land grabs in Africa", *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp.1532-1557.

Oxfam (2012): "Nuestra tierra, nuestras vidas", Nota Informativa de Oxfam, Octubre de 2012.

Patel, Raj (2013): "The Long Green Revolution", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 1, pp. 1-63.

Peluso, Nancy Lee y Lund, Christian (2011): "New frontiers of land control: Introduction", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, No. 4, Octubre 2011, pp. 667-681.

Scoones, Ian et al.(2013): "The politics of evidence: methodologies for understanding the global land rush", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 469-483.

Sephard, Daniel y Anuradha, Mittal (2009): "The great land grab. Rush for World's Farmland Threatens Food Security for the Poor", *The Oakland Institute*, Oakland.

- (2010): "(Mis)Investment in Agriculture. The role of international finance corporation in global land grabs", *The Oakland Institute*, Oakland.

Seufert, Philip (2013): "The FAO Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Land, Fisheries and Forests", *Globalizations*, Vol. 10, No. 1, pp. 181-186.

Transnational Institute (TNI) y Fuhem Ecosocial (2013): *El acaparamiento global de tierras*. *Guía básica*, Madrid.

Unctad (2013): Trade and environment review 2013: *Wake up before it is too late. Make agriculture truly sustainable now for food security in a changing climate*, Geneva.

Unnevehr, Laurian J. (2000): “Food safety issues and fresh food product exports from LDCs”, *Agricultural Economics*, No. 23, 2000, pp. 231-240.

Vía Campesina: *Los pequeños productores y la agricultura sostenible están enfriando el planeta* [disponible en http://viacampesina.net/downloads/PAPER5/SP/paper5-SP.pdf]

- (2012): *Conferencia campesina internacional: ¡Detengamos los acaparamientos de tierras!*, Cuaderno de la Vía Campesina nº3, Abril 2012, Jakarta.

Waldron, Jeremy, "Property and Ownership", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/spr2012/entries/property/>

White, Ben et al. (2012): “The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals”, *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, July-October, 2012, pp. 619-674.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los orígenes históricos de la desigualdad económica regional española: el legado cultural de las instituciones políticas.

David Soto Oñate

Universidad de Vigo

LOS ORÍGENES HISTÓRICOS DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA REGIONAL ESPAÑOLA: EL LEGADO CULTURAL DE LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS

David Soto Oñate

Resumen

El presente artículo profundiza en el papel de la historia en la actual desigualdad económica regional española. Parte de la base teórica de que existen ciertos rasgos culturales asociados a un mejor desempeño económico dentro de un marco institucional liberal –confianza generalizada, orientación hacia los asuntos políticos, participación asociativa, valores promotores de la iniciativa individual, etc.-, que son altamente persistentes y que fueron en parte conformados por experiencias políticas en un pasado distante. Con respecto a los hechos históricos relevantes para la formación de estos rasgos culturales, el análisis toma dos trabajos como referencia: Tabellini (2010) y Guiso, Sapienza y Zingales (2008). Concretamente, se contemplan dos aspectos políticos históricos que varían regionalmente: el tipo de instituciones políticas en la Edad Moderna y el nivel de autonomía municipal en la Baja Edad Media. El primero es aproximado en base a las restricciones al ejecutivo en el período 1600-1850 y el segundo se evalúa de acuerdo a la autonomía en el proceso de formación del derecho local entre los siglos XI y XV. El artículo pone a prueba econométricamente esta argumentación causal que relaciona las instituciones políticas del pasado con la actual distribución económica regional por medio de este legado cultural. Los resultados obtenidos apoyan esta tesis y se muestran robustos incluso ante otras llamadas causas fundamentales del desarrollo como la geografía o el capital humano.

Palabras clave: desarrollo económico, instituciones, cultura económica, economía regional, economía política.

JEL: O10, P10, N13

1. Introducción

Al igual que en otros trabajos de naturaleza similar, al tratar aquí la cuestión del *origen* de las disparidades económicas se parte de la base de que la innovación y la acumulación de factores productivos "no son causas del crecimiento, son crecimiento" (North y Thomas 1973) o, en tal caso, causas *inmediatas* del crecimiento (Rodrik 2003, Acemoglu et al. 2005). Este trabajo se interesa más bien por las llamadas causas *profundas* o *fundamentales*, que puedan explicar la entrada de las economías en sendas de acumulación. Acemoglu et al. (2005) distinguen tres principales hipótesis sobre causas fundamentales: geografía, instituciones y cultura. Las dos últimas forman un grupo que podría considerarse hipótesis histórica, destacando su componente esencialmente humano en oposición a la hipótesis geográfica. Cuando en el título se hace referencia a los *orígenes históricos* se ponen de manifiesto dos argumentos: que esta desigualdad económica puede ser explicada en buena parte por medio de diferencias en elementos de la organización humana y que la causa primigenia de estas diferencias organizativas data de un período relativamente distante.

Si con frecuencia se han considerado las instituciones formales y su *path dependence* como el factor que explica la persistencia en el desarrollo económico comparativo (Hall y Jones 1999, Acemoglu et al. 2001), los estudios sobre el legado cultural que dejan las instituciones formales han introducido los rasgos culturales como posible *missing link* (Guiso et al. 2011) que pudiera explicar las disparidades económicas en el largo plazo, especialmente dentro de un mismo Estado (Putnam et al. 1993, Guiso et al. 2008, Tabellini 2010).

El presente artículo estudia el papel de ciertas instituciones históricas en la actual desigualdad económica regional española, por medio de su legado cultural. Aquellas instituciones regionalmente distintivas ya no existen, pues todas las regiones se han integrado –aunque con ciertas particularidades- en un marco institucional relativamente homogéneo. Se argumenta aquí que el canal a través del cual los pasados políticos regionales afectan a la actual distribución económica regional es fundamentalmente cultural. Se parte de la base teórica de que existen ciertos rasgos culturales que están asociados a un mejor desempeño económico dentro de un marco institucional de corte liberal, que son altamente persistentes y que fueron en parte conformados por experiencias políticas de un pasado distante.

Nuestro análisis toma como base el estudio de Guido Tabellini (2010). El objetivo de aquel trabajo era estudiar el papel que las diferencias en estos rasgos culturales pueden estar desempeñando en la actual distribución económica regional de cinco países europeos, entre ellos España. La retrocausalidad que, de acuerdo a la teoría de la modernización (Inglerhart y Baker 2000), existe entre el desarrollo económico y la cultura le va a plantear una serie de desafíos econométricos que tratará de superar adentrándose en la historia. En este artículo tratamos de abordar con mayor precisión el caso español: incluyendo otras variables culturales, afinando las observaciones hasta su nivel provincial, desarrollando una propuesta alternativa sobre los hechos históricos relevantes para la formación de estos rasgos y poniendo a prueba esta teoría frente a otras consideradas causas fundamentales como son la geografía y el capital humano.

El trabajo se organiza del siguiente modo. La sección 2 hace una breve presentación de estos rasgos culturales y su relación con el desarrollo económico y explica cómo se construyen los indicadores para ambos. La sección 3 desarrolla las dos tesis en las que nos basamos acerca los factores políticos históricos asociados al desarrollo de estos rasgos y se proponen varias formas de aproximarlos. En la sección 4, se plantea una regresión en dos etapas sobre la relación entre el desarrollo económico y los rasgos culturales, instrumentando éstos por medio de las instituciones políticas históricas. Finalmente, se cierra el artículo con algunas consideraciones finales sobre los resultados obtenidos.

2. Cultura y desarrollo económico

En las últimas décadas se han llevado a cabo importantes estudios empíricos sobre características culturales altamente persistentes que encuentran su raíz en un pasado distante (Putnam et al. 1993, Guiso et al. 2008, Tabellini 2010, Nunn y Wantchekon 2011, Alesina et al. 2013, Talhelm et al. 2014). Este legado cultural es capaz de persistir incluso tras la desaparición de las circunstancias originarias. En concreto, nos centramos aquí en rasgos culturales que teóricamente promueven de manera directa o indirecta el desempeño económico. En el apartado 2.1 se presenta la construcción de una variable que tratará de dar cuenta de las diferencias que presentan las regiones españolas en cuanto a estos rasgos culturales. Para ello, nos sirven de guía el trabajo de Tabellini (2010) y el programa de investigación del capital social.

En su estudio, Tabellini (2010) utiliza como referencia cuatro variables con las que aproximar la variabilidad cultural dentro de su muestra: a) confianza generalizada, b) sentimiento de control sobre la propia vida y valores relacionados c) con el respeto a los demás y d) con la obediencia. Según Tabellini, la confianza generalizada y el respeto hacia los demás son rasgos culturales asociados al "fomento de actividades sociales que promueven el bienestar, como el intercambio anónimo o la participación en la provisión de bienes públicos y […] el funcionamiento de instituciones gubernamentales". Las otras dos variables se relacionan con las consideraciones que socialmente se tienen de las virtudes de la iniciativa individual. Tabellini toma el sentimiento de control sobre la propia vida como una medida sobre la convicción de que el esfuerzo individual tiene recompensa. Este rasgo es a menudo relacionado con el desempeño económico, pues "si los individuos están altamente motivados hacia el éxito y ven el éxito económico como relacionado con sus elecciones deliberadas, es más probable que trabajen duro, que inviertan en su futuro y emprendan iniciativas de tipo económico" (Tabellini 2010). Por otro lado, que se transmitan a los niños valores sobre la obediencia es indicador de una cultura coercitiva que "ahoga la iniciativa individual y la cooperación dentro de un grupo".

También tenemos en cuenta otras variables pertenecientes al programa de investigación del capital social. Guiso et al. (2011) proporcionan una definición breve e inteligible del capital social. Consideran que el capital social no es más que "capital *cívico*, es decir, aquellos valores y creencias compartidos y persistentes que ayudan a un grupo a superar los problemas del *free rider* a la hora de acometer actividades socialmente valiosas". Las aproximaciones más

conocidas consisten en indicadores de confianza generalizada, participación en asociaciones, la presencia extendida de determinados valores o normas considerados cívicos y la orientación hacia los asuntos políticos (véanse, por ejemplo, Putnam et al. 1993, La Porta et al. 1997, Knack y Keefer 1997, Mota y Subirats 2000, Zak y Knack 2001, Beugelsdijk et al. 2004, Beugelsdijk y van Schaik 2005).

2.1. Construcción de la variable *cultura*

Tabellini (2010) recoge de la *World Values Survey* (WVS) información sobre confianza interpersonal generalizada[1], control sobre la propia vida[2], valores de respeto y tolerancia y valores de obediencia[3]. Obtiene su variable *pc_culture* a partir del componente principal de estos cuatro indicadores.

En la construcción de nuestra variable sobre estos rasgos culturales[4] seguimos una metodología parecida, utilizando aquellos factores junto con otra información similar contenida en esa encuesta (WVS)[5] y en la *European Social Survey* (ESS)[6]. De la WVS añadimos la importancia de fomentar en los niños valores de independencia[7] y de la ESS utilizamos la importancia que tiene para el encuestado ser libre y tomar sus propias decisiones[8] y, de nuevo, confianza generalizada[9]. Obtenemos una única variable para la confianza generalizada, *confianza*, a partir del componente principal de la información de ambas encuestas sobre confianza generalizada. Obtenemos otra variable llamada *independencia* a partir del componente principal del resto de variables mencionadas hasta ahora –es decir, todas excepto aquellas sobre confianza

[1] De la pregunta: "Generalmente hablando, ¿diría que se puede confiar en la mayoría de la gente o que se debe ser muy cuidadoso al tratar con la gente?". Se ofrecen dos opciones: "Se puede confiar en la mayoría de la gente" y "nunca se es demasiado cuidadoso".

[2] De la pregunta: "Algunas personas sienten que tienen completa libertad de elección y control sobre sus vidas, mientras que otras personas sienten que lo que hacen no tiene ningún efecto sobre lo que les pasará. Por favor, use esta escala donde 1 significa "nada en absoluto" y 10 significa "mucho" para indicar cuánta libertad de elección y control siente que tiene sobre los cambios en su vida".

[3] La información sobre estas dos últimas se obtiene de la pregunta: "Aquí hay una lista de cualidades que se puede fomentar que aprendan los niños en casa. ¿Cuál de ellas, si hay alguna, considera de especial importancia? Por favor, escoja hasta cinco". Se ofrecen las siguientes: independencia, trabajo duro, sentimiento de responsabilidad, imaginación, tolerancia y respeto hacia los demás, ahorro, perseverancia, fe religiosa y altruismo.

[4] Al recurrir a datos de distintas encuestas no podemos seguir la metodología exacta que utiliza Tabellini. Él recoge el componente principal de las observaciones a nivel individual del conjunto de las cuatro variables. Aquí se halla la media provincial de cada variable y después se extrae el componente principal de los indicadores obtenidos.

[5] De la WVS tomamos las olas que incluyen España, desde 1991 a 2005.

[6] De la ESS tomamos todas las olas disponibles: 2002, 2004, 2006, 2008, 2010 y 2012.

[7] Tomada de la misma pregunta de la cual Tabellini tomó obediencia y respeto como cualidades que promover en los niños.

[8] De la pregunta: "Ahora le describiré brevemente a algunas personas. Por favor, escuche cada descripción y dígame cuánto se parece a usted cada una de estas personas. Use esta tarjeta para su respuesta. Es importante para esta persona tomar sus propias decisiones sobre lo que hace. Le gusta ser libre y no depender de otros". Las opciones van desde "muy parecido a mí" a "no parecido a mí en absoluto".

[9] De una pregunta similar a la de la WVS: "Generalmente hablando, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que nunca se es demasiado cuidadoso al tratar con las personas? Por favor, responda del 0 al 10, donde 1 significa que no se puede ser demasiado cuidadoso y 10 significa que se puede confiar en la mayoría de las personas".

generalizada. Esta variable pretende dar cuenta de la actitud de la cultura ante la iniciativa individual.

La unidad mínima a la que nos permiten agregar las variables los diseños de la muestra de la WVS y la ESS es autonómica. Sin embargo, si tomásemos como unidad de referencia la comunidad autónoma sólo obtendríamos diecisiete observaciones, lo cual supone un tamaño de muestra insuficiente. Es por esto que vamos a tratar de encontrar variabilidad provincial en otras variables que también estén comprendidas en esta literatura de cultura cívica y capital social. Mota y Subirats (2000) realizan un estudio sobre el capital social en las autonomías españolas, pero podemos hacer una agregación provincial de sus variables acudiendo a sus mismas fuentes y a otras similares. En la construcción de su indicador de capital social, tendrán en cuenta la implicación política de la ciudadanía y su tendencia a asociarse. Se aproxima la implicación ciudadana en los asuntos políticos teniendo en cuenta el interés por la política[10], el grado de información sobre los gobiernos autonómico y municipal[11] y sus hábitos con respecto a la información en medios de comunicación[12]. Por otro lado, para medir el asociacionismo se realiza un análisis de principales componentes de la participación por autonomías en doce tipos de asociaciones[13]; de este análisis se extrae el componente principal que servirá de variable de referencia para el asociacionismo. Finalmente, se obtiene el componente principal de ambas series -*índice de implicación* e *índice de participación asociativa*-, formando una nueva variable de agregación provincial llamada *capitalsocial*.

[10] De la pregunta encontrada en las tres encuestas del CIS (1992, 1998 y 2002): "En líneas generales, ¿diría Ud. que la política nacional le interesa mucho, bastante, poco o nada? ¿Y la política de su Comunidad Autónoma? ¿Y la política local?". Se usa el porcentaje provincial de gente que contesta "Mucho" o "bastante" y se extrae el componente principal, obteniendo una única variable.

[11] De las encuestas CIS (1998 y 2002). En ambas se pregunta: "En general, ¿se considera Ud. muy informado/a, bastante informado/a, poco informado/a o nada informado/a sobre las actividades que desarrolla el Gobierno de su Comunidad Autónoma? ¿y sobre las actividades del Parlamento de su Comunidad Autónoma? ¿Y sobre las actividades de su Ayuntamiento?". Usamos el porcentaje provincial de la gente que contesta "Muy informado/a" o "bastante informado/a" y creamos una única variable a partir del componente principal de todas ellas.

[12] De esta pregunta en la encuesta del CIS (1992): "¿Podría decirme con qué frecuencia lee Vd. los periódicos de información general? ¿Y con qué frecuencia escucha las noticias en la radio? ¿Y con qué frecuencia ve las noticias en la televisión?". Y de la encuesta CIS (2010) utilizamos la pregunta ligeramente distinta "¿Con qué frecuencia escucha o ve las noticias en la radio o la televisión? ¿Aparte de las noticias, escucha o ve otros programas sobre política en la radio o la televisión? ¿Aparte de la prensa deportiva, lee el periódico (en papel o por Internet)? ¿Usa internet para obtener información acerca de la política o la sociedad?" Usamos el porcentaje provincial de las respuestas "Todos los días" y creamos una única variable a partir del componente principal de todos los medios en ambas encuestas.

[13] De esta pregunta la encuesta del CIS (1998): "De las siguientes asociaciones y organizaciones, ¿puede decirme de cada una de ellas si pertenece actualmente, si ha pertenecido pero ya no pertenece o si no ha pertenecido nunca...?". Siendo el tipo de asociaciones: "asociaciones y grupos deportivos", "sociedades locales o regionales (peñas de fiestas, cofradías, etc.)", "asociaciones de tipo religioso", "asociaciones y grupos educativos artísticos y culturales", "organizaciones y grupos juveniles (scouts, guías, clubes juveniles)", "asociaciones y organizaciones de carácter benéfico social, de ayuda a los demás o interesados por el bienestar de la gente", "asociaciones y grupos ecologistas", "sindicatos", "partidos políticos", "organizaciones interesadas por los derechos humanos", "movimiento pacifista" y "grupos relacionados con las mujeres (feministas,…)".

Finalmente, obtendremos nuestra variable *cultura* a partir del componente principal de *independencia*, *confianza* y *capitalsocial*. De este modo, contamos con una única variable que da cuenta de los rasgos culturales y muestra variabilidad provincial. El análisis de componentes principales devuelve una serie normalizada, de modo que cultura toma media 0 y desviación estándar 1. El mayor valor corresponde a Guipúzcoa (3) y menor a Jaén (-1.64). La Figura 1 muestra su distribución geográfica. Como vemos, alcanza sus máximos en el norte de la península, especialmente en el noreste.

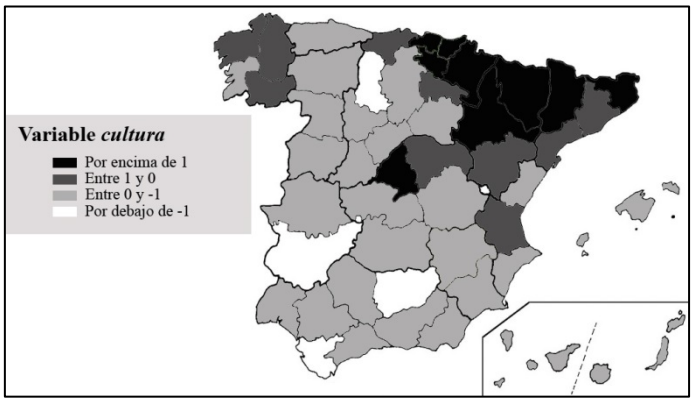


Figura 1. Distribución geográfica de la variable *cultura*

2.2 Construcción de una medida de desempeño económico

Los niveles más altos de PIB per cápita se encuentran también geográficamente concentrados en el cuarto noreste. Utilizamos el logaritmo del promedio anual del PIB per cápita provincial durante el período 1995-2010 (*lpibpc9510*) -según el Instituto Nacional de Estadística (INE)- como medida del desarrollo económico actual. Esta variable muestra un valor medio de 9.72, siendo el máximo valor el de Álava (10.15) y el mínimo el de Badajoz (9.39). La Figura 2 ilustra la distribución geográfica de esta variable.

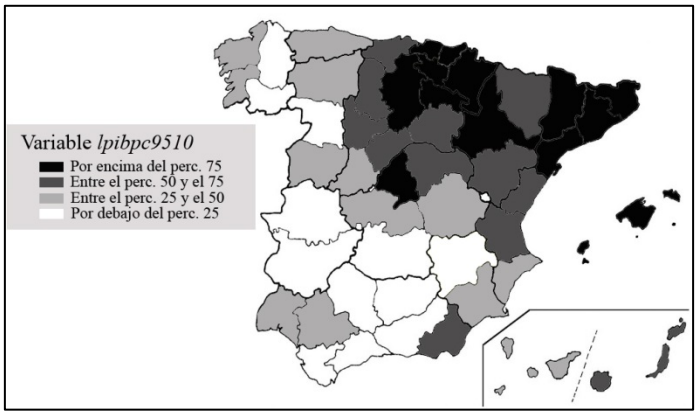


Figura 2. Distribución geográfica de la variable *lpibpc9510*

Cabe destacar que esta distribución geográfica se ha mantenido similar durante la mayor parte del siglo XX, y sirva como ejemplo que entre la serie provincial de PIB per cápita en 1930 y la del año 2000 existe una correlación de 0.70 –según cifras de Alcaide (2003). A pesar de largos períodos en los que hubo procesos de convergencia, la distribución ha sido capaz de mantenerse con cierta persistencia ante las transformaciones políticas y económicas de aquellos 70 años.

Un hecho clave para este trabajo y que recuperaremos más adelante es que los procesos que llevaron a esta distribución parecen producirse durante el siglo XIX. El siglo XIX se iniciaba con una distribución bien distinta, donde, por ejemplo, Extremadura y Andalucía se encontraban entre las regiones más ricas, y País Vasco, La Rioja y Aragón por debajo de la media. A principios del siglo XX estas posiciones ya se encontraban invertidas y se han mantenido hasta la actualidad.

3. Instituciones históricas en la formación de los rasgos culturales

Esta sección se dedica a los hechos históricos asociados en la literatura al desarrollo de estos rasgos culturales y que servirán para instrumentar la variable *cultura*. Manejamos dos líneas argumentales que, aunque están altamente relacionadas, presentan una distribución geográfica distinta.

3.1. Restricciones al ejecutivo

La primera de ellas es la hipótesis contenida en el propio trabajo de Tabellini (2010), que considera las diferencias en instituciones políticas y en educación hechos históricos clave para explicar las actuales disparidades en estos rasgos culturales. Sin embargo, dado el discurrir concreto de la historia española, no vamos a considerar aquí la alfabetización como un factor exógeno y generador de estos rasgos culturales, y los resultados apoyarán esta decisión. Por tanto, de su planteamiento sólo vamos a aprovechar las instituciones políticas históricas como variables instrumentales.

Con respecto al papel de las instituciones políticas sobre el desarrollo de estos rasgos culturales, Tabellini argumenta que “un régimen autocrático y corrupto que sobrevive gracias a una fuerte jerarquía de privilegios y que subyuga a la población con el uso arbitrario de la fuerza […] promoverá la desconfianza hacia los desconocidos, […] un sentimiento de impotencia y resignación”; siendo el caso contrario un lugar “donde los emprendedores productivos o comerciantes participan abiertamente en la organización política de la sociedad, el imperio de la ley es respetado y la autoridad suprema es restringida por *controles y contrapesos*”. Evalúa las instituciones políticas en base a las llamadas restricciones al ejecutivo de sus regímenes políticos en los años 1600, 1700, 1750, 1800 y 1850. Obtiene estos datos de Polity IV y de Acemoglu et al. (2002), y cuando requiere una desagregación regional –como ocurre con el caso de España-, él mismo realiza su propia evaluación en base a aquellas metodologías.

Tabellini -véase el *working paper* del año 2005-, siguiendo la metodología de Polity IV, asigna valores del 1 al 7 para su evaluación de las restricciones al ejecutivo, siendo 1 “autoridad ilimitada” y 7 “ejecutivo que rinde cuentas, sometido a balanzas y contrapesos”. Por tanto, un mayor valor corresponde a un mayor nivel de restricciones al poder de ejecutivo. Entre ambos extremos se definen otras situaciones intermedias: se asigna valor 3 si el ejecutivo se enfrenta a restricciones reales aunque limitadas –por ejemplo, un organismo legislativo con un papel no meramente consultivo-; y toma valor 5 cuando el poder ejecutivo está sujeto a sustanciales restricciones –por ejemplo, una legislatura que a menudo modifica o anula las propuestas de acción del

ejecutivo o le niega fondos. Los valores par -2, 4 y 6- corresponden a transiciones entre estas situaciones políticas.

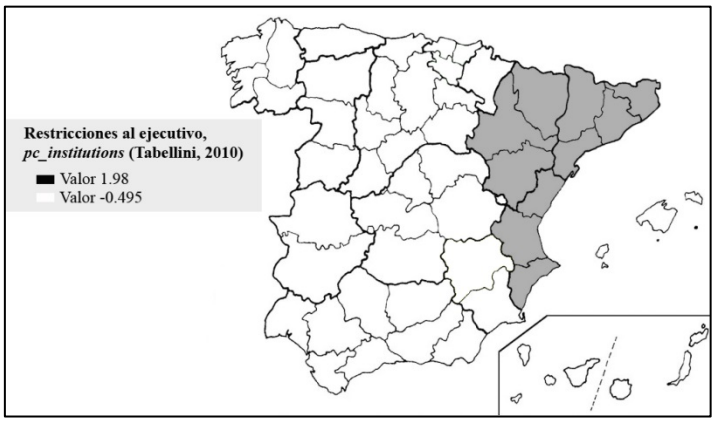


Figura 4. Restricciones al ejecutivo 1600-1850, según Tabellini (2010)

Tabellini asigna a las actuales comunidades autónomas de Aragón, Cataluña y Comunidad Valenciana en los años 1600 y 1700 un valor superior al resto, debido a la presencia de unas Cortes sólidas, en contraposición a las que había por aquel entonces en la Corona de Castilla y al órgano equivalente en el Reino de Mallorca. Tomamos su variable *pc_institutions*, el componente principal de todos los períodos evaluados, tal y como él la construyó en su trabajo. En la Figura 4, se representan ambos grupos. La variable *pc_institutions* toma valor 1.98 para Aragón, Cataluña y la Comunidad Valenciana y -0.495 para el resto.

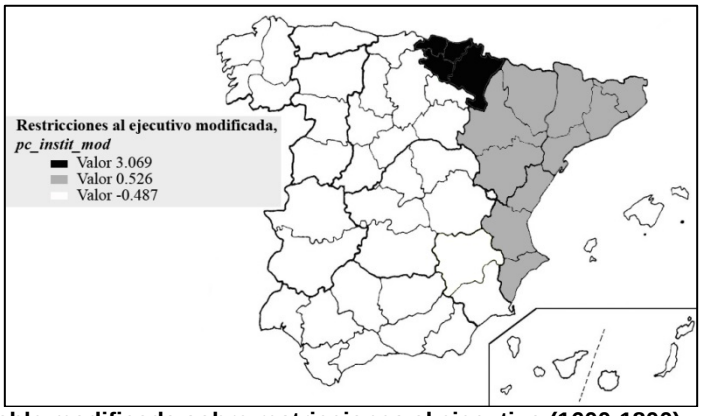


Figura 5. Variable modificada sobre restricciones al ejecutivo (1600-1800), *pc_instit_mod*

Sin embargo, la perspectiva de Tabellini no tiene en cuenta la situación política especial de las provincias vascas y Navarra por aquel entonces. También tenían una relación de pactismo con el poder central español. El Fuero General de Navarra, el Fuero de Vizcaya, el Fuero de Guipúzcoa y los Fueros de Álava tenían que ser jurados por el Rey –al igual que los Fueros Generales de Aragón, los *Furs* de Valencia y las *Constitucions* de Catalunya- y las Cortes de Navarra, las Juntas Generales de Vizcaya, las Juntas Generales de Guipúzcoa y las Juntas Generales de Álava, respectivamente, estaban encargadas de su administración y protección. Por tanto, creamos una nueva variable que da cuenta de esta situación -*pc_instit_mod*-; siendo una modificación de la que usaba Tabellini.

De acuerdo a nuestra aproximación, Navarra y las provincias vascas tomarían un valor de 3 en 1600, 1700, 1750 y 1800. Esta situación se mantiene oficialmente hasta 1841 en Navarra y 1876 en las provincias vascas. Sin embargo, las aspiraciones del poder central habían estado erosionando la autonomía desde hacía tiempo, es por esto por lo que asignamos a las provincias vascas el mismo valor que al resto de regiones en el hito 1850. Nuestra variable *pc_instit_mod* está hecha a partir del componente principal de estas evaluaciones modificadas de restricciones al ejecutivo en los años 1600, 1700, 1750 y 1800 –en 1850 no hay variación. La distribución regional de la variable resultante se muestra en la Figura 5.

3.2. Autonomía municipal

El otro trabajo que nos sirve de referencia es el de Guiso, Sapienza y Zingales (2008), donde, siguiendo los pasos de Banfield (1967) y Putnam et al. (1993), consideraban que para explicar las diferencias en capital social entre las regiones italianas había que remitirse a sus distintas experiencias históricas en cuanto a autonomía municipal durante la Baja Edad Media. Según estos autores, las experiencias de autonomía de las ciudades libres o comunas italianas de la parte septentrional de la actual Italia permitieron a las comunidades desarrollar un conjunto de características cívicas.

El caso de Italia está profundamente estudiado y de nuevo nos sirve para guiarnos. Los normandos invadieron el sur de Italia en un proceso que duró casi todo el siglo XI, instaurando una monarquía feudal, que continuó de alguna forma u otra hasta la unificación italiana en 1861 (Guiso et al. 2008). Este régimen establecido en el sur, altamente vertical y burocrático, evitó la formación de ciudades-estado independientes, -“cualquier brote de autonomía comunal era eliminado nada más aparecer” (Putnam et al. 1993:178)- y, haciendo eso, impidió la acumulación de capital social. Sin embargo, en las ciudades-estado del norte, “los que gobernaban las repúblicas comunales reconocían unos límites legítimos a su mandato. Se promulgaron complejos códigos legales para limitar el ejercicio de la fuerza por parte de los más poderosos. En este sentido, la estructura de la autoridad en las repúblicas comunales fue fundamentalmente más liberal e igualitaria que la de sus regímenes contemporáneos en el resto de Europa, incluido, por supuesto, el propio sur de Italia […] Las prácticas de republicanismo cívico trajeron consigo un aumento de la participación popular en la toma de decisiones sin parangón en el mundo medieval” (Putnam et al. 1993:180-1). Se entiende que los efectos de estas distintas configuraciones institucionales históricas paralelas han perdurado hasta hoy a través de sus culturas incluso tras la desaparición de estos regímenes y sin que la integración en una misma nación-estado las hiciese converger.

Guiso et al. (2008) encuentran evidencias empíricas que apoyan las estas aseveraciones causales. No sólo muestran que las distintas experiencias históricas entre el norte y el sur produjeron los distintos niveles de capital social que vemos en la actualidad, sino que encuentran diferencias significativas entre las ciudades del norte. Aquellas que tuvieron experiencias como ciudades-estado libres muestran un nivel de capital social significativamente más alto que aquellas que no las tuvieron. En España no contamos con casos de ciudades-estado libres en el sentido italiano, pero sí tenemos otro tipo de

experiencias de autonomía municipal durante la Baja Edad Media que presentaron claras diferencias regionalmente.

La península Ibérica, inmersa en los procesos de la Reconquista vivió un momento peculiar en cuanto a su organización sociopolítica. Hechos significativos de este tiempo, como la existencia de un poder central e integrador débil o las necesidades de repoblar las nuevas áreas conquistadas, dieron lugar a una gran diversidad de arreglos políticos y jurídicos a lo largo de su geografía.

El hecho con el que trataremos de aproximar la autonomía municipal en la Baja Edad Media es la capacidad que generalmente los municipios de una provincia pudieron haber tenido para desarrollar su propio ordenamiento jurídico. Contraponemos dos situaciones: la adopción del *Liber Iudiciorum* y el desarrollo de un derecho consuetudinario propio.

El *Liber Iudiciorum*, antiguo código visigodo que regulaba las "relaciones particulares de todo género, penales y procesales" (García-Gallo 1979:259), era un extenso y ambicioso ordenamiento jurídico que, dada su raíz romanista, concedía la potestad de legislar al rey (Gacto et al. 2009:188; Orduña, 2003:108). La vigencia de este código, generalmente, se correspondía con la imposibilidad de desarrollar toda una tradición jurídica basada en las propias costumbres de la población y evolucionar según las nuevas necesidades[14].

Figura 6. Extensión del *Liber Iudiciorum* en la Baja Edad Media

Durante la Baja Edad Media, el *Liber Iudiciorum* rigió en ámbito territorial en el Reino de León y el Reino de Toledo, pero se extiende como derecho local a multitud de localidades importantes en el sur de la actual España. Gracias al catálogo de textos medievales de derecho local de Barrero y Alonso (1989), podemos ubicarlos y hacernos una imagen bastante nítida de por dónde se extiende este ordenamiento. Esta información nos ayuda a construir una variable *dummy* (*liberiudiciorum*) que tomará valor 1 en las actuales autonomías de Galicia, Extremadura, Andalucía y Canarias[15] y las provincias

[14] En lugares de la llamada Extremadura leonesa –Zamora y Salamanca- sí se permitió cierta flexibilidad del derecho, donde, aun estando vigente el *Liber*, sí se complementó localmente el ordenamiento para adaptar la organización a las necesidades de la vida en la frontera. Pero no equiparamos la situación de la frontera leonesa con el arraigo del derecho de base consuetudinaria de la zona nororiental.

[15] En el siglo XV se otorga a los recientes asentamientos en las islas orientales (Fuerteventura, Lanzarote y Gran Canaria). Se lo asignamos también al resto Canarias por extensión aunque no aparezca en Alonso y Barrero (1989) ningún derecho local otorgado.

de Asturias, León, Palencia, Zamora, Salamanca, Toledo, Ciudad Real, Murcia, y Alicante. La Figura 6 muestra la presencia de este código en la Edad Media.

Para García-Gallo, “en absoluto contraste con el sistema visigótico centrado en la vigencia del *Liber Iudiciorum*, se encuentra el que puede caracterizarse como del Derecho libre; es decir, de un ordenamiento no formulado, en el que en cada caso se buscan libremente las normas que han de aplicarse, y en el que en caso de litigio los jueces juzgan libremente a su albedrío“ (García-Gallo 1979:377). “En cuanto al ámbito de expansión del sistema de creación del Derecho por albedrío, éste alcanzó especial arraigo en [el Reino de] Castilla, en Navarra y en Aragón” (Gacto et al. 2009:121-122).

Aunque no necesariamente por el proceso judicial, en las provincias Vascongadas (Gacto et al. 2009:204) y Cataluña (García-Gallo 1979:445) se desarrolla también un Derecho local propio de base consuetudinaria.

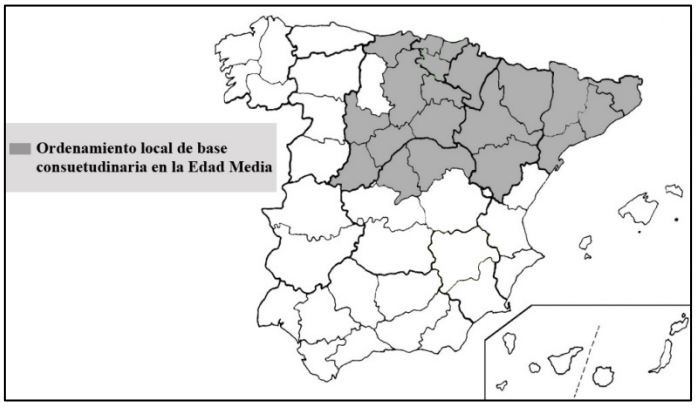


Figura 7. Extensión del derecho local consuetudinario

Con esta información se construye una variable *dummy* (*consuetudinario*) que toma valor 1 en las actuales autonomías de Cantabria, Madrid, La Rioja, País Vasco, Navarra, Aragón, Cataluña y las provincias de Burgos, Valladolid, Ávila, Segovia, Soria y Guadalajara, como vemos en la Figura 7.

Como vemos, no todas las regiones encajan perfectamente en esta dicotomía: la ausencia del *Liber Iudiciorum* no implicaba necesariamente el desarrollo de un derecho propio de base consuetudinaria. Este hecho nos permite estudiar si la formación de estos rasgos culturales se puede asociar más a un factor que al otro.

4. Análisis empírico

4.1. Planteamiento metodológico

El objetivo del presente trabajo es relacionar causalmente en un ejercicio econométrico las instituciones históricas y el desarrollo económico, considerando estos rasgos culturales como el canal que los relaciona.

La Figura 8.a) ilustra cómo la historia afectaría al desarrollo actual por medio de dos vías: las instituciones formales y la cultura. Las flechas oscuras advierten de la presencia de retrocausalidad, hecho que impide extraer conclusiones sobre causalidad. Sin embargo, para el caso concreto español, aunque existen distintas historias políticas regionales, asumimos que actualmente las instituciones formales son constantes para todas las observaciones, quedando

anuladas como transmisores de variabilidad. De este modo tenemos aisladas la cultura y el desarrollo económico actuales del efecto de las instituciones actuales, de la forma que se ve en la Figura 8.b). No obstante, todavía queda un cauce de retrocausalidad: el efecto que teóricamente tiene el desarrollo económico sobre estos rasgos culturales según la teoría de la modernización. En un caso de retrocausalidad se viola el supuesto de que los regresores sean independientes del término de error, haciendo el estimador MCO sesgado e inconsistente[16]. Para superar este problema se buscan fuentes de variación exógena para instrumentar la cultura actual, es decir, variables instrumentales. Las variables instrumentales deben cumplir dos condiciones: ser relevantes, es decir, tener suficiente relación con la variable instrumentada; y ser válidos, de modo que no tengan relación con el término de error. Aquí es donde la Historia juega un papel fundamental, pues, como se vio en el apartado 3, en ella se pueden encontrar hechos clave asociados al desarrollo de estos rasgos culturales y exógenos con respecto al desarrollo económico actual.

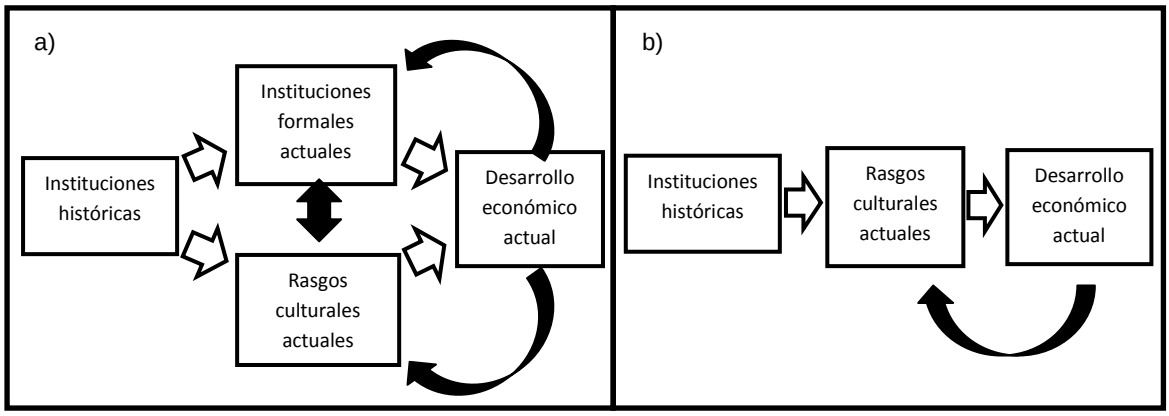


Figura 8. Efecto de la Historia sobre el desarrollo económico actual

Por tanto, se llevará a cabo en los siguientes apartados un modelo de mínimos cuadrados en dos etapas, donde la variable *cultura* estará instrumentada por variables históricas. Sin embargo, para asegurar la validez del modelo es necesario tomar ciertas precauciones en la estrategia de identificación, controlando por posibles efectos que transcurran por cauces distintos al considerado.

En la columna izquierda de la Figura 9 encontramos variables relevantes históricas y en la otra las actuales. La diferencia teórica que establecemos entre el período histórico y el actual viene determinada esencialmente por la gruesa línea divisoria que marcan dos sucesos históricos cruciales para nuestro análisis:

1. La centralización borbónica del siglo XVIII y los procesos de unificación constitucional y administrativa del Estado Liberal del siglo XIX. La primera buscará unificar la Corona de Castilla y la de Aragón bajo las instituciones políticas de Castilla, centralizando el poder en la figura del Rey en un régimen absolutista. En el siglo XIX, dentro del marco de las transformaciones hacia el Estado Liberal, se iniciarán procesos (Ley de Confirmación de Fueros, 1839) por los que se irá reduciendo la

[16] La prueba se puede ver desarrollada en Wooldridge (2010, capítulo 16).

autonomía política y legal de las provincias Vascongadas y el Reino de Navarra, hasta la supresión completa de sus fueros.

2. La Revolución Liberal. Es decir, cuando comienzan a ponerse en marcha instituciones económicas y políticas de corte liberal y se van abandonando paulatinamente las instituciones características del Antiguo Régimen. De acuerdo con Carreras y Tafunell (2003), en el ámbito económico, se puede considerar ya *España Liberal* la "nacida entre 1833 y 1839".

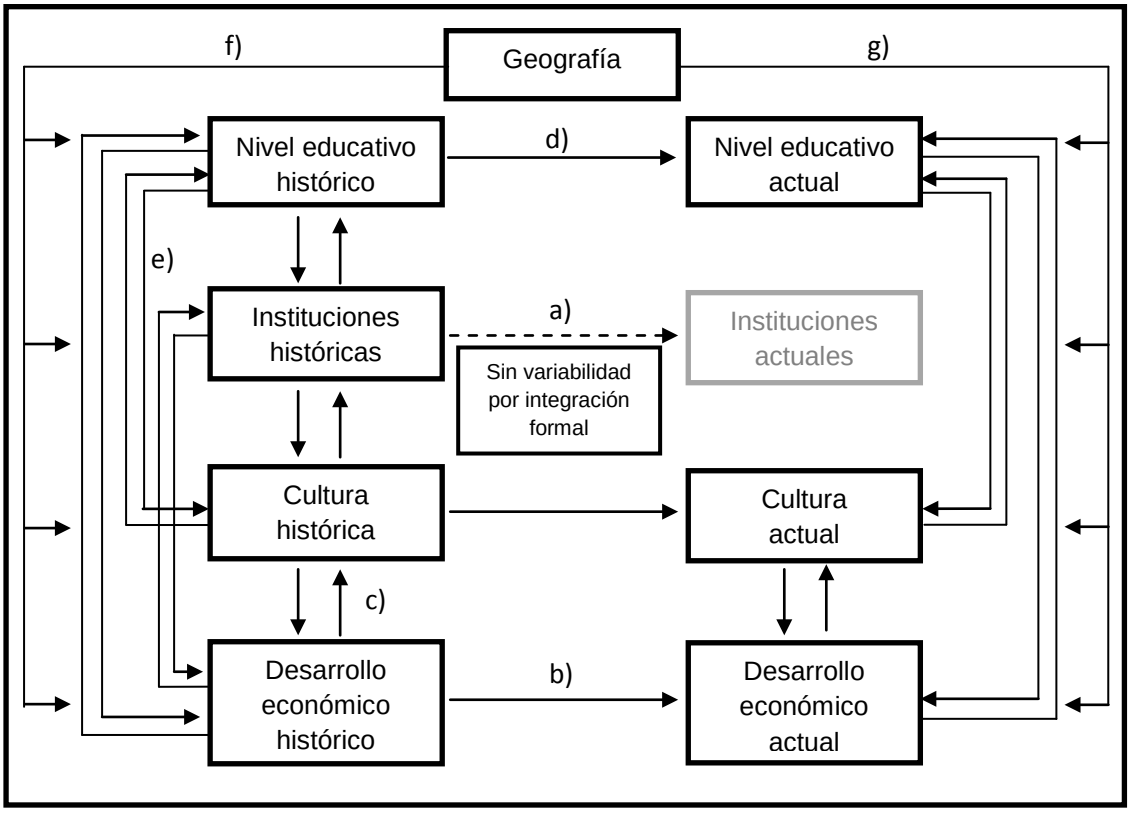


Figura 9. Estrategia de identificación

El primer punto resulta fundamental porque homogeniza el ambiente de instituciones formales para todas las regiones, de modo que las instituciones formales ya no transmiten variabilidad y serán tan solo rasgos informales de la organización los que trasciendan a partir de entonces[17]. El segundo es importante porque es el momento en el que da comienzo la transformación hacia el ambiente institucional formal -de corte liberal- que, en contacto con los rasgos culturales que estudiamos, daría lugar teóricamente a un mejor desempeño económico. Por lo tanto, a efectos de nuestro análisis, la diferencia teórica entre el período histórico y el actual será el que marque la amplia y muy estilizada frontera temporal de la Revolución Liberal y los procesos de unificación.

[17] Para agilizar la exposición del problema obviamos los distintivos códigos civiles orientales, vascos y navarro y ciertas competencias autonómicas especiales como las incluidas en el llamado concierto vasco. Entendemos que las competencias autonómicas distintivas, que sólo fueron recuperadas tras la declaración de la democracia y la descentralización de la España de las autonomías, no fueron claves para la actual distribución, pues ésta proviene de mucho antes. En el apartado 4.4 se hablará acerca del posible papel del derecho privado de algunas regiones.

Asumimos que de aquellos rasgos organizativos pretéritos sólo trascienden características culturales, éste es el hecho que nos permite utilizar las instituciones históricas como variables instrumentales de estas últimas. La flecha discontinua a) en la Figura 9 indica que no trasciende variabilidad por ese cauce, de forma que los rasgos culturales y el desarrollo económico quedan aislados del efecto de las instituciones formales. Sin embargo, nos deben preocupar algunas cuestiones con respecto a tres factores que vamos a necesitar tener en cuenta: la distribución histórica del desarrollo económico, el capital humano y la geografía.

Con respecto a la distribución histórica del desarrollo económico nos preocupa su propia persistencia, de forma que la distribución actual tan solo fuese una herencia de la distribución histórica –flecha b)- y los rasgos culturales no explicasen nada o incluso fuesen una consecuencia del desarrollo –flecha c)-, como prevé la teoría de la modernización. Se controla en el modelo por medidas del desarrollo económico regional histórico utilizando como aproximación la tasa provincial de urbanización en 1860[18] (Tafunell, 2005), entendida como la proporción de población de la provincia que vive en núcleos de 5000 o más habitantes. En 1860, las provincias más urbanizadas (*urban1860*) eran Cádiz, Sevilla y Madrid, con el 66, el 61.3 y el 60.8 por ciento de sus poblaciones viviendo en núcleos de más de 5000 habitantes.

El capital humano se erige como una de las causas fundamentales del desarrollo (Glaeser et al. 2004, Gennaioli et al. 2013) por su efecto directo sobre la productividad y por las externalidades positivas que genera económica, política y socialmente. Al igual que el desarrollo económico histórico, el capital humano pudo afectar tanto al desarrollo económico actual directamente por una suerte de persistencia propia o de sus efectos –flecha d)- como a la formación de estos rasgos culturales –flecha e)-, como asegura Tabellini (2010). Se controla por esta alternativa con la tasa de analfabetismo provincial contenida en el estudio de Vilanova y Moreno (1992). Desgraciadamente, el dato más antiguo del que disponemos corresponde al año 1887, cuando, según nuestro planteamiento, ya se habían producido las principales reformas institucionales hacia la liberalización. Confiamos, pues, en cierta rigidez de la inversión individual o pública en capital humano y, por ende, de la adaptación de la tasa de alfabetización a las nuevas circunstancias institucionales durante las primeras décadas[19]; de forma que estos datos puedan servirnos todavía como referencia de la educación a finales del Antiguo Régimen. La tasa media de analfabetismo en 1887 es de algo más del 63%, encontrando la mayor tasa en Almería (84%) y la menor en Álava (35%).

[18] 1860 es efectivamente posterior a la Revolución Liberal, pero es el primer año del que disponemos de una serie provincial completa. Sin tener en cuenta las observaciones que faltan las series de 1787 y 1860 muestran una correlación de 0.88.

[19] Tiene sentido si consideramos que tan solo las nuevas generaciones soportarían el diferencial debido al nuevo contexto institucional, de modo que el cuerpo mayoritario de la población adulta conservaría su nivel de alfabetización previo. Esto implica un retraso hasta que se materializan los efectos del cambio institucional en todos los rangos de edad de la población. Pero estamos ignorando muchos otros aspectos importantes que retardarían la adaptación, como las posibilidades materiales de acceso a la formación o la escasa conciencia que por lo común había sobre la importancia de la educación primaria (Ruiz 1988).

Por otro lado, la hipótesis geográfica se destaca como otra de las causas fundamentales (Gallup et al. 1997; Diamond 1997). Esta aproximación enfatiza "el papel de la geografía, el clima y la ecología, que determinan tanto las preferencias como el conjunto de oportunidades de los agentes económicos en diferentes sociedades" (Acemoglu et al. 2005:399). Tomamos como referencia Dobado (2006), que realiza un estudio empírico donde trata de explicar econométricamente -entre otras cosas- la desigualdad provincial española en PIB per cápita a través de variables de tipo geográfico. Utiliza variables provinciales con información sobre latitud, longitud, altitud, extensión, longitud de la costa, horas de sol o temperatura media. Las variables incluidas en nuestro modelo serán sólo las exógenas *altitud*, *latitud*, *longitud*, *densicosta* - longitud de la costa de la provincia dividida entre su extensión. En el Apéndice I, se muestra la lista de variables utilizadas con su descripción, su agregación y su fuente, y en el Apéndice II se presentan sus principales descriptivos.

4.3. Análisis y resultados

4.3.1. Regresión de mínimos cuadrados ordinarios y estimaciones en la primera etapa

Tabla 1. Cultura, Educación y Geografía: regresión de mínimos cuadrados

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Variable dep.					*lpibpc9510*			
cultura					0.15	0.14	0.13	0.10
					(0.02)***	(0.02)***	(0.02)***	(0.02)***
lpibpc1800				-0.05				
				(0.09)				
urban1860			-1.05					
			(1.76)					
analfab1887		-0.75				-0.49		-0.72
		(0.19)***				(0.13)***		(0.14)***
latitud	0.02						0.01	-0.01
	(0.01)**						(0.01)	(0.01)
longitud	-0.02						-0.02	-0.02
	(0.01)***						(0.01)***	(0.00)***
altitud	0.02						0.08	-0.02
	(0.08)						(0.05)	(0.05)
densicosta	1.46						1.01	0.99
	(0.50)***						(0.35)***	(0.28)***
cons	8.93	10.20	9.74	9.97	9.72	10.03	9.42	10.56
	(0.40)***	(0.12)***	(0.05)***	(0.43)***	(0.02)***	(0.09)***	(0.29)***	(0.31)***
Observaciones	50	50	50	50	50	50	50	50
R^2 ajustado	0.32	0.23	-0.01	-0.01	0.56	0.65	0.67	0.8

Nota: Errores estándar entre paréntesis. *Significativo al 10%, **Significativo al 5%, ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados ordinarios.

En la Tabla 1 presentamos una serie de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios introduciendo todas las variables como si fuesen ortogonales y exógenas. Las especificaciones de las columnas (1), (2) y (5) regresan el desarrollo económico sobre las variables geográficas, el analfabetismo en 1887 y *cultura*, respectivamente, resultando todas significativas salvo altitud en la ecuación (1). En la columna (3), se regresa el desarrollo económico actual sobre la tasa de urbanización provincial en 1860 (*urban1860*) resultando ésta no significativa, esto nos invita a descartar que el desarrollo económico actual sea simplemente una herencia de una distribución económica regional de aquel entonces –flecha b). Probamos otra medida de desarrollo económico histórico

en la columna (4), el logaritmo del PIB per cápita autonómico en 1800 (*lpibpc1800*) imputado provincialmente, con similares resultados. En las siguientes ecuaciones (6)-(8) controlamos *cultura* por combinaciones de variables geográficas y analfabetismo, manteniéndose siempre significativa y sin abruptas variaciones. Sin embargo, en estas condiciones la endogeneidad de *cultura* invalida cualquier argumentación de tipo causal.

En la Tabla 2 presentamos las primeras etapas del modelo bajo distintas combinaciones de variables instrumentales. Vemos el papel que juegan las los instrumentos históricos –*liberiudiciorum*, *consuetudinario*, *pc_institutions* y *pc_instit_mod*- en la formación de los rasgos culturales –*cultura*-. Las variables instrumentales, cuando son utilizadas individualmente –regresiones (1), (2), (3) y (4)- resultan siempre significativas. Sin embargo, cuando se combinan en la misma regresión, algunas se mantienen significativas mientras otras pierden sistemáticamente su significatividad. La variable de Tabellini sobre las restricciones al ejecutivo –*pc_institutions*- pierde su significatividad cuando se combina con cualquiera de las *proxies* de autonomía municipal –ecuaciones (6) y (8). La medida modificada sobre las restricciones al ejecutivo –*pc_instit_mod*- sí mantiene su significatividad en presencia de variables sobre autonomía municipal –ecuaciones (7), (9) y (10). La ecuación (5) combina *liberiudiciorum* y *consuetudinario* en la misma regresión, resultando ambas significativas aunque *liberiudiciorum* sólo al 10%; sin embargo, al combinarlas a la vez con *pc_instit_mod* -columna (10)-, *liberiudiciorum* pierde toda su significatividad. Apoyados en estos resultados, se descartan *pc_institutions* y *liberiudiciorum* como variables instrumentales en las sucesivas especificaciones, utilizando, por tanto, la combinación de *pc_instit_mod* y *consuetudinario* -ecuación (9).

Es importante destacar que la variable sobre analfabetismo –*analfab1887*- pierde su significatividad en todas las especificaciones salvo en una –columna (3). Lo que indica que el analfabetismo de aquel entonces puede no haber tenido ningún papel distintivo en el desarrollo desigual de estos rasgos culturales, al menos en lo que respecta al caso concreto español, permitiéndonos descartar el efecto correspondiente al canal e) de la Figura 9. Este resultado apoya nuestras dudas iniciales sobre la consideración de la tasa de analfabetismo histórica como variable instrumental para *cultura*, al contrario de lo que consideraba Tabellini (2010). La *proxy* de desarrollo económico provincial en 1860 –*urban1860*- no resulta significativa en ninguna especificación, de modo que el canal c) también se puede descartar. Por otro lado, de entre las variables de tipo geográfico sólo *altitud* conserva significatividad en alguna de las especificaciones, anulando casi por completo el canal f). En la columna (9) -cuya combinación de instrumentos será la que utilicemos en las regresiones en dos etapas- ninguna variable geográfica, educativa o de desarrollo pretérito muestra significatividad. Las estimaciones de la primera etapa muestran resultados positivos con respecto a nuestra hipótesis, apoyando el planteamiento de identificación entre las instituciones políticas históricas y el desarrollo de estos rasgos culturales.

Tabla 2. Primera etapa. Sobre la explicación de *cultura*

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Dep. variable						*cultura*				
liberiudiciorum	-1.4				-0.54	-1.28	-1.06			-0.37
	(0.325)***				(0.31)*	(.35)***	(0.30)***			(0.37)
consuetudinario		1.61			1.25			1.52	1.29	1.04

		(0.29)***			(0.33)***			(.33)***	(0.28)***	(0.37)***
pc_institutions			0.34			0.18		0.12		
			(0.17)**			(0.16)		(.14)		
pc_instit_mod				0.60			0.50		0.47	0.46
				(0.12)***			(0.11)***		(0.11)***	(0.11)***
urban1860	-9.52	-3.61	-13.79	-9.06	-3.30	-7.18	-3.07	-2.43	1.57	1.65
	(11.42)	(10.88)	(13.68)	(8.41)	(10.73)	(11.82)	(7.64)	(11.15)	(7.24)	(7.24)
analfab1887	-0.9	1.00	-3.64	-1.60	0.99	-1.20	0.05	0.71	1.59	1.56
	(1.38)	(1.32)	(1.37)**	(1.13)	(1.35)	(1.32)	(1.11)	(1.36)	(1.15)	(1.15)
latitud	0.02	0.042	-0.01	-0.02	0.05	0.03	0.02	0.05	0.043	0.05
	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.06)	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.049)	(0.05)
longitud	0.05	0.02	-0.03	-0.03	0.05	0.07	0.07	0.04	0.048	0.07
	(0.05)	(0.04)	(0.05)	(0.04)	(0.04)	(0.05)	(0.04)	(0.04)	(0.04)	(0.04)
altitud	-1.4	-0.92	-0.96	-0.47	-1.04	-1.21	-0.69	-0.82	-0.35	-0.44
	(0.48)***	(0.45)**	(0.60)	(0.43)	(0.46)**	(0.57)**	(0.39)*	(0.50)	(0.35)	(0.37)
densicosta	-1.40	1.68	2.13	1.80	0.60	-0.58	-0.15	2.04	2.18	1.43
	(2.18)	(1.60)	(2.28)	(2.29)	(1.66)	(1.95)	(2.10)	(1.50)	(1.87)	(2.01)
cons	1.23	-2.68	3.25	2.16	-2.41	0.58	-0.27	-2.87	-3.40	-3.20
	(2.85)	(2.94)	(3.03)	(3.06)	(2.92)	(2.84)	(2.79)	(2.88)	(2.77)	(2.77)
Observaciones	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
R^2 ajustado	0.43	0.51	0.28	0.49	0.52	0.44	0.60	0.50	0.66	0.66

Nota: Error estándar entre paréntesis. Las especificaciones (1), (2), (3), (5), (6) y (8) muestran errores estándar robustos, en el resto de casos no están corregidos. *Significativo al 10%; **significativo al 5%; ***significativo al 1%. Método de estimación: MCO.

4.3.2. Regresión en dos etapas

En la Tabla 3 mostramos los resultados de las regresiones de mínimos cuadrados en dos etapas, donde *cultura* está instrumentada por *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. En ambas especificaciones, el coeficiente de *cultura* tiene el signo esperado y es altamente significativo.

La columna (2) se interesa por el crecimiento económico en los últimos años, aproximado por el logaritmo de la tasa de variación promedio anual entre el PIB per cápita de 1995 y 2010 (*lgrowth9510*). Una vez tenida en cuenta la distribución provincial de PIB per cápita en 1995 (*lpibpc1995*) –introducida en el modelo como si fuera exógena-, estos rasgos culturales son capaces de explicar significativamente el crecimiento económico en aquellos 15 años.

Cabe destacar la alta significatividad de los coeficientes de *longitud* y *densicosta* en la segunda etapa de las especificación (1), que pueden estar poniendo de relieve el papel de la proximidad al Mediterráneo y a la Europa continental y, en general, de la costa frente al interior. El analfabetismo en 1887, aunque no mostró un papel significativo en la primera etapa, sí lo hace en la segunda etapa –canal d) en la Figura 9. Esto podría preocuparnos si el nivel educativo histórico fuese en parte una consecuencia de los instrumentos, trasladando al presente un efecto desde éstos al desarrollo actual por un canal distinto al cultural y violando las asunciones de identificación. Este hecho se evalúa en el apartado 4.4.

Tabla 3. Cultura y desarrollo económico: estimaciones con variables instrumentales

		(1)	(2)
PANEL A.	**Segunda etapa. Variables dependientes: Log PIB per cápita 1995-2010 (*lpibpc9510*) y Log crecimiento PIB per cápita 1995-2010 (*lgrowth9510*)**		
		lpibpc9510	*lgrowth9510*
cultura		0.12	0.16
		(0.02)***	(0.04)***
urban1860		-1.15	1.93
		(1.05)	(1.17)*

analfab1887	-0.72	-0.37
	(0.15)***	(0.17)**
latitud	-0.01	0.028
	(0.01)*	(0.03)***
longitud	-0.02	0.00
	(0.01)***	(0.00)
altitud	-0.03	0.03
	(0.05)	(0.05)
densicosta	0.82	0.55
	(0.27)***	(0.27)**
lpibpc1995		-1.03
		(0.21)***
cons	10.80	8.60
	(0.37)***	(2.16)***

PANEL B. Primera etapa para la variable endógena de rasgos culturales (*cultura*)		
	cultura	*cultura*
consuetudinario	1.29	0.84
	(0.28)***	(0.28)***
pc_instit_mod	0.47	0.38
	(0.11)***	(0.12)***
urban1860	1.57	5.10
	(7.24)	(9.03)
analfab1887	1.59	2.78
	(1.15)	(0.94)***
latitud	0.04	0.07
	(0.05)	(0.04)*
longitud	0.05	0.10
	(0.04)	(0.04)**
altitud	-0.35	-0.26
	(0.35)	(0.28)
densicosta	2.18	-0.88
	(1.87)	(1.47)
lpibpc1995		2.42
		(1.12)**
cons	-3.40	-27.68
	(2.77)	(11.69)**
Observaciones	50	50
F estadístico	28.41	9.45
Test de endogeneidad (p-valor)	0.06	0.01
Test de sobreidentificación (p-valor)	0.87	0.47

Nota: Errores estándar entre paréntesis: errores estándar no corregidos en la columna (1) y robustos en la columna (2). *Significativo al 10%; ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. *Estadístico F* es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos son irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. El *test de sobreidentificación* presenta el p-valor del test de Sargan para errores no corregidos y el score test de Wooldridge para errores robustos contra la hipótesis nula de que los instrumentos son válidos.

Realizamos varias pruebas sobre tres cuestiones que suelen preocupar cuando se utilizan variables instrumentales: la efectiva endogeneidad del regresor endógeno que hace necesario el uso de instrumentos y la relevancia y la validez de los instrumentos utilizados. Las dos especificaciones obtienen resultados satisfactorios.

4.4. Robustez

En los siguientes apartados se discuten los supuestos de identificación y se pone a prueba la robustez de los resultados.

4.4.1. Sobre los supuestos de identificación

La validez de los resultados que hemos obtenido depende del supuesto de que los instrumentos no estén relacionados con el desarrollo económico por medio de canales distintos al considerado. Con respecto a la exogeneidad de los instrumentos, el test de sobreidentificación ha obtenido resultados satisfactorios

en el modelo básico –columna (1) de la Tabla 3. Sin embargo, no es un test infalible y sus supuestos son muy restrictivos. En este apartado se realizan pruebas adicionales sobre las asunciones de identificación.

La primera prueba consiste en regresar el desarrollo económico directamente sobre cada instrumento pero en presencia de la variable *cultura* instrumentada por la otra variable instrumental. Si la variable instrumental está válidamente identificada con la variable endógena, no debería presentar un coeficiente estadísticamente significativo. Los resultados de esta prueba se presentan en las ecuaciones (1) y (2) de la Tabla 4. Esta condición se cumple en ambas especificaciones.

Otra cuestión que podría suscitar dudas sobre la validez de los instrumentos es la continuidad de parte de las instituciones formales históricas que presentaban diferencias regionalmente y que suponen en efecto un canal de transmisión de variabilidad. Lo cierto es que trascendieron diferencias formales en materia de derecho privado que no hemos tenido en consideración en la presentación estilizada del problema. Para aislar los instrumentos del posible efecto de estos ordenamientos civiles distintivos utilizamos muestras reducidas estratégicamente. Estas submuestras representan zonas críticas donde se puede observar variabilidad al menos en uno de los instrumentos históricos, *consuetudinario*, dentro de un mismo ordenamiento civil. Evaluamos su papel en las dos submuestras que nos lo permiten:

> A) Aquellas regiones en las que ya regía formalmente el ordenamiento privado castellano antes de los procesos de unificación: toda la antigua Corona de Castilla salvo las provincias vascas y Navarra. La localización geográfica de esta submuestra de 35 observaciones se presenta en la Figura 10.A). En la columna (3) de la Tabla (4), se puede ver que *consuetudinario* sigue explicando significativamente la variable *cultura* en la primera etapa y *cultura* instrumentada presenta un coeficiente significativo al explicar el desarrollo económico en la segunda etapa.
>
> B) Las provincias de la submuestra A) más Cataluña y Baleares. Con los Decretos de Nueva Planta, Mallorca y Cataluña conservaron su código civil, a diferencia de Valencia y Aragón –aunque este último lo recuperaría en 1711. Si consideramos el supuesto muy generalizador de que los ordenamientos civiles catalán y balear comparten raíces comunes, podríamos contemplarlas como una misma familia legal dentro de la cual encontrar variabilidad en los instrumentos históricos. Esto puede tener sentido, pues, según Orduña (2003:147), “la conquista de Mallorca fue una empresa impulsada por la burguesía de Barcelona, lo que condicionó el desarrollo de su Derecho, pues la repoblación estuvo también protagonizada por catalanes”. El instrumento *consuetudinario* ofrece variabilidad a lo largo de ambas zonas –castellana y catalana-

balear, como se puede ver en la Figura 10.B). Evaluamos en la ecuación (4) el efecto de *consuetudinario* en esta muestra controlando por los efectos fijos de ambos códigos con la variable *civilcomun*, que toma valor 1 en la submuestra A) y 0 en las provincias catalanas y balear. Tanto el instrumento en la primera etapa como *cultura* en la segunda resultan significativos al 1%. Los efectos fijos de los códigos civiles no muestran significatividad en ninguna etapa.

En ambas pruebas, el coeficiente de cultura se presenta significativo, con el signo esperado y sin una substancial modificación con respecto al obtenido en la especificación básica –columna (1) de la Tabla 3.

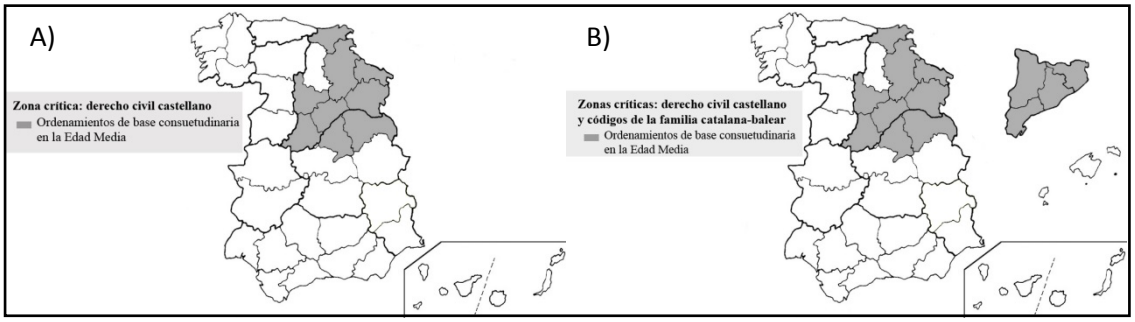


Figura 10. Zonas críticas donde los instrumentos quedan aislados del efecto de los códigos civiles

Por otro lado, vimos en el apartado anterior que la tasa histórica de analfabetismo no tenía efecto significativo en la primera etapa sobre *cultura* pero sí en la segunda etapa sobre el desarrollo económico actual. Si estos distintos niveles de alfabetización fuesen debidos en parte a la diversidad de regímenes políticos históricos –algo razonable [20] -, entonces se estarían transmitiendo efectos desde los instrumentos por cauces distintos al de la variable *cultura*, violando las restricciones de exclusión. Probamos esta tesis en la columna (5), instrumentando a la vez *analfab1887* y *cultura* por ambas variables instrumentales. Efectivamente, *analfab1887* parece ser explicada en la primera etapa por los instrumentos políticos pero esta parte de variabilidad de la alfabetización correspondiente al efecto de los instrumentos no es significativa en la segunda etapa ante la presencia de *cultura*. De modo que descartamos esta posibilidad.

Tabla 4. Sobre los supuestos de identificación

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
PANEL A.	**Segunda etapa. Variable dependiente: Log PIB per cápita 1995-2010 (*lpibpc9510*)**				
cultura	0.12	0.13	0.10	0.13	0.12
	(.03)***	(0.03)***	(0.05)**	(0.04)***	(0.04)***
consuetudinario	0.01				
	(0.07)				
pc_instit_mod		-0.00			
		(0.02)			
urban1860	-1.13	-1.14	-0.59	-1.02	-1.41
	(1.05)	(1.06)	(1.07)	(1.00)	(1.88)
analfab1887	-0.71	-0.72	-0.84	-0.77	-0.80
	(0.17)***	(0.15)***	(0.17)***	(0.16)***	(0.49)
latitud	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	-0.02

[20] Por ejemplo, la ley 41 de las Cortes de Navarra de 1780-81 dispone la obligatoriedad y gratuidad escolar para niños y niñas comprendidos entre cinco y doce años de edad (Ruiz 1988).

	(0.01)*	(0.01)*	(0.01)	(0.01)		(0.01)
longitud	-0.02	-0.02	-0.02	-0.02		-0.03
	(0.01)***	(0.01)***	(0.01)***	(0.01)***		(0.01)***
altitud	-0.03	-0.03	-0.03	-0.03		-0.05
	(0.01)	(0.05)	(0.07)	(0.06)		(0.12)
densicosta	0.83	0.81	1.34	0.81		0.80
	(0.28)***	(0.28)***	(0.48)***	(0.29)***		(0.29)***
civilcomun				-0.04		
				(0.09)		
cons	10.77	10.80	10.69	10.77		10.95
	(0.41)***	(0.38)***	(0.36)***	(0.37)***		(0.95)***

PANEL B. Primera etapa para las variables endógenas sobre rasgos culturales (*cultura*) y las tasas de analfabetismo en 1887 (*analfab1887*)

	cultura	***cultura***	***cultura***	***cultura***	***analfab1887* / *cultura***	
consuetudinario	1.29	1.29	0.99	1.13	-0.14	1.06
	(0.28)***	(0.28)***	(0.37)**	(0.35)***	(0.03)***	(0.22)***
pc_instit_mod	0.47	0.47			-0.01	0.45
	(0.11)***	(0.11)***			(0.01)	(0.11)***
urban1860	1.57	1.57	6.35	1.72	-2.99	-3.18
	(7.24)	(7.24)	(12.89)	(7.76)	(0.86)***	(6.44)
analfab1887	1.59	1.59	1.11	1.01		
	(1.15)	(1.15)	(1.33)	(1.41)		
latitud	0.04	0.04	0.06	0.03	-0.03	0.002
	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.01)***	(0.04)
longitud	0.05	0.05	0.04	0.08	-0.02	0.02
	(0.04)	(0.04)	(0.06)	(0.05)	(0.004)***	(0.03)
altitud	-0.35	-0.35	0.01	-0.26	-0.14	-0.57
	(0.35)	(0.35)	(0.39)	(0.42)	(0.04)***	(0.32)*
densicosta	2.18	2.18	5.36	0.57	-0.30	1.71
	(1.87)	(1.87)	(3.91)	(2.2)	(0.25)	(1.86)
civilcomun				-0.90		
				(0.57)		
cons	-3.40	-3.40	-4.26	-2.14	1.91	-0.37
	(2.77)	(2.77)	(2.66)	(3.15)	(0.23)***	(1.70)
Observaciones	50	50	35	40		50
Estadístico F	19.86	21.87	7.17	10.36	15.81	34.85
Test de endogeneidad	0.18	0.11	0.54	0.18		0.16

Errores estándar entre paréntesis: no corregidos en columnas (1), (2) y (5), robustos en (3) y (4). *Significativo al 10%, **Significativo al 5%, ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. Estadístico F es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos son irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. Columnas (1), (2) y (5) presentan regresiones sobre la muestra completa de 50 observaciones y columnas (3) y (4) sobre muestras reducidas, según ilustran las figuras 10.A) y 10.B) respectivamente. En la especificación (5) hay dos variables endógenas, por lo que se reportan dos primeras etapas.

4.4.2 Controles adicionales

En la Tabla 5, los resultados se prueban de nuevo ante la presencia de otras variables adicionales que pudieran estar relacionadas tanto con la distribución económica actual como con algún componente histórico y estén omitidas en el modelo, de forma que puedan complicar las asunciones de identificación. Se incluyen como si fueran regresores exógenos algunos componentes principales del desarrollo económico como la proporción promedio de población activa con estudios postobligatorios durante el período 1995-2010 -*educ9510*- como medida de acumulación actual de capital humano, en la columna (1); el stock de capital productivo real promedio durante el período 1995-2010 -*stock9510*-, en la columna (2); y el stock de capital neto público real promedio durante el período 1995-2005 -*stockpub9505-,* en la columna (3). También se incluyen dos aproximaciones del funcionamiento institucional a niveles sub-estatales: una subjetiva, el *European Quality of Government Index* (*eqi*) (Charron et al. 2013) –columna (4)-, y una objetiva, la tasa media de congestión judicial

durante el período 2004-2010 (*congestion0410*) –columna (5). La descripción y la fuente de estas variables se encuentran en el Apéndice I.

Ante la presencia de cada uno estos factores el coeficiente de la variable *cultura* resulta siempre significativa al 1% y sin abruptas variaciones con respecto al modelo básico.

Tabla 5. Controles adicionales

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Dependent variable:			*lpibpc9510*		
cultura	0.11	0.09	0.13	0.13	0.12
	(0.02)***	(0.02)***	(0.02)***	(0.02)***	(0.02)***
educ9510	0.25				
	(0.34)				
stock9510		0.05			
		(0.03)**			
stockpub9505			-0.03		
			(0.04)		
eqi				-0.10	
				(0.06)*	
congestion0410					0.08
					(0.20)
_cons	10.64	10.57	10.84	10.4	10.71
	(0.42)***	(0.31)***	(0.29)***	(0.46)***	(.44)***
Observaciones	50	50	50	50	50
F estadístico	20.47	16.99	26.17	21.82	30.64
Test de endogeneidad (p-valor)	0.11	0.19	0.07	0.06	0.03
Test de sobreidentificación (p-valor)	0.85	0.92	0.79	0.51	0.91

Nota: Errores estándar entre paréntesis: robustos en (2) y (3) y no corregidos en (1), (4) y (5). *Significativo al 10%; **Significativo al 5%; ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. Sólo la segunda etapa se presenta en esta tabla. En todas las regresiones se controla por las variables geográficas, tasas de analfabetismo en 1887 y tasas de urbanización en 1860 en ambas etapas. Estadístico F es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos sean irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. El *test de sobreidentificación* presenta el p-valor del test de Sargan para errores no corregidos y el score test de Wooldridge para errores robustos contra la hipótesis nula de que los instrumentos son válidos.

5. Conclusión

Este artículo se ha interesado por el papel de ciertas instituciones políticas del pasado y su legado cultural como causa fundamental de las disparidades económicas entre las regiones españolas. Los resultados de esta hipótesis han sido positivos, mostrando incluso robustez ante otras consideradas causas fundamentales del desarrollo. Sin embargo, no se puede descartar el efecto directo de la geografía y ni de los niveles pasados de alfabetización sobre la distribución actual de desarrollo económico.

Una de las aportaciones más significativas de este trabajo es la revisión de la narrativa histórica de Tabellini (2010) para el caso Español. En primer lugar, se optó por prescindir de la extensión de la alfabetización como causa exógena y considerar exclusivamente factores esencialmente políticos. También se han revisado las valoraciones de Tabellini acerca de las restricciones al ejecutivo en el pasado y se han propuesto las experiencias de autonomía municipal como

factores políticos también que pudieron haber estado asociados al desarrollo dispar de estos rasgos en España.

Se ha enfatizado también que estos rasgos culturales necesitaron la existencia de instituciones liberales para obtener su efecto positivo sobre el desempeño económico. Según esta perspectiva, no tuvieron el efecto esperado hasta la llamada Revolución Liberal española del siglo XIX. Esta transformación institucional desencadenó el proceso hacia la nueva distribución económica regional.

Este trabajo está dirigido a presentar las causas de las *diferencias* entre las regiones dentro de una situación en gran parte común a todas ellas. Cabe matizar también que si bien estas diferencias han persistido de alguna manera hasta hoy, no necesariamente debe continuar siendo así. La mayor movilidad regional, favorecida por el desarraigo del nuevo orden económico global, y los medios de comunicación masivos nacionales parecen crear un clima de influencia mutua capaz de potenciar una convergencia cultural a nivel nacional o pueden surgir arreglos institucionales u oportunidades comparativas que hagan valiosos otros rasgos culturales en los que otras regiones son más ricas.

Algo que tampoco podemos descartar es que cuestiones profundas de la cultura hayan sido determinantes para la adopción de las instituciones formales que tomamos como variables instrumentales. Esto estaría resuelto si se hubiese partido de unas condiciones culturales homogéneas para todas las regiones, previas a los impactos políticos que luego las diferenciarían. Sin embargo, la península ibérica era un crisol de culturas ya en la época previa a la Reconquista, y los movimientos migratorios posteriores complican todavía más el estudio de esta cuestión. En nuestra narrativa, al igual que en Tabellini (2010) y Guiso et al. (2008), se ha decidido tratar las instituciones históricas como accidentes exógenos y originarios de estos rasgos. Pero aunque cultura e instituciones formales fuesen producto de una adaptación mutua o incluso si los factores políticos fuesen endógenos con respecto a la cultura -cuestiones también razonables-, nuestras variables instrumentales seguirían siendo válidas para instrumentar *cultura* si cumplen las debidas restricciones de exclusión.

No hemos tenido en consideración aspectos relacionados con la estructura social. Putnam et al. (1993) reconocían un componente estructural cuando sugerían que los mayores niveles de capital social se encuentran en aquellas sociedades más igualitarias en contraposición a aquellas “comunidades verticalmente estructuradas y horizontalmente fracturadas”. Próximos estudios podrían ir encaminados a estudiar el papel de la estructura social dentro de este planteamiento.

Referencias

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2001): “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review* Vol. 91, Nº 5, pp. 1369-1401.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2002): “The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth”, NBER Working Paper Nº 9378

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2005): "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth" en Philippe Aghion y Steven Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland, pp. 385-472

Alcaide, Julio (2003): *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA.

Alesina, Alberto, Paola Giuliano y Nathan Nunn (2013): "On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 128, Nº 2, pp. 469-530.

Banfield, Edward C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: The Free Press.

Barrero, Ana María y María Luz Alonso (1989): *Textos de Derecho local español en la Edad Media*, Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L. F. de Groot y Ton van Schaik (2004): "Trust and economic growth: a robustness analysis", *Oxford Economic Papers* Vol. 56, pp.118-134.

Beugelsdijk, Sjoerd y Ton van Schaik (2005): "Social capital and growth in European regions: An empirical test", *European Journal of Political Economy* Vol. 2, pp. 301-324.

Carreras, Albert y Xavier Tafunell (2003): *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona: Crítica.

Carreras, Albert, Leandro Prados de la Escosura y Ramón Rosés (2005): "Renta y riqueza" en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.) *Estadísticas Históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 1297-1376.

Charron, Nicholas, Lewis Dijkstra y Victor Lapuente (2013): Regional Governance Matters: Quality of Government within European Union Member States, *Regional Studies* Vol. 48, Nº 1, pp. 1-6.

Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (1992): "Opinión pública y cultura política en las Comunidades Autónomas" Nº 2025-2041.

Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (1998): "Instituciones y Autonomías I" Nº 2286. Base de datos disponible en internet: www.cis.es

Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (2002): "Instituciones y Autonomías II" Nº 2455. Base de datos disponible en internet: www.cis.es

Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (2010): "Barómetro Autonómico II" Nº 2829. Base de datos disponible en internet: www.cis.es

Consejo General del Poder Judicial. Estadísticas Judiciales. Base de datos disponible en Internet: www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Estadistica_Judicial

Diamond, Jared (1997): *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: W.W. Norton & Company.

Dobado, Rafael (2006): "Geografía y desigualdad económica y demográfica de las provincias españolas (siglos XIX y XX)", *Investigaciones de Historia Económica (IHE), Asociación Española de Historia Económica* Vol. 5, pp. 133-170.

European Social Survey, Rounds 1 (2002), 2 (2004), 3 (2006), 4 (2008), 5 (2010) y 6 (2012): Data file and Documentation Report. Norwegian Social Science Data Services, Norway. Base de datos disponible en: www.europeansocialsurvey.org

Fundación Bancaja e IVIE (2014): Capital Humano en España y su distribución provincial. Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
Fundación BBVA e IVIE (2009): Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
Fundación BBVA e IVIE (2013): El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2011). Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
Gacto, Enrique, Juan A. Alejandre y José M. García (2009): *Manual Básico de Historia del Derecho (Temas y Antología de Textos)*, Madrid: Laxes.
Gallup, John L., Jeffrey Sachs y Andrew Mellinger (1999): "Geography and Economic Development", *International Regional Science Review* Vol. 22, Nº 2, pp.179-232.
García-Gallo, Alfonso (1978): *Manual de Historia del Derecho español*, Madrid: Artes Gráficas y Ediciones, S.A.
Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes y Andrei Shleifer (2004): "Do Institutions Cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, Vol. 9 Nº 3, pp. 271-303.
Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales (2008): "Long Term Persistence", NBER Working Papers 14278, National Bureau of Economic Research, Inc.
Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales (2011): "Civic Capital as the Missing Link", en Jess Benhabib, Matthew O. Jackson y Alberto Bisin (eds.) *Handbook of Social Economics* (Volume 1A), Amsterdam: North-Holland , pp. 417-480.
Hall, Robert E. y Charles I. Jones (1999): "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 114, Nº 1, pp. 83-116.
Inglehart, Ronald y Wayne E. Baker (2000): "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values", *American Sociological Review* Vol. 65, pp.19-51.
Knack, Stephen y Philip Keefer (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 112, Nº 4, pp. 1251-1288.
Mota, Fabiola y Joan Subirats (2000): "El quinto elemento: el capital social de las comunidades autónomas. Su impacto sobre el funcionamiento del sistema político autonómico", *Revista Española de Ciencia Política* Vol. 1, Nº 2, pp.123-158.
North, Douglass C. y Robert P. Thomas (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.
Nunn, Nathan y Leonard Wantchekon (2011): "The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa", *American Economic Review* Vol. 101 Nº 7, pp. 3221-52.
Orduña, Enrique (2003): *Municipios y provincias: historia de la organización territorial española*, Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales
Putnam, Robert D., Robert Leonardi y Rafaella Y. Nanetti ([1993] 2011): *Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
Rodrik, Dani (2003): "What do we learn from country narratives?" en Dani Rodrik (ed.) *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press.

Ruiz, Julio (1988): “La educación del pueblo español en el proyecto de los ilustrados”, *Revista de Educación* Vol. 1, pp. 163-191.
Tabellini, Guido (2005). “Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe”, IGIER Working paper 292.
Tabellini, Guido (2010): "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of the European Economic Association* Vol. 8, Nº 4, pp. 677-716.
Tafunell, Xavier (2005): “Urbanización y Vivienda“, en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.) *Estadísticas Históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 455-494.
Talhelm, Thomas, Xuemin Zhang, Shigehiro Oishi, Chen Shimin, D. Duan, Xuezhao Lan y Shinobu Kitayama (2014): “Large-Scale Psychological Differences Within China Explained by Rice Versus Wheat Agriculture”, Science Vol. 344, Nº 6184, pp. 603-608.
Vilanova, Mercedes y Xavier Moreno (1992): *Atlas de la evolución del analfabetismo en España, 1887-1981,* Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Educación y Ciencia (CIDE).
Wooldridge, Jeffrey M. (2010): *Introductory Econometrics: A Modern Approach (4th ed.)*, Cincinnati: South-Western.
World Values Survey, Waves 2 (1990-1994), 3 (1995-1998), 4 (1999-2004) y 5 (2005-2008): Official Aggregate v.20140429. Aggregate File Producer: Asep/JDS, Madrid. Base de datos disponible en: www.worldvaluessurvey.org.
Zak, Paul J. y Stephen Knack (2001): "Trust and Growth", *Economic Journal, Royal Economic Society* Vol. 111, Nº 470, pp. 295-321.

Apéndice I. Descripción de las variables

Variable	Descripción	Agregación	Fuente
lpibpc9510	Log del promedio anual del PIB per cápita en euros corrientes durante el período 1995-2010	Provincial	INE
lgrowth9510	Log de la tasa de variación del PIB per cápita 1995 -2010	Provincial	A partir de INE
Variables sobre cultura			
capitalsocial	Componente principal a partir de variables sobre implicación ciudadana y participación asociativa según Mota y Subirats (2000)	Provincial	A partir de datos en CIS
independencia	Componente principal a partir de variables sobre las actitudes sociales hacia la independencia individual	Autonómica	A partir de datos en WVS y ESS
confianza	Componente principal a partir de variables sobre confianza interpersonal generalizada	Autonómica	A partir de datos en WVS y ESS
cultura	Componente principal de las tres variables anteriores	Provincial	Propia
Variables instrumentales			
liberiudiciorum	Ordenamiento jurídico basado en el *Liber Iudiciorum* visigótico en la Baja Edad Media	Provincial	A partir de Barrero y Alonso (1989), García-Gallo (1979) y Gacto et al. (2009)
consuetudinario	Derecho local de base consuetudinaria	Provincial	
pc_institutions	Evaluación de las restricciones al ejecutivo	Provincial	Tabellini (2010)
pc_instit_mod	Versión modificada de *pc_institutions*	Provincial	Propia
Variables de control			
analfab1887	Tasa de analfabetismo en el año 1887	Provincial	Vilanova y Moreno (1992)
urban1860	Tasa de urbanización alrededor del año 1860	Provincial	Tafunell (2005)
lpibpc1800	Log PIB per cápita indexado en 1800	Autonómico	Prados et al. (2005)
latitud	Latitud en grados de la capital de provincia	Provincial	aemet.es[21] (2013)
longitud	Longitud en grados de la capital de provincia	Provincial	aemet.es (2013)
altitud	Altitud de la capital de provincia en kilómetros	Provincial	AEMET (2012)
densicosta	Longitud de costa en la provincia dividida entre su extensión	Provincial	Propia, a partir de INE (2003)
educ9510	Promedio de la proporción de población activa con estudios posobligatorios durante el período 1995-2010	Provincial	IVIE[22](2014)
stock9510	Dotación de capital productivo provincial en decenas de miles de euros por habitante	Provincial	FBBVA[23] e IVIE (2013)
stockpub9505	Dotación de capital público neto provincial en decenas de miles de euros por habitante	Provincial	FBBVA e IVIE (2009)
eqi	European Quality of Government Index	Autonómico	Charron et al. (2013)
congestion0410	Tasa de congestión anual promedio entre los años 2004 y 2010 en los tribunales de justicia	Provincial	Servicio de estadística judicial (CGPJ[24])

[21] Agencia Española de Meteorología.
[22] Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
[23] Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.
[24] Consejo General del Poder Judicial

Apéndice II. Estadística descriptiva

Variable	Obs	Mean/freq.	Std.	Min	Max
lpibpc9510	50	9.72	0.20	9.39	10.15
lgrowth9510	50	-0.01	0.154	-0.44	0.33
capitalsocial	50	0	1	-1.84	3.19
confianza	50	0	1	-1.69	1.90
independencia	50	0	1	-2.00	1.80
cultura	50	0	1	-1.64	3.00
liberiudiciorum	50	25*			
consuetudinario	50	20*			
pc_institutions	50	0	1	-0.50	1.98
pc_instit_mod	50	0	1	-0.49	3.07
analfab1887	50	0.64	0.13	0.35	0.84
urban1860	50	0.19	0.17	0.02	0.66
lpibpc1800	50	4.56	0.31	3.93	5.14
latitud	50	40.10	3.16	28.2	43.5
longitud	50	3.84	3.73	-2.82	16.25
altitud	50	0.37	0.368	0.01	1.13
densicosta	50	0.03	0.06	0	0.29
educ9510	50	0.75	0.05	0.57	0.83
stock9510	50	2.98	0.77	1.78	5.29
stockpub9505	50	1.16	0.35	0.70	2.52
eqi	50	0.11	0.32	-0.47	0.67
congestion0410	50	1.30	0.06	1.19	1.45

*En lugar de la media se presenta la frecuencia en la que la variable toma valor 1.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Impacto socioeconómico de la burbuja inmobiliaria en Andalucía.

Alberto Montero Soler y Giuseppe Quaresima

Universidad de Málaga

IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA BURBUJA INMOBILIARIA EN ANDALUCÍA[1]

Alberto Montero Soler. Departamento de Derecho Financiero, Economía Política y Filosofía del Derecho. Universidad de Málaga (alberto.montero@uma.es).

Giuseppe Quaresima. Investigador del Departamento de Derecho Financiero, Economía Política y Filosofía del Derecho. Universidad de Málaga (peppequare@gmail.com).

Jonathan Torres Téllez. Colaborador del Departamento de Derecho Financiero, Economía Política y Filosofía del Derecho. Universidad de Málaga. (jonathantorrestellez@hotmail.com)

Resumen

Los años de la burbuja inmobiliaria, más allá de lo meramente inmobiliario, han tenido un gran impacto desestructurante sobre la economía, la sociedad y el territorio español. Ese impacto ha sido territorialmente desigual en sus efectos y consecuencias, siendo más intenso en las zonas del litoral y, entre ellas, en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Esta comunicación tiene por objeto analizar los impactos que esos años de expansión inmobiliaria desordenada han tenido sobre Andalucía poniendo de manifiesto los desequilibrios generados en diferentes ámbitos: productivo, laboral, financiero, social, urbanístico, medioambiental, etc.

El objetivo de la misma es poner de manifiesto cómo lo inmobiliario se ha convertido, tanto por sus efectos directos como por las políticas articuladas tras el estallido de la burbuja, en un vector de transformación radical de la economía y la sociedad española, apuntando algunas de las líneas de tendencia por las que transita el nuevo modelo social y económico en vías implementación.

Palabras clave: burbuja inmobiliaria; Andalucía; desarticulación productiva; cambio de régimen.

Códigos JEL: A.13; O.18; R.11; R.23

[1] The author would like to thanks the FEDER of European Union for financial support via Project: “La vivienda en Andalucía. Diagnóstico, Análisis y Propuestas de Políticas Públicas para la desmercantilización de la vivienda” of the “Programa Operativo FEDER de Andalucía 2007-2013”. We also thank all Agency of Public Works of Andalusia Regional Government staff and researchers for their dedication and professionalism.

1. Introducción

La evolución reciente de la economía española no puede comprenderse adecuadamente si no se tienen en cuenta los efectos desestructurantes de toda índole que ha provocado tanto el desarrollo de la burbuja inmobiliaria como su posterior explosión.

Tanto las políticas y las dinámicas que favorecieron su aparición y se consolidaron durante su expansión como los efectos que se han derivado del abrupto cambio de tendencia que sufrió el sector han repercutido decisivamente sobre la estructura económica y social española.

En este sentido, entendemos que puede tener sentido tratar de analizar la evolución reciente del sector inmobiliario en términos de su condición de vector de transformación radical de la economía española.

Desde esa perspectiva, no cabe dudar de que la burbuja inmobiliaria fue el resultado de la confluencia de una serie de factores de diversa naturaleza (institucionales, económicos, sociales, políticos, normativos, etc.), todos ellos necesarios y ninguno suficiente como para que la misma se diera.

Una parte de esos factores fueron el resultado de decisiones conscientes y, por tanto, inducidos directamente por parte de las autoridades públicas en su intento de dinamizar la actividad económica por la vía del estímulo del sector de la construcción. Entre esos factores destaca, por su especial relevancia, la reforma de la Ley del Suelo que tuvo lugar en 1997.

Mientras que otros factores incidieron de una forma indirecta aunque no cabe ignorar que su repercusión estuvo favorecida por el grado de aquiescencia mostrado por parte de esas mismas autoridades. Éstas prefirieron asumir y/o ignorar los desequilibrios que aquéllos estaban generando tanto sobre otros sectores de la economía como sobre las Cuentas Nacionales con tal de permitir que siguieran alimentando de una forma presuntamente virtuosa la expansión explosiva del sector inmobiliario.

En cualquier caso, y más allá de las valoraciones acerca del grado de permisividad mostrada por las autoridades públicas con respecto a la evolución de las variables que incidían positivamente sobre la creciente hipertrofia del sector inmobiliario y de los márgenes de maniobra de los que disponían para reconducirlo hacia una senda equilibrada, de lo que no cabe dudar es que la economía española se ha visto sometido a fuertes desequilibrios estructurales de cuyas consecuencias aún quedan muchos años para que la recuperación sea plena.

En este trabajo se analizará brevemente, y desde la perspectiva de los factores que contribuyeron a su conformación, la burbuja inmobiliaria española. La razón por la que hemos optado por ese enfoque es que entendemos que la incidencia de esos factores han alterado de forma significativa la estructura económica y social de España. Por lo tanto, entendemos que identificar los factores que permitieron el estado de cosas actual nos permitirá analizar, seguidamente, su grado de incidencia sobre los cambios estructurales que se están consolidando en este periodo de ajuste tras el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Evidentemente, estos cambios estructurales no encuentran su raíz exclusivamente en el ámbito del sector inmobiliario y tampoco son el resultado directo, único y unívoco de los factores que incidido sobre dicho sector ni de las dinámicas que han generado en el mismo. Sin embargo, nuestra hipótesis de

partida es que, sin la suma de todo ello y, por lo tanto, sin atender al qué, al cómo y al por qué de lo ocurrido en el sector inmobiliario es prácticamente imposible explicar esos cambios de mayor calado y, en última instancia, las perspectivas de futuro de la economía española.

Entendemos que nuestra hipótesis adquiere un mayor grado de sustento si partimos de la base de que economías que han atravesado por procesos similares al de la española -esto es, que han experimentado burbujas inmobiliarias que, lejos de desinflarse, han terminado por estallar-, han asistido, siguiendo una secuencia de acontecimientos muy similares, a procesos de crisis prolongados que han alterado significativamente su estructura económica y social[2].

Y, al mismo tiempo, no sólo existen antecedentes que permiten considerar como plausible esa potencialidad de las burbujas inmobiliarias como vectores de transformación estructurales de las economías y sociedades que las han padecido, sino que también existen casos contemporáneos al español y cuyas consecuencias están siendo similares, por no hablar de la coincidencia de muchos de los factores que facilitaron su aparición, como son los casos de las burbujas inmobiliarias que han tenido lugar en Grecia o Irlanda.

Tras la revisión de esos factores que alimentaron la burbuja inmobiliaria procederemos a ofrecer una visión general sobre las consecuencias de su pinchazo y concluiremos analizando su impacto diferencial sobre la economía andaluza.

2. Breve radiografía de la burbuja inmobiliaria en España.

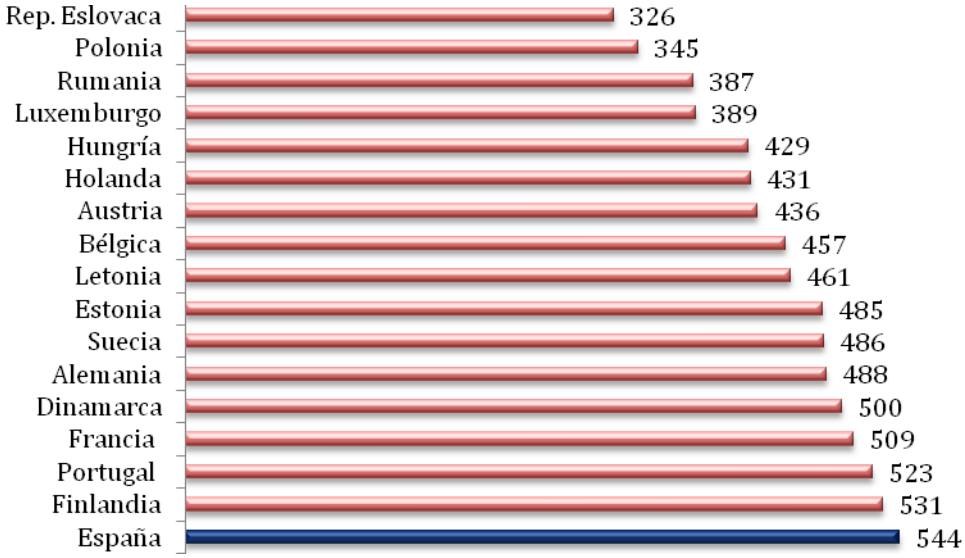
Si existe un rasgo diferencial en la evolución experimentada por el sector inmobiliario en España en las últimas décadas con respecto al del resto de Estados de la Unión Europea es la magnitud desproporcionada de su parque de viviendas, muy por encima de las necesidades habitacionales de la población.

En este sentido, y como puede constatarse en el Gráfico 1, España es el país de la Unión Europea con mayor parque de viviendas por cada 1000 habitantes[3].

[2] Tal es el caso destacado de la economía japonesa, por ejemplo.

[3] Hay que resaltar que la comparación de datos entre los distintos países europeos es problemática a causa de las diferentes metodologías y definiciones estadísticas utilizadas por parte de los respectivos institutos de estadística nacionales.

Gráfico 1. Viviendas totales por 1000 habitantes (2008)



Fuente: OTB (2010). Elaboración propia.

Y es que el caso español, tal y como se ha señalado, constituye la resultante de un crecimiento desaforado del sector inmobiliario sin parangón en el resto de la Unión Europea, tal y como se desprende de los datos de las Tablas 1a y 1b, en las que se recoge la evolución durante las últimas décadas del parque de viviendas en algunos Estados europeos tanto en términos relativos como en términos absolutos. Así, el número de viviendas totales por cada mil habitantes ha aumentado en España en el periodo 1980-2008 en un 39,5%, lo que contrasta con el crecimiento para ese mismo periodo de Estados como Alemania (18,44%), Francia (13,11%) o, por confrontarlo con el extremo opuesto, Suecia (9,9%). Sin embargo, será entre finales de los noventa e inicio del siglo XXI cuando la construcción de vivienda adquiera en España una dinámica explosiva: durante el periodo 2000-2008, el número de viviendas por cada 1000 habitantes aumentó en un 17,7% mientras que en Alemania lo hacía en un 4,5%, en Francia en un 3,03% o en Suecia en un 0,62%.

Tabla 1a. Viviendas por 1000 habitantes

	1980	1990	2000	2008
Bélgica	387	390	407	457
Dinamarca	435	437	453	500
Grecia	410	454	500	n.d.
Irlanda	265	292	371	n.d.
Francia	450	472	494	509
Alemania	412	425	467	488
Italia	388	404	479	n.d.
Holanda	343	393	416	431
Portugal	349	n.d.	482	523
España	390	440	462	544
Suecia	442	471	483	486
Reino Unido	382	407	430	n.d.

Fuente: OTB (2010).

Los datos son aún más contundentes cuando se analizan en términos absolutos, constatándose en toda su magnitud la hipertrofia del sector de la construcción de viviendas en España durante la última década: entre los años 2000 y 2009 el número de viviendas familiares construidas creció en un 27,9%, porcentaje que, por ejemplo, más que duplica el de Italia o quintuplica el de Alemania (Tabla 1b).

Tabla 1b. Número total de viviendas familiares (miles) y porcentaje de variación entre periodos

	1980	1990	% 1990-1980	2000	% 2000-1990	2009	% 2009-2000
Bélgica	3.608	3.890	7,8%	4.237	8,9%	4.569	7,8%
Dinamarca	2.062	2.245	8,9%	2.434	8,4%	2.548	4,7%
Francia	19.044	21.478	12,8%	24.240	12,9%	27.005	11,4%
Alemania[4]	24.811	34.681*	39,8%	38.124	9,9%	40.076	5,1%
Grecia	2.974	3.203	7,7%	3.674	14,7%	n.d.	---
Irlanda	880	1.015	15,3%	1.251	23,3%	n.d.	---
Italia	18.632	19.909	6,9%	21.811	9,6%	24.641	13,0%
Holanda	5.006	6.061	21,1%	6.801	12,2%	7.313	7,5%
Portugal	2.924	3.147	7,6%	3.651	16,0%	n.d.	---
España	10.025	11.299	12,7%	13.086	15,8%	16.741	27,9%
Suecia	3.498	3.830	9,5%	4.363	13,9%	4.555	4,4%
Reino Unido	n.d.	n.d.	---	24.200	---	25.200	4,1%

Fuente: OTB (2010). Elaboración propia

Lo grave es que esta hipertrofia en el sector de la construcción de viviendas ha ido de la mano de una evolución desconocida en la historia reciente del precio de la vivienda en la mayor parte de economías occidentales y, en concreto, en aquellas en las que, como España, iba amplificándose la dimensión de la burbuja inmobiliaria.

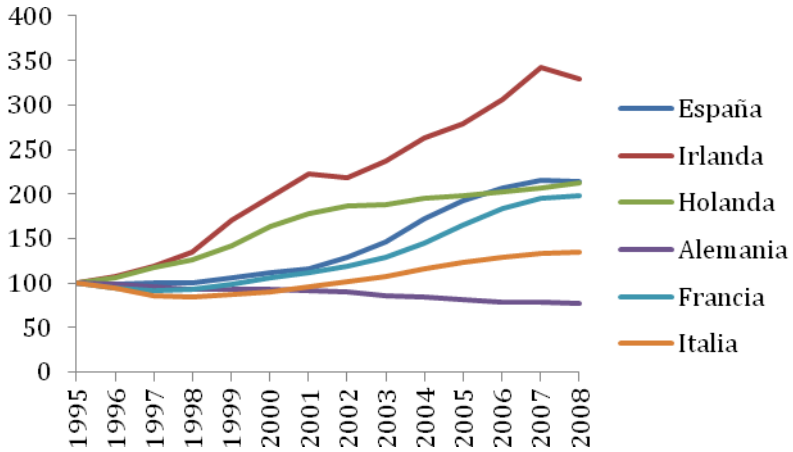
Así, tal y como destaca la OCDE (2005, p.123), la situación previa al estallido de la crisis financiera internacional -y, con ella, al de las burbujas inmobiliarias que se habían consolidado durante los años previos- carecía de precedentes: ni en la magnitud ni en la duración de los incrementos del precio de la vivienda; ni en el grado de simultaneidad en los movimientos de precios

[4] El dato del 1980 no tiene en consideración el parque de viviendas de la ex RDA y que para 1981 suponían en torno a 6.150.000 viviendas familiares. Por lo tanto, para el conjunto de Alemania el aumento del parque inmobiliario entre el 1980 y el 1990 se aproxima a un 10%. El dato de 1990 sí considera el dato de la RDA utilizando el censo de 1991.

del sector inmobiliario entre países; ni, finalmente, en el grado en el que esos precios se habían desconectado de la evolución real de las economías.

En el marco de la Eurozona la situación no era muy diferente a la descrita para el conjunto de economías occidentales, tal y como se constata a partir del Gráfico 2, en donde se muestra crecimiento acumulado de los precios reales en el sector inmobiliario entre 1995 y 2008 para algunos de los Estados de la misma. Es digno de resaltar el hecho de que la etapa de crecimiento intenso de los precios de la vivienda no se limitó exclusivamente al caso de las economías periféricas sino que también afectó a otras consideradas centrales como Holanda y, en menor medida, Francia.

Gráfico 2. Precios reales de la vivienda (1995-2008) (1995=100)



Fuente: The Economist, OCDE. Los datos se refieren al primer cuatrimestre de cada año.

Al margen de las consideraciones que pudieran extraerse en relación con los factores que impulsaron estas burbujas y las dinámicas particulares que las mismas adquirieron en cada Estado, existe una diferencia esencial en la evolución de las burbujas inmobiliarias en las economías centrales (Holanda o Francia) con respecto a las periféricas. Y es que mientras en las primeras la burbuja fue meramente de precios y no se tradujo en un incremento desproporcionado del número de viviendas construidas, en las economías periféricas el incremento de los precios alimentó un incremento en la oferta de viviendas que superaba con creces las necesidades de la población.

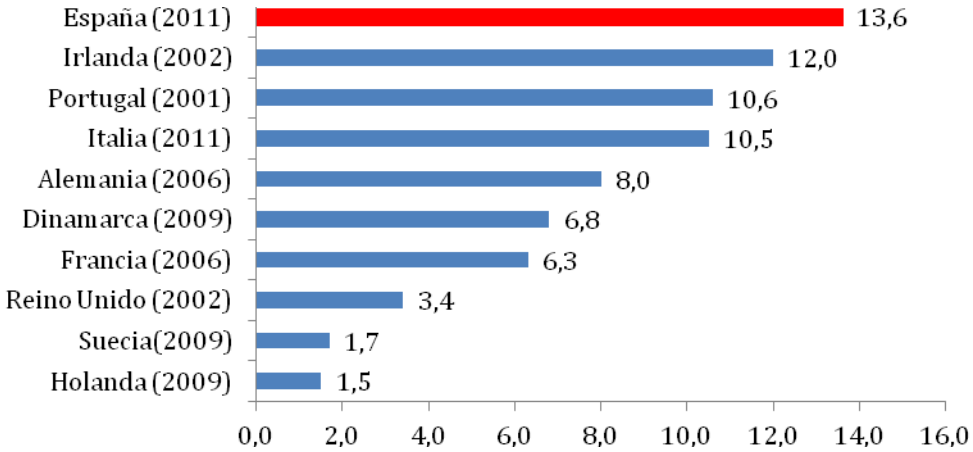
Tabla 2. Viviendas acabadas por miles de habitantes.

	1995	2000	2008
Alemania	7,4	5,1	2,1
España	7,2	10,8	7,8
Francia	7,0	5,2	7,4
Irlanda	8,5	13,2	n.d.
Italia	3,5	3,6	n.d.
Holanda	6,4	4,7	4,8

Fuente: *Housing Statistics in the European Union 2010.* Elaboración propia.

Esta dinámica diferencial se ha traducido en que en las economías periféricas existan unos porcentajes de viviendas vacías que superan con creces a los de otros Estados de la Unión Europea, hayan experimentado éstos burbujas inmobiliarias o no (Gráfico 3).

Gráfico 3. Porcentaje de viviendas vacías sobre el conjunto de las viviendas familiares convencionales



Fuente: Housing Statistics in the European Union, 2010; INE. Elaboración propia.

Así, pues, los datos sobre vivienda vacía evidencian, también en esta cuestión, una Europa dividida en dos: por un lado, una Europa del Norte con unos porcentajes de desocupación inferiores al 10%; y, por otro lado, una Europa periférica, con porcentajes que oscilan entre el 10% o, incluso, el 24% de Chipre.

Como puede apreciarse, el fenómeno de las viviendas vacías es singularmente llamativo para el caso de España, en donde "se cumple la paradoja de los países mediterráneos, es decir, la combinación de ratios altos de vivienda vacía junto con precios altos en el mercado inmobiliario. Es decir, vivimos en un país donde adquirir una vivienda es caro, pero a la vez hay muchas casas vacías e infrautilizadas"[5].

Lo relevante es que este fenómeno de las viviendas vacías contraviene frontalmente los principios económicos básicos acerca del funcionamiento de los mercados competitivos y viene a poner de manifiesto la insostenibilidad del tratamiento convencional de la vivienda desde una perspectiva mercantil, es decir, en términos de oferta y demanda.

En efecto, conforme a esos principios económicos básicos según los cuales el precio quedaría determinado por la interacción entre la oferta y la demanda en el "mercado de viviendas", la relación esperable entre viviendas vacías y precio de la vivienda debería ser una relación directa y negativa[6]: así, en la medida en que exista un exceso de demanda de viviendas con respecto a la oferta existente, el precio de las mismas aumentará y, en consecuencia, deberá esperarse una disminución del stock de viviendas vacías dadas tanto la

[5] Etxarri (2010, p.6).
[6] Hoekstra y Vakili-zad (2010).

referida presión de la demanda como el coste de oportunidad creciente para sus propietarios de mantenerlas desocupadas. En sentido contrario, un porcentaje elevado de viviendas vacías es expresivo de un exceso de oferta en el mercado e introducirá una presión sobre los precios a la baja. De todo ello se deduce, por tanto, que la existencia de precios al alza y un porcentaje elevado de viviendas vacías constituye un resultado contradictorio conforme a los postulados de funcionamiento de los mercados competitivos y que lo esperable en tal caso sería que a un alto porcentaje de viviendas vacías le siguieran precios de la vivienda en descenso y viceversa[7].

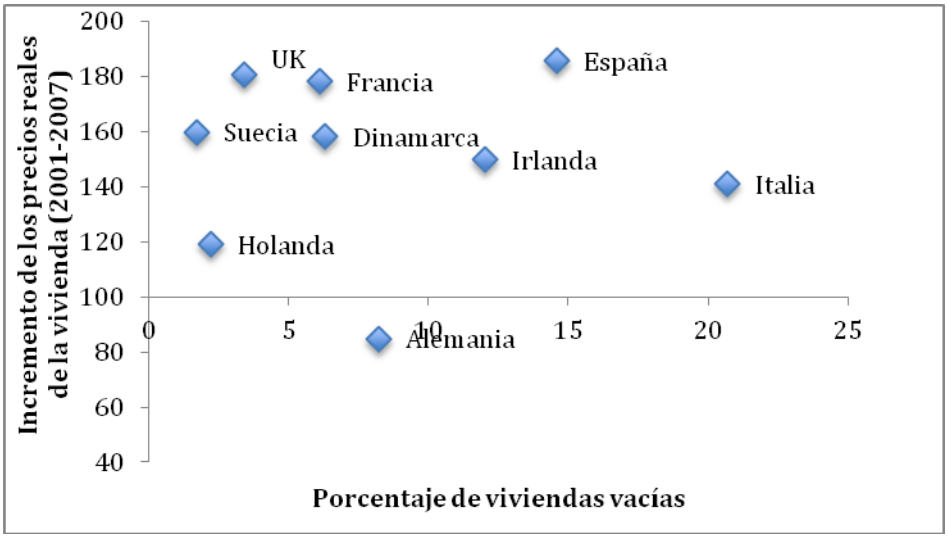
En este sentido, el porcentaje de viviendas vacías puede ser utilizado como un indicador adelantado de la evolución de los precios de la vivienda: un porcentaje elevado en un determinado momento del tiempo debería dar como resultado una suavización de los precios de la vivienda en momentos posteriores hasta que el exceso de oferta fuera absorbido por los factores que presionan desde el lado de la demanda de vivienda.

Sin embargo, el Gráfico 4 muestra que esa hipótesis encuentra tan sólo un respaldo empírico parcial. Si se representan para diferentes Estados de la Unión Europea, por un lado, el porcentaje de viviendas vacías del total del parque residencial a inicios del siglo XXI y, por otro lado, el crecimiento de los precios en el periodo 2001-2007 se aprecia que existen Estados en los que se manifiesta el comportamiento esperado entre nivel de desocupación del parque residencial y precios (es el caso, por ejemplo, de Alemania, con un elevado porcentaje de viviendas vacías y, consiguientemente, con una caída de los precios en el periodo inmediatamente posterior o los casos de Reino Unido, Francia, Suecia o Dinamarca en los que los bajos niveles de desocupación del parque de viviendas van seguidos de aumentos de precios). Pero, al mismo tiempo y frente a esos casos, destaca la excepcionalidad del caso español, en donde un porcentaje de viviendas vacías de los más elevados de la muestra se ha visto acompañado del crecimiento de precios más elevado de la misma durante el periodo en cuestión[8].

[7] En cualquier caso, cabe advertir que el porcentaje de viviendas vacías dista de ser nulo, existiendo una suerte de “tasa friccional de viviendas vacías” que facilitaría un funcionamiento suave del mercado y que algunos autores cifran entre un 2% y un 5% del parque residencial. Vid. Vinuesa (2008) y Exterria (2006).

[8] Algunos autores han denominado a este fenómeno la “paradoja española”. Vid. Hoekstra y Vakili-zad (2010).

Gráfico 4. Relación entre el porcentaje de viviendas vacías (inicios del 2000, varios años) y la evolución de los precios reales de la vivienda (2001-2007) en 9 países de la Unión Europea



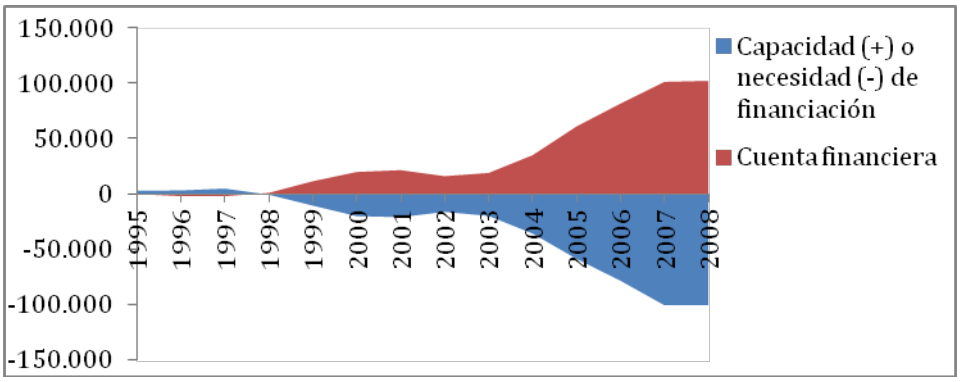
Fuente: OCDE; OTB (2010).

Este fenómeno de coexistencia simultánea y/o secuencial de una gran cantidad de viviendas vacías y de precios al alza constituye, por lo tanto, uno de los elementos diferenciales del parque de viviendas español. Lo grave desde el punto de vista social es que a ello viene a sumarse, y de forma agravada como consecuencia de la crisis económica, el hecho de que esas viviendas vacías convivan también con un incremento de la población que no puede acceder a una vivienda digna, que ha sido desahuciada de la suya, que habita en infraviviendas y/o que convive involuntariamente en hogares intergeneracionales.

Finalmente, también debemos tener en consideración otro fenómeno que está en la base de muchas de las dinámicas que la explosión del sector inmobiliaria ha desatado: el endeudamiento.

En efecto, a nivel macro, puede constatarse el grado de endeudamiento de la economía española que fue, a su vez, la fuente para el endeudamiento de sus diferentes sectores y, en consecuencia, el alimento financiero necesario para que la burbuja pudiera darse, a partir de la evolución de la cuenta financiera de la Balanza de Pagos y, por tanto, de la capacidad o necesidad de financiación de la economía española (Gráfico 5).

Gráfico 5. Balanza financiera de la economía española (miles de euros)



Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

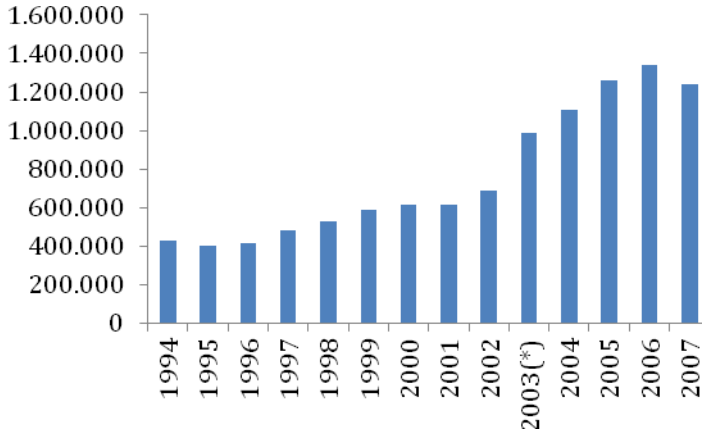
Lo que el Gráfico 5 pone de manifiesto es que la movilización del ahorro desde los países de la zona centro del euro hacia la periferia a la búsqueda de oportunidades de inversión más rentables se encuentra, sin duda, detrás de este factor sin cuya presencia hubiera sido mucho más difícil que la burbuja alcanzara las dimensiones a las que llegó y, por ende, del endeudamiento que le es propio

Así, desde el año 1997, la estructura de la Balanza financiera española sufre una profunda transformación, de tal forma que el creciente ingreso de capital financiero desde el exterior incrementó exponencialmente la capacidad crediticia de las entidades bancarias y financieras lo que redundó en la expansión de la financiación hacia el sector privado de la economía, siendo su destino esencial el crédito inmobiliario.

Ello redundó en un crecimiento muy elevado de la concesión de crédito, esencialmente hipotecario, para las familias. Así, entre 1995 y 2007, el crédito captado por las familias españolas aumentó a una tasa media anual del 17%, frente a un avance medio del PIB nominal del 7,5%[9]. Ello se tradujo, para lo que aquí nos ocupa, en que, por ejemplo, para el año 2006 el número de hipotecas constituidas llegó a ser más del triple de las de 1994, con unas tasas de crecimiento con respecto al año anterior de más del 10% para los años 2004 y 2005 (Gráfico 6).

[9] Banco de España (2014). Informe anual, p.43.

Gráfico 6. Número de hipotecas constituidas en España.



Fuente: INE. Elaboración propia.

De esta forma, los niveles de endeudamiento privado de la economía española llegaron a límites insostenibles, tal y como se demostró cuando la crisis financiera internacional secó los circuitos del crédito a nivel europeo.

3. Factores estructurales tras la burbuja inmobiliaria.

En orden a tratar de organizar la incidencia que los diferentes factores han tenido sobre la aparición y expansión de la burbuja inmobiliaria en España, acudiremos a la tradicional distinción entre aquellos que han incidido sobre el lado de la demanda en el sector inmobiliario y los que lo han hecho desde el lado de la oferta.

Con ello no es que asumamos epistemológicamente un tratamiento de la vivienda como mercancía sometida a las leyes del mercado y, por lo tanto, a la evolución de la oferta y de la demanda sino que entendemos que el fenómeno de la burbuja inmobiliaria trasciende el sector de la vivienda residencial (a pesar de que, probablemente, radique ahí el grueso de los desequilibrios generados durante el periodo objeto de estudio y, especialmente, tras el estallido de la burbuja) y ha afectado también al ámbito de construcción de infraestructuras de diferente naturaleza que, en propiedad, son igualmente bienes inmuebles y que, como tales, han visto como su construcción se disparaba durante los años de la burbuja inmobiliaria.

3.1. Factores por el lado de la demanda.

Entre los factores de naturaleza social y económica (no financieros) que inciden por el lado de la demanda, especialmente de viviendas, hay que destacar tanto el ritmo de crecimiento de nuevos hogares, la intensidad de uso de los mismos y variables económicas relacionadas con su renta disponible.

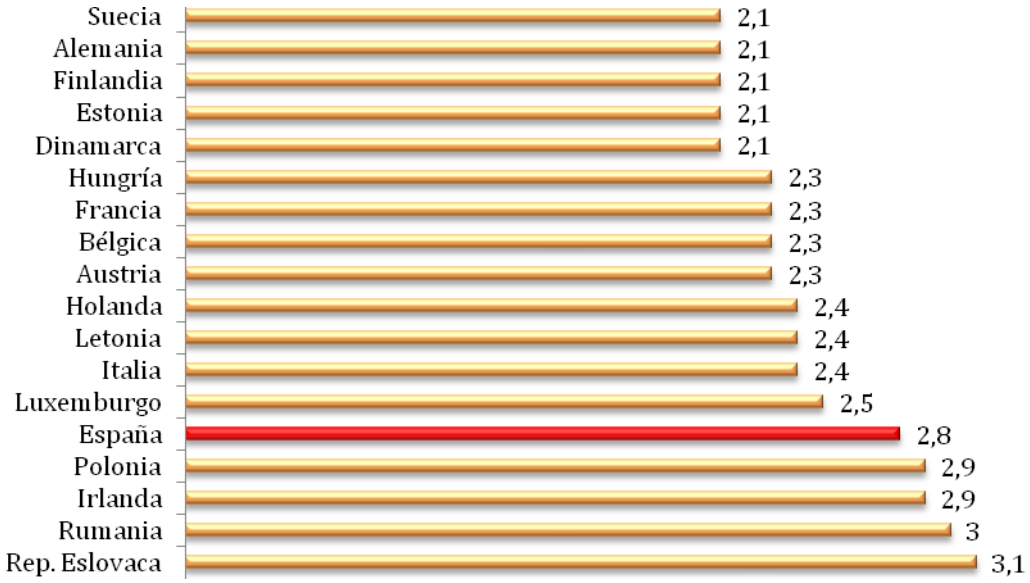
Así, por un lado, podemos apreciar cómo el crecimiento del parque inmobiliario español contrasta significativamente con las necesidades que pudieran deducirse del incremento de la población que experimentó España durante dicho periodo y que, en teoría, es uno de los principales determinantes de la construcción de viviendas.

De esta forma, si bien es cierto que el crecimiento de la población española entre los años 1980-2009 fue superior al que se produjo en la mayor parte del resto de Estados europeos, también lo es el que la brecha entre los

porcentajes de crecimiento de la población y del parque de viviendas fue ampliándose durante ese periodo. Así, por ejemplo, en Alemania el crecimiento de la población durante dicho periodo fue del 4,9% mientras que el de viviendas por cada mil habitantes fue del 18,4%; en Francia, los porcentajes fueron del 19,8% y 13,11%, respectivamente; y fue en Suecia en donde se produjo un crecimiento más acompasado entre ambas variables: la población creció un 11,5% y el parque de vivienda lo hizo en un 9,9%. Sin embargo, en España, la población creció en un 23,1% mientras que las viviendas por cada mil habitantes lo hicieron en un 39,5%. Es más, incluso durante el periodo 2001 y 2011, que fue el periodo intercensal durante el que se produjo un crecimiento más intenso de la población española (un 14,6%), se mantuvo la intensidad del desequilibrio entre dicho crecimiento y los porcentajes a los que crecían el número de viviendas familiares (27,5%) o el de viviendas principales (20,3%).

Por otro lado, si se atiende a la intensidad de uso de esas viviendas –variable que puede medirse a través del tamaño medio de los hogares-, también se aprecia por esa vía la desproporción que ha alcanzado en España el parque de viviendas con fines residenciales. Así, España no es sólo el país de la UE con mayor número de viviendas en términos relativos sino que también presenta uno de los tamaños medio de hogar más elevado, es decir, donde un mayor número de personas habita en cada una de esas viviendas y, por lo tanto, se hace un uso más intensivo de las mismas (Gráfico 7).

Gráfico 7. Tamaño medio de los hogares (2008)



Fuente: OTB (2010).

Y ello a pesar de que, en consonancia con la tendencia europea, el número medio de personas por hogar se ha reducido significativamente durante las últimas décadas: de 3,5 personas por hogar en 1980 a 2,7 en 2009.

Esta tendencia a la disminución en el número de personas por hogar se ha visto acompañada, a su vez, por un incremento en el número de hogares desde principios de la década de los noventa, destacando nuevamente el

crecimiento de hogares que se produce en España y que, tras Irlanda, es el mayor de la Unión Europea (Tabla 3).

Tabla 3. Evolución del número de hogares

	1991	2007	% 2007-1991
Portugal	3.145.734	3.852.200	22,5%
España	11.852.075	16.225.900	36,9%
Italia	19.909.003	23.902.100	20,1%
Alemania	35.246.000	39.290.500	11,5%
Francia	21.952.304	26.466.700	20,6%
Bélgica	3.953.125	4.438.500	12,3%
Países Bajos	6.161.000	7.201.900	16,9%
Irlanda	1.029.074	1.529.000	48,6%

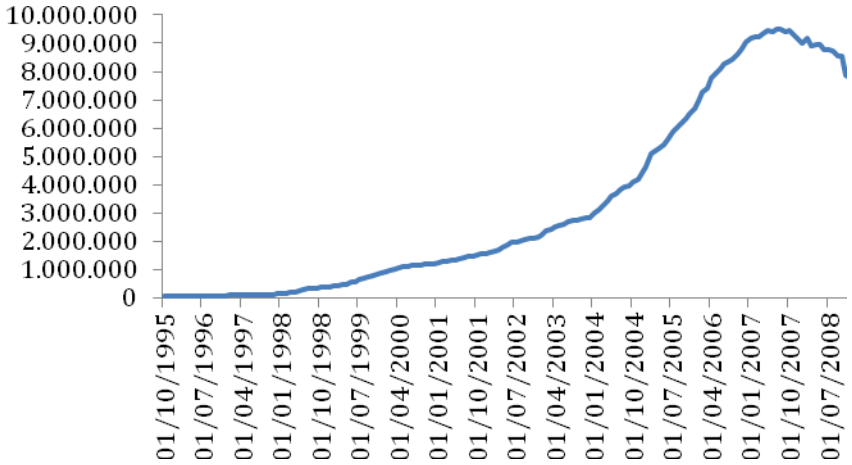
Fuente: Eurostat

En este sentido, hay que destacar que uno de los factores que contribuyeron decisivamente a ese crecimiento diferencial en el número total de hogares fue el fuerte incremento de la inmigración que llegó a España desde finales de la década de los noventa y que no sólo permitió aumentar la disponibilidad de mano de obra necesaria para un sector de la construcción en ebullición sino que, como contrapartida, reforzó el crecimiento del número de hogares y contribuyó a dar salida a parte del parque de viviendas ya construidas y/o de nueva construcción[10].

Pero junto a estos factores, tampoco debe desestimarse la contribución a la demanda que realizaron las Instituciones de Inversión Colectivas Inmobiliarias y que percibían la vivienda como un bien de inversión que, gracias a las continuadas subidas de precio, ofrecía una elevada rentabilidad. De esta forma, en 2007 el valor del patrimonio de estas instituciones era más de 10 veces superior al de 1995 (Gráfico 8).

[10] Mientras que en 1998 la población inmigrante apenas suponía el 1,6% del total de la población residente, para el año 2007 el porcentaje había aumentado hasta casi el 10% del total. INE.

Gráfico 8. Patrimonio de las Instituciones de Inversión Colectivas Inmobiliarias en España en miles de euros.



Fuente: CNMV. Elaboración propia.

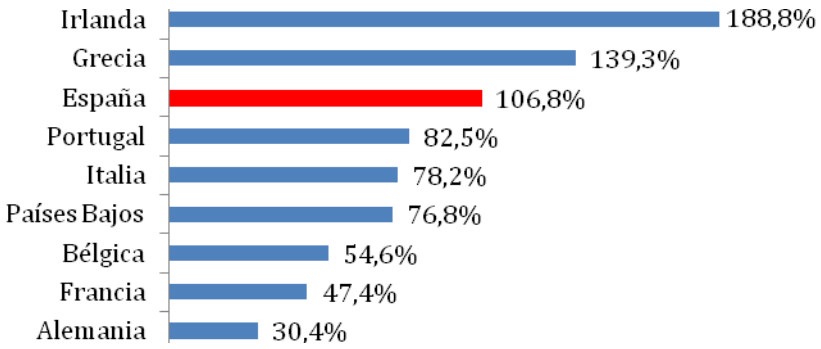
En cualquier caso, y tal y como se ha señalado, ni la evolución del factor demográfico, expresado en términos del incremento neto de población, ni la del factor sociológico, expresado en términos del aumento neto del número de hogares y de la reducción del número de habitantes por hogar, son argumentos suficientes como para explicar la dinámica explosiva del sector de la construcción de viviendas en España.

Es por ello que a esos factores deben sumársele otros, esta vez de naturaleza económica, cuya presencia contribuyó decisivamente a alimentar la burbuja inmobiliaria tanto en España como en algunas otras economías periféricas de la Unión Monetaria Europea.

Entre esos factores destaca el aumento de la renta disponible de los hogares producto de una etapa de altas tasas de crecimiento económico y de empleo y en la que, como no podía ser de otra forma, el sector de la construcción desempeñó un papel decisivo en términos de una aportación creciente al PIB de esas economías.

Así, teniendo en cuenta que, como señala Rodríguez (2010, p.53), la evolución de la renta disponible de los hogares ha seguido a la del PIB por habitante, puede apreciarse que en el periodo 1995-2007 el PIB per cápita en términos nominales de las economías periféricas europeas que han acabado con problemas graves en sus sectores inmobiliarios (Irlanda, Grecia y España, básicamente) han tenido un crecimiento acumulado que supera con creces al del resto de economías de su entorno cercano y que, por ejemplo, en el caso de Irlanda sextuplica el de Alemania durante ese mismo periodo (Gráfico 9).

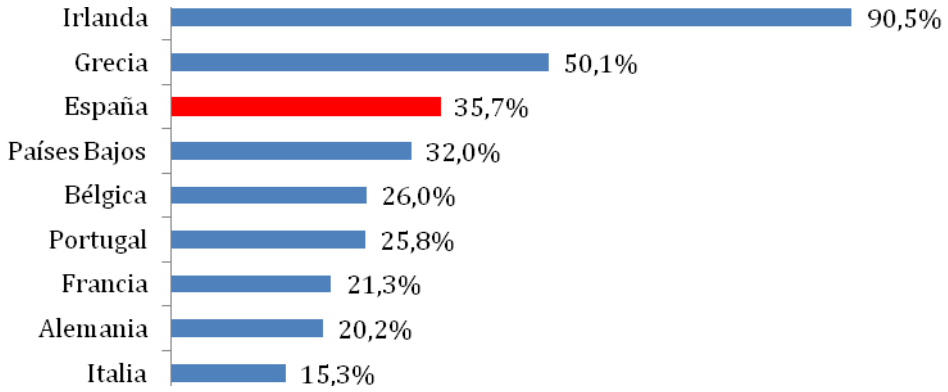
Gráfico 9. Crecimiento acumulado del PIB per cápita en términos nominales (1995-2007)



Fuente: FMI: World Economic Outlook Database. Elaboración propia

Si bien es necesario advertir de que esas diferencias en la evolución del PIB per cápita entre economías periféricas y economías centrales obedeció en gran medida al comportamiento diferencial de los precios y que, por lo tanto, una vez expresado el crecimiento acumulado de aquél en términos constantes las distancias se acortan de forma significativa si bien siguen estando presentes y resultan más que destacables (Gráfico 10).

Gráfico 10. Crecimiento acumulado del PIB per cápita en términos reales (1995-2007)

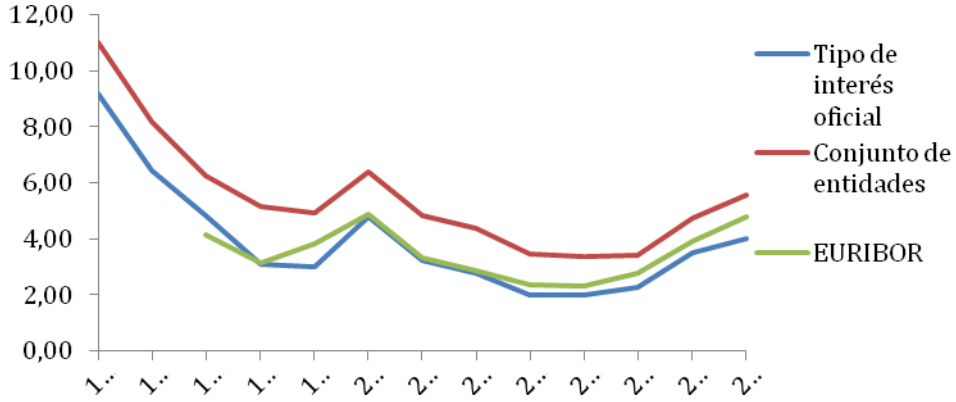


Fuente: FMI: World Economic Outlook Database. Elaboración propia

Estos factores, que actuaron incrementando tanto las necesidades de vivienda de la población como la capacidad de acceder a la misma por vía mercantil, se vieron reforzadas por unas condiciones financieras excepcionalmente favorables al endeudamiento, en especial tras la entrada en circulación del euro y para unas economías –las periféricas- que venían de una larga tradición de tipos de interés elevados y políticas monetarias restrictivas, y que facilitaron sobremanera el acceso al crédito con fines inmobiliarios a amplias capas de la población.

Así, a comienzos del siglo XXI, y como consecuencia de la implementación de una política monetaria única para toda la Eurozona, los tipos de interés alcanzaron sus niveles más bajos en la historia monetaria reciente de muchas economías occidentales. A esos tipos de interés nominales singularmente reducidos se sumaron, en las economías periféricas europeas, unas tasas de inflación más elevadas que las de las economías del centro de la Eurozona, lo que dio lugar a aquéllas tuvieran durante periodos muy prolongados de tiempo tipos de interés reales negativos que alimentaron tanto la demanda como la oferta de crédito hipotecario para promoción, construcción y compra de vivienda[11].

Gráfico 11. Evolución de los tipos de interés en España.



Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Esta bajada de los tipos de interés estimuló la adquisición de viviendas en propiedad y, al mismo tiempo, favoreció que los hogares utilizasen la vivienda como aval para financiar créditos de consumo de cierta relevancia, alimentando así la demanda sobre otros sectores económicos[12]. Este aspecto es determinante para comprender el crecimiento del endeudamiento de los hogares antes referido y que se encuentra en la base de una serie de fenómenos sociales dramáticos que se han presentado como consecuencia directa del estallido de la burbuja inmobiliaria a partir del 2007.

Pero, además, hay que tener en cuenta que esta facilidad en el acceso al crédito hipotecario a bajos tipos de interés se vio complementada con un relajamiento del resto de condiciones de la financiación (alargamiento del plazo de los créditos y aumento de la relación préstamo/valor, especialmente[13]). Estas circunstancias dieron lugar a que en economías como la española, por ejemplo, el crédito inmobiliario se expandiera a niveles sin precedentes: el conjunto del mismo creció en España a un ritmo medio anual del 22,3% entre 1997 y 2007[14].

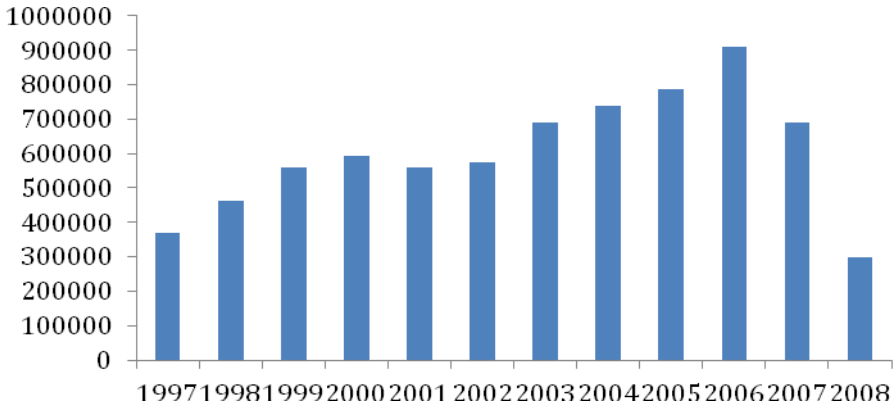
[11] Rodríguez (2010, pp.57-61).
[12] Rodríguez López (2010, p.59).
[13] Una revisión de las principales innovaciones financieras en materia hipotecaria para las economías más relevantes de la OCDE puede encontrarse en OCDE (2005, p.139).
[14] Rodríguez (2010, p. 61).

3.2. Factores por el lado de la oferta

A pesar de que el stock disponible de viviendas suele ser el componente más destacado por el lado de la oferta de viviendas y que éste suele ser poco flexible a corto plazo, y a pesar también de que, como se ha señalado, el stock de viviendas por cada mil habitantes y el porcentaje de viviendas vacías existentes en España han sido de forma continuada de los más elevados de Europa, la dinámica propia de la burbuja inmobiliaria, con precios sostenidamente al alza, provocó importantes transformaciones estructurales en materia productiva, con un incremento muy significativo del peso de la construcción y la edificación tanto sobre el producto como sobre el empleo de la economía española.

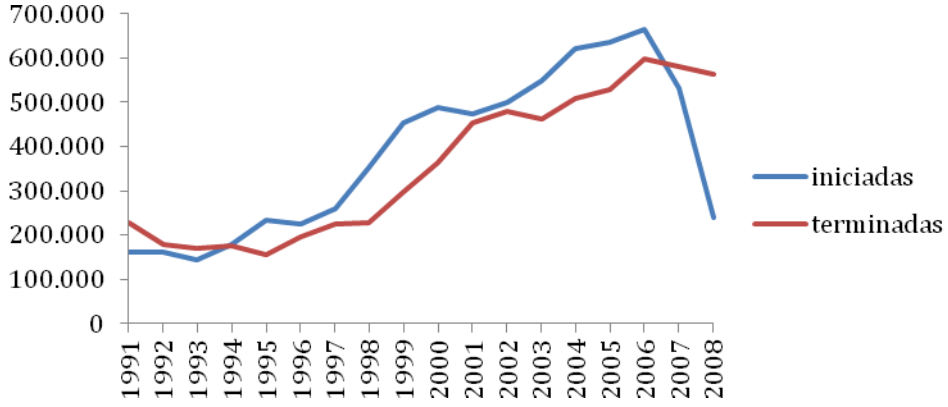
Baste con ver, al respecto, la evolución del número de visados de obras nuevas concedidas (Gráfico 12) o el de viviendas iniciadas y terminadas durante el periodo expansivo de la burbuja inmobiliaria (Gráfico 13) para percibir la magnitud del incremento del stock de vivienda en un periodo relativamente breve de tiempo y la magnitud del derrumbe cuando estalla, en 2007-08 la crisis del sector.

Gráfico 12. Visados de dirección de obras nuevas por número de viviendas.



Fuente: INE. Elaboración propia

Gráfico 13. Viviendas iniciadas y terminadas.



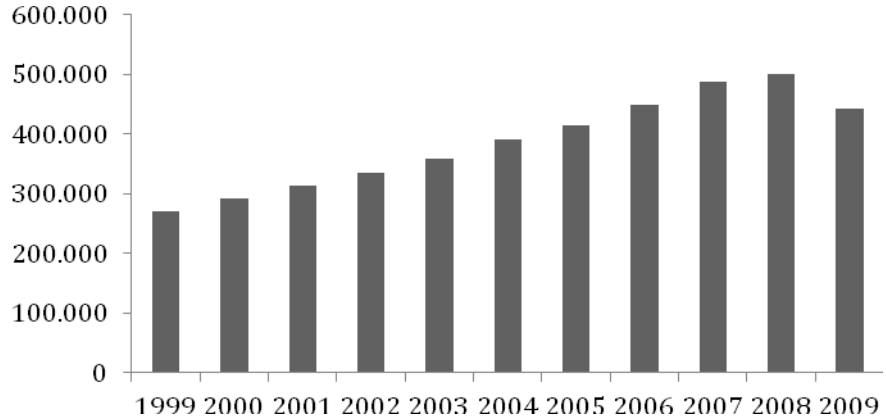
Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Evidentemente, este importante aumento por el lado de la oferta de viviendas construidas tuvo su repercusión sobre la dimensión del sector de la

construcción tanto sobre la composición sectorial del PIB de la economía como sobre el empleo que éste absorbió.

Así, el número de empresas dedicadas al sector de la construcción sufrió una evolución similar a la marcada por la propia edificación de inmuebles (Gráfico 14).

Gráfico 14. Empresas del sector de la construcción.



Fuente: INE. Elaboración propia. Se usan categorías CNAE 93

Un rasgo importante de esa evolución recién remarcada es que una gran mayoría de esas empresas, en torno al 80%, según datos del INE, eran pequeñas empresas, con una dimensión que no superaba los diez trabajadores y que, por lo tanto, muestran una sensibilidad mucho más acusada a los cambios de ciclo o a las ralentizaciones en el sector, sobre todo cuando se trata de un ámbito productivo de bajo nivel tecnológico y baja productividad y en el que la ausencia de coordinación y colaboración productiva las hace mucho más sensible con respecto a cambios repentinos en el mercado.

Pero, por otro lado, fueron esas empresas las que mayor cantidad de mano de obra absorbieron durante el periodo, tal y como pone de manifiesto la evolución del número de ocupados en el sector de la construcción durante la fase expansiva del mismo (Gráfico 15).

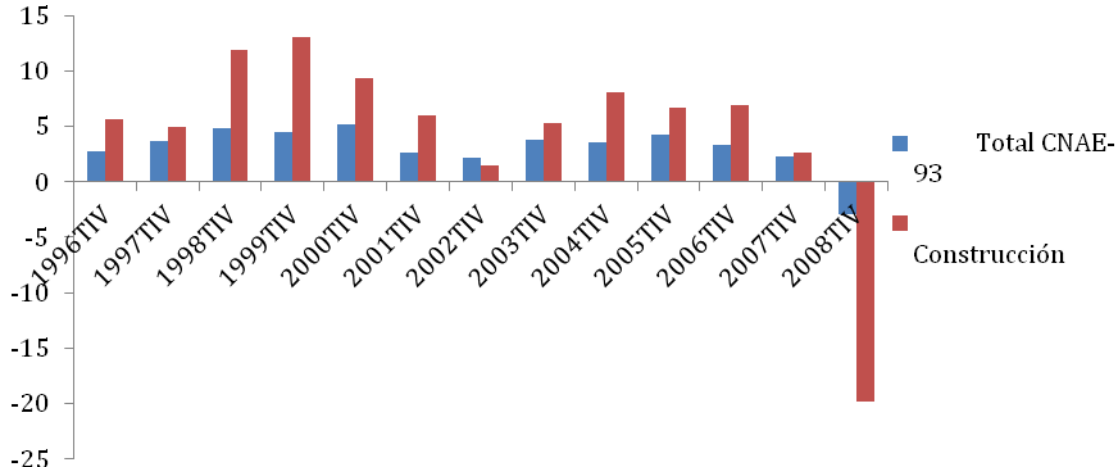
Gráfico 15. Ocupados en el sector de la construcción (miles de personas)

Fuente: INE. Elaboración propia.

La magnitud de la capacidad de atracción que tuvo el sector de la construcción durante el periodo considerado queda evidenciada de una manera más llamativa si se compara con la evolución experimentada por el incremento de la población ocupada en el conjunto de sectores de la economía (Gráfico 16) y que, entre 1995 y 2007 llegó a crecer en un 121%.

Pero, además, este mismo gráfico también permite constatar la magnitud del ajuste que se produjo sobre el empleo en el sector nada más producirse el cambio de tendencia en el ciclo y, por ende, la elevada sensibilidad del mismo a dicho ciclo.

Gráfico 16. Porcentajes de variación anual de ocupados en la construcción y en el conjunto de los sectores económicos.



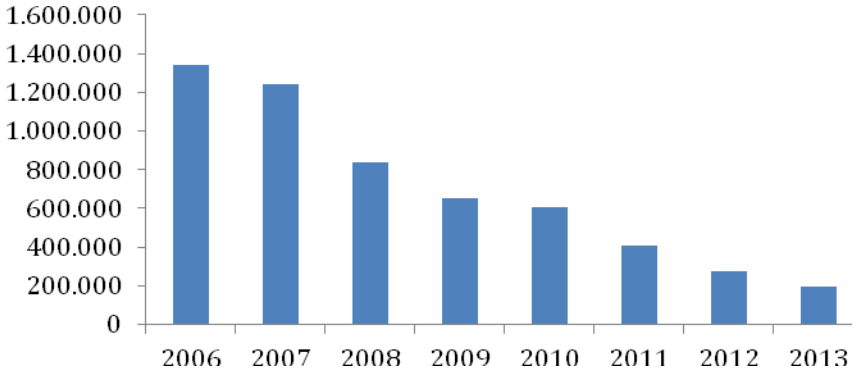
Fuente: INE. Elaboración propia.

A este incremento en el número directo de ocupados en el sector de la construcción hay que sumar el aumento del número de personas empleadas en sectores complementarios con éste. Así, entre 1995 y 2007, las personas empleadas en el sector de las actividades inmobiliarias aumentó en un 428% y el de actividades profesionales (muchas de ellas vinculadas también con ese sector) fue del 179%; mientras que, por ejemplo, en la industria el aumento fue tan solo del 13% y en la agricultura se produjo una reducción del -14%.

4. El estallido de la burbuja

A partir del año 2007 las cosas comienzan a cambiar. Los precios alcanzan su máximo nivel en el último trimestre del 2007 y, desde ese momento, el ciclo se revierte de forma abrupta coincidiendo con el estallido de la crisis financiera internacional. Esto se traduce en una aguda caída del número de hipotecas constituidas (Gráfico 17), producto, a su vez, de la restricción crediticia derivada de la sequía de los circuitos monetarios europeos y expresiva de la contracción que se produce por el lado de la demanda del sector.

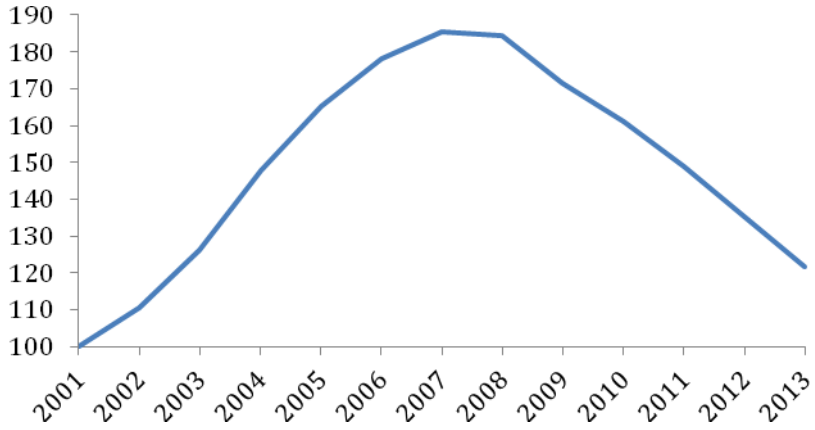
Gráfico 17. Número de hipotecas constituidas.



Fuente: INE. Elaboración propia.

La caída de la demanda ha acelerado, a su vez, la caída del precio de la vivienda, si bien el descenso aún no ha llegado a ser tan elevado como lo fue el crecimiento de los precios durante la fase expansiva de la burbuja (2001-2007), lo que puede ser un indicador de que el ajuste de precios aún no se ha completado (Gráfico 18).

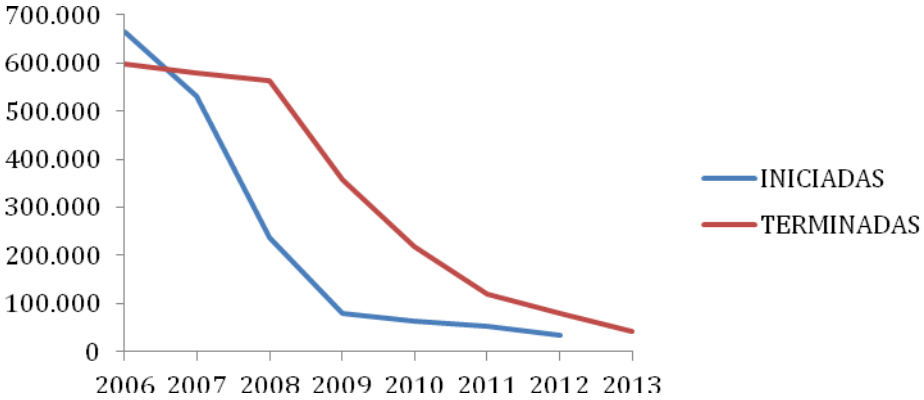
Gráfico 18. Evolución del precio de la vivienda (en términos reales)



Fuente: The Economist; OECD. Elaboración propia.

Este descenso por el lado de la demanda encuentra su oportuno correlato por el lado de la oferta, fielmente reflejado en la caída en picado del número de viviendas iniciadas y terminadas (Gráfico 19), hasta el punto que la intensidad de la caída es muy superior al crecimiento que se produjo durante la fase expansiva del ciclo.

Gráfico 19. Viviendas iniciadas y terminadas



Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

La resultante, en términos de la dinámica del sector ha sido, por tanto, un desplome de gran magnitud del número de transacciones de viviendas que venían realizándose anualmente (Gráfico 20).

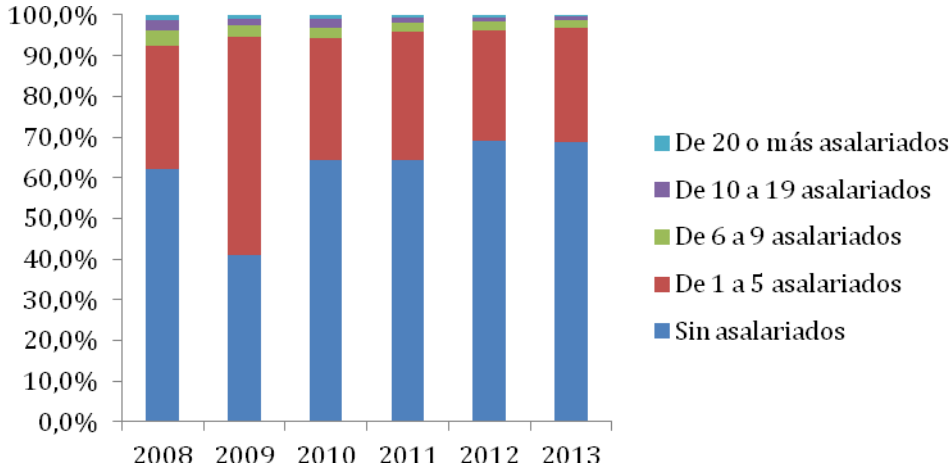
Gráfico 20. Número total de transacciones inmobiliarias de viviendas

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

La resultante, en su dimensión productiva, ha sido la destrucción de una amplia parte del tejido empresarial vinculado a la construcción (en menos de 6 años han salido del mercado, en términos netos, cerca de 100 mil empresas en términos de variación neta).

Lo grave es que la intensidad del ajuste se ha producido en las Pymes, de forma que los trabajadores autónomos y las empresas con menos de 10 asalariados vienen concentrando todos los años más del 90% del ajuste en el sector (Gráfico 21)

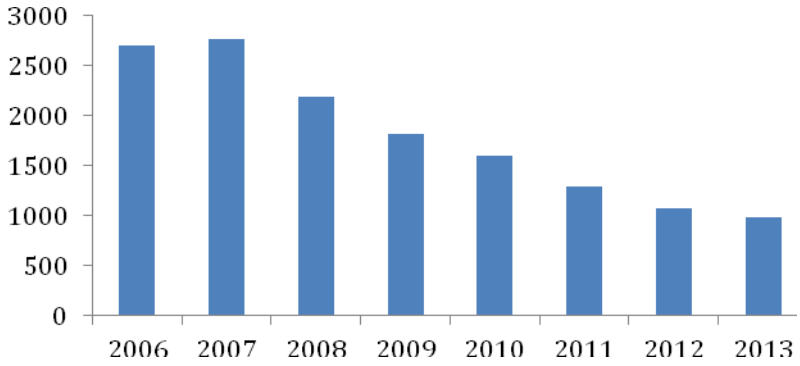
Grafico 21. Porcentaje de bajas de empresas en el sector de la construcción de edificios por tamaño sobre las bajas totales anuales.



Fuente: INE. Elaboración propia.

Como estas empresas son, a su vez, las que más empleo creaban el ajuste se ha traducido, automáticamente, en un descenso abrupto de la ocupación en el sector, que ha estado reforzado, a su vez, por los despidos colectivos en las empresas de tamaño mediano y grande. Así, entre 2007 y 2013 se han destruido más de un millón y medio de empleos en el sector (Gráfico 22); de hecho, del total de puestos de trabajo perdidos en el conjunto de la economía, cerca de un 40% se han concentrado en este sector.

Gráfico 22. Ocupados en la construcción (en miles de empleados).



Fuente: INE. Elaboración propia.

Como puede apreciarse, la magnitud del estallido de la burbuja ha sido de una dimensión mayor aún que los efectos expansivos que tuvo durante el auge de la misma y sus consecuencias económicas y sociales aún se encuentran lejos de haberse agotado.

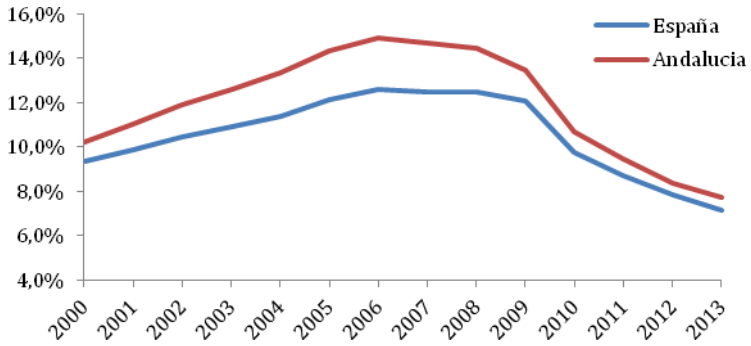
5. La burbuja inmobiliaria en Andalucía: magnitud y efectos.

A nivel regional, los efectos del estallido de la burbuja inmobiliaria no han sido homogéneos entre las diferentes Comunidades Autónomas,

dependiendo aquéllos de las diferentes estructuras productivas de éstas y del peso que específico que la construcción alcanzó en cada una de ellas[15].

El hecho de que en Andalucía el peso relativo de la construcción haya sido tan elevado, significativamente por encima de la media nacional, hay provocado que el impacto de la burbuja sobre el ámbito productivo y ocupacional haya sido también más elevado.

Gráfico 23. Porcentaje del sector de la construcción sobre el PIB

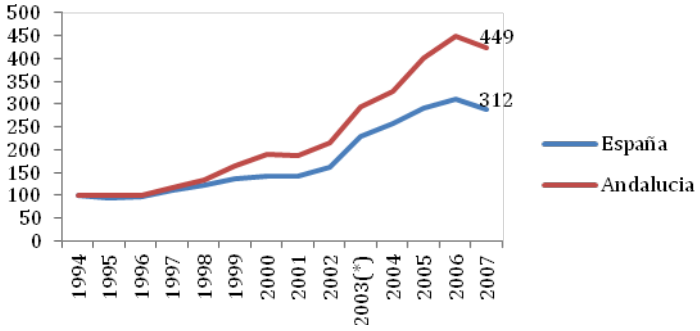


Fuente: INE; Contabilidad Regional de España. Elaboración propia.

Además, el impacto ha sido también diferente al interior de la propia Comunidad Autónoma andaluza, siendo mayor el peso de la construcción en las provincias costeras orientales (Almería, Málaga y Granada) frente a las occidentales y a las interiores, si bien en todas aquél ha sido superior a la media nacional.

Ese crecimiento diferencial de la oferta también ha ido de la mano de la presión de la demanda, expresado en el número de hipotecas constituidas durante el periodo expansivo y en donde, nuevamente, los datos se sitúan muy por encima de la media nacional (Gráfico 24).

Gráfico 24. Evolución de las hipotecas constituidas sobre viviendas (1994=100).



Fuente: INE. Elaboración propia.

La resultante es que la evolución de los precios de la vivienda en Andalucía también ha tenido un comportamiento diferencial con respecto a la

[15] García Montalvo (2013).

media española: éstos han aumentado en todas las provincias (salvo Jaén) también por encima de la media nacional (Tabla 4).

Tabla 4. Evolución precios corrientes de vivienda libre (euros/m^2)

	1T 2000	4T 2007	Aumento %
ESPAÑA	**856,2**	**2.085,5**	**143,6**
Andalucía	**633,0**	**1.758,5**	**177,8**
Almería	601,7	1.657,5	175,5
Cádiz	627,9	1.860,6	196,3
Córdoba	533,5	1.524,2	185,7
Granada	603,9	1.516,6	151,1
Huelva	617,5	1.718,4	178,3
Jaén	467,7	1.096,1	134,5
Málaga	727,4	2.314,0	218,1
Sevilla	611,8	1.728,9	182,6

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia

Como puede apreciarse, la magnitud de todas las variables relacionadas con el sector de la construcción alcanza en Andalucía valores muy por encima de la media nacional: el número de viviendas iniciadas en 2006 fue más de cuatro veces el de las de 1996 (la media española no llegaba a las tres veces) y, de ellas, más del 40% fueron en las provincias de Málaga y Almería, lo que da idea de la magnitud del proceso de concentración de la vivienda en las zonas costeras andaluzas.

Ello fue de la mano del incremento del número de empresas y también de la capacidad de dicho sector para absorber mano de obra (entre inicios de 2002 y finales de 2007, los ocupados en el sector aumentaron en un 50%, cuando para el mismo periodo en España el crecimiento había sido del 39%.

La magnitud del colapso puede verificarse a partir de la caída del número de viviendas iniciadas a partir de 2007 y con mayor fuerza desde 2008.

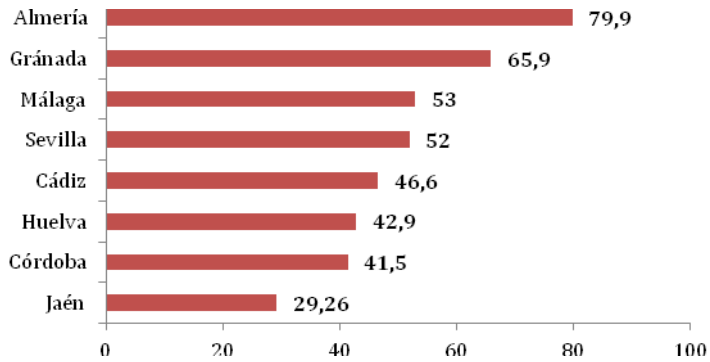
Gráfico 25. Evolución del número de viviendas iniciadas (2006=100)

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

A nivel productivo, el peso del sector de la construcción sobre el PIB en Andalucía bajó desde el 14,4% que suponía en 2008 a un 7,7% del 2013 (los datos nacionales fueron del 12,5% a un 7,2%, respectivamente) y el valor añadido del sector bajó un 46%.

Los efectos sobre la ocupación de esta caída en la actividad fueron inmediatos: más de la mitad del desempleo que se generó entre 2008 y 2013 provino del sector de la construcción, con significativas diferencias por términos provinciales (Gráfico 25). Y todo ello en una comunidad en donde la tasa de desempleo pasó del 13,96% a fines de 2007 al 36,26% a fines del 2013.

Gráfico 25. Porcentaje de desempleados de la construcción con respecto al desempleo provincial total



Fuente: INE. Elaboración propia

Todo ello ha generado una situación económica y social dramática que está facilitando un ajuste estructural de la economía española y, más concretamente, de la economía andaluza.

BIBLIOGRAFÍA

AA.VV (2013): "La vivienda tras la "burbuja": grandes retos para un futuro incierto". En Informe "España 2013". *Fundación Encuentro CESC.*

García Montalvo J. (2013): "Dimensiones regionales del ajuste inmobiliario en España". *Papeles de Economía Española,* diciembre 2013.

Hoekstra J.and Vakili-Zad C. (2009): "High Vacancy Rates And Rising House Price: The Spanish Paradox". Publicado por Blackwell Publishing Ltd, Oxford, Septiembre 2009.

Inurrieta Beruete A. (2007): "Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional". Documento de Trabajo 113/2007, *Fundación Alternativas*.

OTB (2010), *Housing Statistics in the European Union.*

Pareja Eastaway M. (2010): "El régimen de tenencia de la vivienda en España". En "*La política de vivienda en España",* Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias.

Rodríguez López J. (2010), “La demanda de vivienda y el esfuerzo económico”. En “*La política de vivienda en España”,* Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias, 2010.

Rodríguez López J. (2010), “La oferta de vivienda en España”. En “*La política de vivienda en España”,* Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias, 2010.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Por un desarrollo endógeno y sostenible para la economía española.

Antón Borja Álvarez

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

POR UN DESARROLLO ENDOGENO Y SOSTENIBLE PARA LA ECONOMIA ESPAÑOLA

0. Introducción.

La crisis de la economía española es duradera y la terapéutica utilizada la debilita cada vez más. Para desentrañar las dinámicas de crisis , analizaremos tres grandes bloques de la crisis existente : crisis del tejido productivo, crisis del endeudamiento privado y crisis del endeudamiento público. Asimismo se hace un somero análisis –resumen de la dinámica institucional en el periodo de crisis. Se abordan los posibles escenarios posteriores a 2.014. Finalmente se plantean propuestas de avance en la perspectiva de un desarrollo endógeno y sostenible

1. Crisis del tejido productivo.

Tanto la balanza comercial como la balanza por cuenta corriente (que incluye la anterior además de la balanza de servicios, la de rentas y la de transferencias) han sido crónicamente deficitarias, salvo en 2.012 y en el caso de la balanza por cuenta corriente. Entre enero y octubre 2012 las exportaciones españolas alcanzaron la cifra de 185.105 M de euros y las importaciones 213.161 M de euros. Ha habido una mejora de las exportaciones, reducción de las importaciones (debido a la debilidad del mercado interno) así como el buen resultado de los ingresos por turismo, fundamentalmente.

Pero hay que relativizar los datos en cuanto a las exportaciones dado que el PIB permanece prácticamente estancado en los últimos 3 años La debilidad del crecimiento económico actual y en los próximos años, supone gran preocupación internacional dado que la deuda neta exterior , en 2013, alcanza una cifra cercana a los 900.000 M de euros (la deuda bruta es de 2,2 billones de euros), lo que significa una crisis de solvencia externa.

Este síntoma grave de la economía española hunde sus raíces en la estructura productiva. Veamos el peso económico del sector primario y de la industria manufacturera.

Para el caso del sector primario considerar que tiene poco peso económico. En 2011 , el valor añadido neto alcanzaba la cifra de 22.181 M de euros(2,2% del PIB), contabilizando 993.225 personas como activos, de los cuales 233.225 estaban en paro. Es revelador que las exportaciones del sector tuvieron un valor de 10.884 M de euros, frente a las importaciones que alcanzaron el valor de 8.935 M de euros.

Para el sector manufacturero .del año 2000 al 2010 el empleo ha pasado de un valor del 19,3% del total al de 13,8%, es decir una pérdida cercana al 5,8 %. Si comparamos la evolución de Alemania, su evolución ha sido de 22,3% a 18,3%, es decir la pérdida de empleo es de 4% y para el caso italiano su evolución ha sido de 23% a 19,2% la pérdida correspondiente es de 3,8 %. En cuanto a la riqueza producida (valor añadido bruto) la manufactura española ha evolucionado del 16,3% al 12,4 % del total para el periodo considerado.. Valores alejados de los correspondientes a la economía alemana (20,5% - 19,8%) , la italiana (18,2-15,2%) para el periodo 2002- 2012, en cuanto a la riqueza producida.

Por otra parte la capacidad de producción de la industria manufacturera española ha pasado de tener un valor 100 en el año 2000 ha tener un valor de 86 en 2011.El número de ocupados, en 2010, fue de 2,1 millones de personas. La inversión total, en 2010, fue de 28.321 millones de euros, reduciéndose respecto a años anteriores. Los sectores manufactureros de mayor peso económico son: “alimentación, bebidas y tabaco”, “material de transporte”, “metalurgia y fabricación de productos metálicos”, e “industria química y farmacéutica”

1.1 Nivel tecnológico y de gama de la industria española.-

Este proceso desindustrializador persiste, porque el tejido industrial es débil tecnológicamente. Las actividades industriales, según la OCDE se clasifican en niveles tecnológicos.

El nivel tecnológico alto incluye las aeronaves y naves espaciales, productos farmacéuticos, maquinaria de oficina y equipo informático, material electrónico y equipos e instrumentos médico-quirúrgicos y de precisión.

En el nivel tecnológico medio-alto se tiene maquinaria y equipo eléctrico, vehículos de motor, productos químicos excepto farmacéuticos, otro material de transporte y maquinaria y equipo mecánico; y en el medio-bajo embarcaciones, productos de caucho y materias plásticas, productos de refino de petróleo, metales férreos y no férreos, productos metálicos y productos minerales no metálicos.

El nivel bajo comprende manufacturas diversas y reciclaje, madera papel y productos de papel, productos alimenticios bebidas y tabacos, productos textiles, confección, productos de cuero y calzado.

Más del 65% de la producción industrial es de bajo y medio bajo contenido tecnológico (según la clasificación de la OCDE) y un escaso 3-4% se encuadra en el nivel tecnológicamente alto. Para analizar nivel de gama de la producción industrial se considera un conjunto de factores como son , la

calidad , prestaciones tecnológicas, la diferenciación y el diseño..Se puede medir el nivel de gama por:

a) la elasticidad-precio de las exportaciones de modo que si los productos son bajos de gama, la elasticidad-precio de su demanda es alta; es decir una variación pequeña en los precios da lugar a grandes variaciones en el volumen del producto vendido.

b) La capacidad de las empresas industriales para incluir en el precio de venta los costes de producción..de modo que si los productos son bajos en gama, es muy difícil aumentar su precio, incluso si los costes de producción aumentan.

En el caso de los productos españoles predominan ampliamente los productos de gama baja (65% de los productos industriales son de nivel tecnológico bajo y medio-bajo) y por ello la elasticidad-precio de las exportaciones españolas en el periodo 2000-2012 alcanza el valor de 1,09 frente al valor de los productos alemanes que es de 0,45.También existe cierta incapacidad de incluir todos los costes en el precio de los productos españoles, salvo en 2011 y 2012 donde la evolución del coste salarial unitario ha tenido valores menores que en relación con la evolución del precio del valor añadido, lo que supone la mejora de los beneficios de las empresas españolas.

Un ejemplo elocuente de la debilidad tecnológica y de gama de las exportaciones españolas (y de la producción industrial) lo constituye la dinámica de las exportaciones-importaciones del sector de bienes de equipo. En varios informes se señalan que los valores de las exportaciones no han disminuido sustancialmente en la crisis, pero su característica predominante es de media-baja y baja tecnología y gama; y en cambio en el volumen de importaciones, que siguen siendo importantes, su característica predominante es ser de medio-alto y alto contenido tecnológico y gama. A pesar de ser un sector especializado (maquinaria eléctrica, calderas, etc) también se producen deslocalizaciones de empresas así como pérdida de empleo, pasando la plantilla de ser 21.500 personas, en 2007, a reducirse a 18.500 en 2.009.

Para explicar el predominio de los productos de gama baja conviene señalar dos aspectos importantes: la inversión en I+D+i y el volumen de patentes. En el caso de I+D los recursos dedicados en el año 2000 fueron el 0,91% del PIB y en 2010 el 1,39%, cuando los valores correspondientes para Alemania han sido de 2,47% y 2,82% en dichos años.

Otro indicador utilizado en el análisis industrial se refiere al nº de robots industriales comprados. Si comparamos las cifras correspondientes para Alemania para los años 2001 y 2011 las cifras de robots evolucionan desde 12.706 a 19.533. Para la economía española los valores son 3.584 y 3.091 respectivamente. Como se puede apreciar la comparación es elocuente, tanto

en el volumen relativo como en el retroceso, leve, que se produce en el caso español.

Además del pequeño peso económico de la industria española, también es relevante que se exporta un 30% del total industrial lo que supone un valor más pequeño que el correspondiente a las industrias alemana (50%). La industria española presenta tres rasgos específicos: mayor especialización en ramas de contenido tecnológico bajo y medio-bajo, menor valor añadido generado por unidad de producción y la mayor cantidad de consumos intermedios importados por unidad de producción. Además dentro de los sectores manufactureros españoles, los sectores de nivel tecnológico alto y medio-alto alcanzan valores del 50% de contenido importado (de productos de alto contenido tecnológico) y en cambio en los sectores de bajo y medio-bajo contenido tecnológico el contenido importado es del orden del 30% y 40% respectivamente. Es significativo el hecho de que en la mayoría de las exportaciones españolas tienen una gran cantidad de de componentes importados (una parte de alto contenido tecnológico), superior a la que incorporan países como Italia y Alemania. Lo que trae como consecu3encia la incorporación de poco valor añadido. No es de extrañar que el valor añadido de sectores exportadores como el de maquinaria y bienes de equipo, automóviles, productos químicos y petrolíferos, sea apenas un tercio del valor total industrial. Y la parte exportadora es una fracción del sector industrial en su conjunto.

Ante el débil mercado interior español, las exportaciones crecen pero dado su nivel bajo de gama mayoritario tienen que competir vía precios, lo que se traduce en la búsqueda constante de reducir costes salariales (o bien deslocalizarse en países de bajos salarios).Es significativo que si se compara el salario-hora industrial (incluidas cargas sociales) de economías como la alemana, la francesa y la española para el año 2000 los valores correspondientes son de 27,6 euros, 24,9 y 15,1 respectivamente; si tomamos el año 2010 co referencia, los valores son de 33,1, 34,1 y 21,1 euros. A pesar de que la capacidad de compra es diferente entre los países europeos, las diferencias salariales son sustanciales.

1.2.Costes salariales y beneficios.

Por otra parte hay que considerar que los costes salariales reales se han reducido en un 3% en 2.011 y un 2% en 2.012 y en cambio la productividad ha ascendido un 2% en 2.011 y un 3,5% en 2012.Aunque en el ascenso de la productividad ha influido seriamente la destrucción de empleo de esos años. No es de extrañar que, según el BBVA la productividad ha aumentado un 11% en el periodo 2008-2012.

Y en cuanto a los beneficios empresariales (excluidos impuestos, intereses financieros y dividendos) han alcanzado el valor del 12% del PIB en 2.011 y el 14% (140.0000 M de euros) en 2.012, siendo la tendencia ascendente de los beneficios la que se manifiesta desde 2008(que alcanzó el 5% del PIB). Es significativo que la inversión productiva es menor, en porcentaje, que los beneficios obtenidos, ya que la inversión industrial en 2009 fue el 6% del PIB y para 2011 y 2012, del orden del 7%.(cerca de 71.000 M de euros). También sigue descendiendo la capacidad de producción desde 2010 hasta la actualidad, lo que significa que la demanda interior sigue deprimida.

Por otra parte la estrategia de austeridad, que se fundamenta en reducir salarios para reducir precios y poder relanzar la demanda(según el modelo económico dominante) está fracasando en los últimos tres años ya que los salarios sí se reducen, pero los precios de los bienes no disminuyen, como se observa en la evolución de los precios de las exportaciones y por tanto la famosa “devaluación interna” de los salarios no relanza la demanda , al no reducirse los precios y no crecer el consumo . Es sintomático que, aunque crezcan algo las exportaciones españolas, no aumenta la cuota de mercado en el comercio mundial .

2.Crisis del endeudamiento privado.-

La crisis del sector de la construcción(con efectos en subsectores de bienes de consumo, y de bienes intermedios) junto con la del sector de promoción inmobiliaria, ha destruido más de millón y medio de empleos en el sector de la construcción y ha influido en la disminución de empleos en otros sectores, alcanzándose en 2012, 4,8 millones de personas desempleadas, Al quebrar inmobiliarias y empresas constructoras , los bancos se han convertido en las mayores inmobiliarias españolas, estimándose que , en 2012, poseen cerca de 600.000 viviendas, como compensaciones de las deudas no cobradas

La deuda de los bancos españoles con entidades financieras internacionales que alcanza, en 2.012 el valor de 571.519 millones de dólares, de los cuales 139.191 millones corresponden a bancos alemanes y 115.261 a bancos franceses. La deuda del sector financiero ha ido evolucionando desde tener un valor de 794.086 M de euros en 2008 evolucionando hasta contabilizar la cifra de 591.736 M de euros en 2012. Es significativo que la banca española solicitó, en noviembre de 2012, 340.835 millones de euros al BCE para pagar, fundamentalmente, sus propias deudas.

Dados los desajustes existentes en las entidades financieras, en diciembre 2011, la Autoridad Bancaria Europea señala que 5 entidades españolas deben provisionar en reservas 26.170 millones para recapitalizarse y poder cubrir los impagos ante el volumen de activos inmobiliarios dudoso. A lo largo

de 2.012 el equipo de Rajoy plantea dos reformas financieras, de forma que , en diciembre, hay provisionadas 139.000 M de euros en relación con los 307.000 M de euros de activos inmobiliarios que poseen las entidades financieras, en 2.012.

El peso de los activos problemáticos (pisos, suelo, etc) sigue siendo importante : 184.000 M de euros(de los cuales 73.000 millones es suelo, cuyo valor es muy polémico), en abril de 2.012, según el Bando de España (BdE).Los activos problemáticos/"tóxicos" incluyen morosos, en riesgo de impago o directamente embargados Es significativo que el balance conjunto de los bancos españoles no pierde peso. Si en 2007 el volumen de total del activo alcanzaba el valor de 2,7 billones de euros, en 2011 la cifra es de 3,3 billones. Hay que señalar que los grandes bancos (BBVA, Santander, etc) realizan sus negocios mayoritariamente (más del 70%) fuera de las fronteras españolas. Es sintomático que tres grandes entidades financieras, Santander, BBVA y Banco Sabadell emitieron deuda privada por valor de 18.400 Millones de euros del total de 25.000 millones en 2012.

Se habían "nacionalizado" cuatro entidades financieras, siendo la más relevante Bankia y posteriormente se han intervenido otras cuatro entidades de menor peso económico. En diciembre de 2012 se conceden desde Bruselas 37.000 M de euros que gestiona el FROB para solventar los problemas de las cuatro entidades "nacionalizadas" y otras cuatro cajas intervenidas. Si a estas ayudas añadimos los primeros préstamos hechos por el FROB y las primeras inyecciones de liquidez del FROB, podemos decir que la última oleada de ayudas a la banca alcanza la cifra de 59.000 millones de euros. Por tanto podemos estimar que , a finales de 2012, el volumen global de ayudas alcanza la cifra de 147.000 millones de euros.

A SAREB ya se le han transferido 44.000 millones de activos "tóxicos" de las cuatro entidades nacionalizadas y gestionará cerca de 55.000 millones de euros, que incluye 89.000 pisos, 13 millones de mt2 de suelo y créditos a los promotores inmobiliarios. Se prevé que, en el futuro, gestionará una cifra próxima de los 90.000 millones

A la hora de proporcionar diversos tipos de ayudas (inyecciones de dinero, avales, "rescate" de la banca", etc.) los gobiernos de Zapatero y Rajoy han mostrado su clara voluntad de que no quebrara ningún banco, asumiendo como propios los intereses acreedores de los bancos frente a los intereses de la población, los deudores.

En cuanto al endeudamiento de las empresas no financieras españolas su evolución muestra que el punto de mayor valor se alcanzó en 2008 con 1,306 billones de euros. Con la crisis se va produciendo un proceso de desendeudamiento, alcanzando, en julio de 2012, la deuda la cifra de 1,218 billones de euros, correspondiendo a prestamistas españoles 804.233 millones

y 345.292 millones a extranjeros y 68.991 millones a otros. Gran parte de las deudas corresponde al sector de construcción/inmobiliario, lo que se percibe por la morosidad que alcanza el 27 % para el sector de promotores e inmobiliarios. Lo que contrasta con la morosidad, más pequeña, de las empresas no financieras y diferentes de las incluidas en la esfera inmobiliaria.

Por otra parte, en 2012, las grandes empresas han emitido deuda privada obteniendo 14.000 millones de euros. Veintinueve grandes empresas españolas acumulaban, en 2010, 638.000 millones de euros de deuda con el exterior

Los altos costes de financiación que deben afrontar tanto las empresas no financieras como las financieras, debido al nivel alcanzado por la prima de riesgo explica en buena medida el descenso del volumen de emisiones de deuda privada.

Las familias españolas se han ido endeudando progresivamente en el periodo precrisis, alcanzando el mayor valor, 916.096 millones de euros, en 2008. De dicha cifra, 678.952 millones correspondían a préstamos para viviendas. Desde entonces la deuda de los hogares disminuye, en un proceso de desendeudamiento similar al de las empresas no financieras. En julio de 2012, la deuda de las familias alcanzaba la cifra de 848.422 millones de los cuales 652.449 corresponden a préstamos para vivienda. Como se puede apreciar el proceso de desendeudamiento es muy lento, tanto por la debilidad de los ingresos de las familias como por los prolongados plazos de amortización de la deuda para adquisición de vivienda.

Tanto el sector financiero como las empresas no financieras y las familias quieren desendeudarse con lo que se cortocircuita el crédito, el consumo y la inversión.

En conjunto, y para el año 2.012, la deuda privada alcanza la cifra de 2,7 billones de euros aproximadamente.

3. Crisis del endeudamiento público.-

La evolución del saldo presupuestario (ingresos-gastos presupuestarios) es sorprendente. De tener un superávit del 2% del PIB en 2006, ha pasado a tener déficits presupuestarios desde 2008 a 2012 (alcanzando el 11,2% del PIB de déficit en 2009 y el 8,5% en 2011). La Comisión Europea exige a los países europeos cumplir, con cierta flexibilidad, dos reglas: ir hacia déficits presupuestarios del 3% y que el máximo de endeudamiento público sea del 60% del PIB. En el caso español el déficit público ha sido el 6,7%, en 2012, oficialmente, aunque otros organismos, como el ejecutivo de Bruselas señalan la cifra del 10% del PIB como valor más real, incluyendo el “rescate” de la

banca. El déficit público se financia mediante deuda pública, que ha ido creciendo en los últimos años.

Respecto al endeudamiento público la evolución es impresionante. Si en 2007 la duda pública alcanzaba la cifra de 380.661 millones de euros, en 2011 ha sido de 736.468 millones y en 2.012 ha alcanzado la cifra de 884.416 M de euros Esta cifra supone la agregación de la deuda de la Administración Pública (695.519 millones) , la de las Comunidades Autónomas (185.o48 M de euros) y la de los ayuntamientos .En conjunto , todo ello supone el 84,1%, del PIB. Y la tendencia es a crecer , dado que en los Presupuestos de Estado, para 2013, se prevén que las obligaciones de pago pendientes lleguen hasta el 90,5% del PIB, es decir, más de 900.000 millones de euros...Analistas internacionales estiman que la deuda pública española alcanzará el valor del 95% del PIB (más de un billón de euros) para 2015.

¿Por qué sube la deuda? Aparte el hecho de que se refinancia la deuda vencida no pagada, en el caso de 2.012 ha habido tres hechos que han reforzado el proceso. Por una parte el Gobierno pidió casi 40.000 M de euros a sus socios europeos para inyectar en Bankia y otros bancos nacionalizados y para inyectar dinero en SAREB. En segundo lugar está el plan de pago a proveedores que ha provocado que deuda que antes no computaba (facturas sin pagar) pase a contabilizarse. En tercer lugar la deuda también crece por la parte asignada al gobierno español para los rescates de Grecia, Portugal e Irlanda. Aparte de la cifra señalada, habría que considerar los cerca de 60.000 M de euros de deuda que tienen las empresas públicas. Finalmente señalar que el dinero “inyectado” a la banca ha tenido un reflejo directo en el endeudamiento público.

A señalar que, en octubre 2012, las entidades financieras españolas poseían deuda pública española por valor de 197.185 millones de euros y los bancos extranjeros poseían 208.956 M de euros. A comienzos de 2.013 los inversores extranjeros poseían el 36% de la deuda pública española.

Pasar del 36% del PIB de deuda pública (año 2007) al 83% en 2012 supone cerca de 500.000 millones de euros. ¿En qué se han utilizado? Por una parte, la acumulación de los déficits presupuestarios de dichos años. Estos déficits presupuestarios están relacionados con las reformas tributarias realizadas por los gobierno de González, Aznar y Zapatero; por otra parte, de la tremenda bajada de ingresos ya que la caída de la actividad económica produce menor recaudación tributaria; y en menor medida por nuevos gastos asumidos. El gasto de protección por desempleo ha pasado de 16.000 millones a 30.500 millones desde 2009 a 2011.

El pago de los intereses de la deuda ha evolucionado de de 17.000 M en 2008 hasta 38.590 M en 2013. La cantidad de los intereses se ha elevado no solo por el aumento de la deuda en circulación sino también por el efecto de

las subidas del tipo de interés (“prima de riesgo”). La deuda vieja se amortiza mediante deuda nueva y creamos deuda nueva para solventar el déficit. Pero no se renueva la deuda vieja en las anteriores condiciones sino con tipos de interés, en ocasiones más elevados. Por ejemplo el bono a 10 años, referencial, ha subido de 4,1% a 5,4% de 2.009 a 2.011.

Por tanto, se está dando un proceso en el que la emisión de deuda es superior a la deuda que se cancela. Así, en 2013, las necesidades de financiación del Tesoro español ascienden a 230.000 M de euros en términos brutos (deuda nueva y vencimientos) de los cuales 71.000 millones serán financiación neta: 23.000, para el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA) y 38.063 para cubrir el déficit presupuestario. Como vemos el volumen de deuda vencida (que en 2013 rondará los 159.000 millones) crece respecto a 2.012, que fue de 57.076 millones de euros, en más de 100.000 M de euros.

A considerar que, en diciembre de 2012, hay planificada una deuda vencida superior a 385.000 M de euros en los próximos cuatro años .Si en estos cuatro años, se producen ligeros incrementos de los intereses a pagar, con las débiles perspectivas de crecimiento económico y sin variar las políticas fiscales (que deberían conseguir aumentos de ingresos) la crisis permanente a lo largo de varios años está servida. Por eso es paradójico (o de un cinismo atroz) que el ejecutivo de Rajoy muestre tranquilidad ante las perspectivas financieras porque, dicen, “las emisiones de deuda se venden muy bien” y además “la prima de riesgo está bajando”, sin valorar que el principal problema es el volumen creciente de la deuda y no la “prima de riesgo”. Pesan más los intereses totales sobre toda la deuda (independientemente del plazo que tenga) que lo que se pueda ahorrar con primas de riesgo menores. Es decir pesa más un 3,6% de media de intereses sobre una deuda pública de 900.000 M de euros que 40.000-50.000 M de euros colocados al 4% y no al 4,6% de interés.

Para que una deuda pública sea sostenible el superávit presupuestario primario (ingresos públicos-gastos públicos, sin incluir los intereses de la deuda) ha de alcanzar un determinado valor relacionado con la diferencia entre el tipo de interés nominal y la tasa de crecimiento económico

De cualquier forma, vista la dinámica de la deuda pública hay que afirmar que es imposible pagar la deuda, a pesar de los recortes en gastos sociales que existen y que seguirán manteniéndose en los próximos 4-5 años dadas las cifras de endeudamiento y de los intereses generados para, finalmente, plantearse una quita sustancial por parte de los inversores extranjeros.

4. Deuda total y externa.-

La deuda total española, englobando la deuda pública y privada, ronda en 2013 la cifra de 3,6 billones de euros. En cuanto a la deuda privada, dado el débil crecimiento potencial de la economía española, junto con los problemas de las entidades financieras, así como el endeudamiento de las familias y de las empresas no financieras (con tipos de interés de sus préstamos altos, lo que fomenta la morosidad y la insolvencia de los endeudados), con las consecuencias de desindustrialización, bajo consumo, tasa de paro de 25-26% , pobreza creciente, nos llevan a considerar que esta deuda no se puede pagar, o bien la degradación social durará en el tiempo. En cuanto a la deuda pública, como ya hemos señalado, crece su volumen y crecen los intereses a pagar (es decir hay un riesgo de insolvencia presupuestaria y pública) y esta dinámica, si no se produce una quita, al menos parcial, conlleva la imposibilidad de pagarla.+

5. Actividad institucional y crisis.-

Hacemos a continuación un breve resumen de la actividad de los gobiernos de Zapatero y Rajoy en la evolución de la crisis.

La crisis empieza a notarse, en el caso español en 2007, cuando empiezan a quebrar grupos inmobiliarios como Astroc, Llanera, Martinsa-Fadesa, Habitat, etc. Pero al principio de 2008, el Gobierno de Zapatero se negaba a admitir que había crisis. Incluso en navidades de 2010, la agencia Moodys señalaba que la banca española era la tercera más sólida de Europa…

En agosto de 2008, como señala A. Estrada (coord.) el Gobierno aprobaba un plan de choque de 24 medidas económicas y creaba un fondo de 11.000 M de euros para que entidades locales hicieran obras de infraestructuras. En marzo 2009, el Banco de España intervenía Caja Castilla La Mancha ; más tarde se creaba el Fondo de Reestructuración y Ordenación bancaria (FROB) y se impulsaba la primera ola de fusiones de Cajas.En 2010, la intervenida era Cajasur junto con otras cuatro uniones de Cajas; y en mayo de ese año se implantan medidas de recorte en el gasto público, equivalentes al 1,5% del PIB, incluyendo la reducción de salarios de empleados públicos, el fin del “cheque bebé”, la congelación de pensiones, aumento del IVA, los impuestos sobre el tabaco,, la reforma de las pensiones que llevaba la edad de jubilación hasta los 67 años y una reforma laboral que provocó una huelga general. En 2011 se produce la intervención en la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) así como en el Banco de Valencia, pero la pérdida de confianza de los mercados financieros en la economía española era patente.

En ese mismo año el Gobierno acepta una enmienda constitucional que introduce el Pacto Fiscal, que propugna Bruselas, consistente en garantizar el equilibrio o superávit presupuestario limitando el déficit estructural a un máximo

del 0,5% del PIB. Asimismo se plantea un mecanismo de corrección automático de las posibles desviaciones (ajuste del gasto o aumento de impuestos) que obliga a los parlamentos a actuar a la orden de la Comisión Europea y sus criterios de ajuste permanente

En 2012, el nuevo gobierno de Rajoy pone en marcha un programa de recortes en el gasto público, aceptando el ajuste real marcado por Bruselas. Desde esa perspectiva se trata de recuperar la solvencia presupuestaria, reduciendo el déficit público al 3% del PIB cuanto antes. Rajoy ha planteado un conjunto de medidas presupuestarias, para 2012, que suponen:

a) Reducción del gasto público en 11.142 M de euros, siendo las partidas de inversión (5070 M de euros), salud (3.600 M de euros) y educación (1.303 M de eros) las principales.

b) Incremento de los ingresos en 19.120 M de euros, siendo las partidas principales: IRPF (4.100 M), impuesto sobre sociedades (5.300 M), impuesto sobre patrimonio (2.500 M), ingresos procedentes de Com. Autónomas (3.500M) y fraude fiscal (1.900 M)

Además se busca, en 2012, mejorar la competitividad basada en el relanzamiento de la productividad (que aumentará el 3,5%) y en la reducción de los costes salariales que ya han bajado un 2%, en 2011 y otro 2% en 2012.

Estas dos últimas medidas sirven para reducir algo el déficit externo y mejorar las exportaciones, pero el problema central persiste ya que la política presupuestaria restrictiva y la reducción salarial originan un retroceso de la demanda interna (-4% en 2011) y de la producción así como mantener tasas de paro del orden de 24% en 2.012

En cambio se ha producido un cierto relanzamiento del beneficio empresarial (deduciendo impuestos, intereses y dividendos) del orden de 11% del PIB en 2011, y un beneficio del 13% en 2012 (superior, en ambos casos a las tasas de beneficios de economías como la alemana y la italiana).Y lo más grave es que solamente una parte del beneficio, 10% como máximo, será reinvertido en las empresas., dada la debilidad de la demanda de las familias.

Los objetivos de reducción del déficit público y del endeudamiento público no se consiguen, sino que siguen incrementándose a pesar de los recortes impuestos. Así el déficit público en 2011 fue del 8,55 del PIB y no del 6,6% como se había comprometido el gobierno de Zapatero., lo que suponía una desviación de 25.000 M de euros. En 2012 tampoco se cumple el objetivo del déficit público previsto, pero Bruselas no pone muchas objeciones dados los recortes de gastos públicos realizados.

En mayo de 2012 se nacionalizaba Bankia y otras entidades financieras. Aunque la economía española seguía profundizando en la recesión, el

Gobierno de Rajoy, siguiendo las directrices de la U. Europea, aprueba reducir el déficit público hasta 65.000 M de euros en dos años y medio, lo que supone reducciones draconianas del 20% en prestaciones por desempleo, recortes en la remuneración de funcionarios, del orden de 7.000 M de euros, por no citar la subida espectacular del IVA. Esta misma línea de análisis se adopta en la aprobación de los presupuestos del Estado para 2.013 que detallamos a continuación:

El enfoque de Rajoy en los presupuestos busca reducir el déficit presupuestario, de modo que se cumplan las previsiones que marca Bruselas, 4,5% de déficit público en 2.013 (lo que es prácticamente imposible). Se maquillan las cifras y se hacen previsiones optimistas en cuanto a ingresos y también previsiones de reducir ciertos gastos.

En cuanto al PIB, se estima una disminución del 0,5% para 2013, cuando muchos analistas, incluido el FMI, plantean una disminución del 1,5%. Esta variable condiciona muchos ingresos y también ciertos gastos. Con la previsión gubernamental, es posible presentar una capacidad de ingresos que dé lugar a un saldo presupuestario aceptable. De siempre la crisis fiscal española es una crisis de ingresos .En la economía española, durante la crisis, la presión fiscal ha descendido un 6% del PIB, mientras que en otros países europeos se ha mantenido. Los ingresos fiscales han caído de un 41% del PIB al 35%.

Frente al aumento de los ingresos que se contempla oficialmente, en cambio el aumento de los gastos tiende a infravalorarse, por lo que será difícil cumplir el objetivo de reducir el déficit público al 4,5%

En definitiva, estos Presupuestos son un engaño más del gobierno de Rajoy; no se van a cumplir pero contienen nuevos recortes y medidas depresivas que van a empeorar aun más la situación

Pero conviene insistir en que estos presupuestos siguen con la perspectiva de mejorar la liquidez (reducir deuda, déficit) pero no ayudan en nada para mejorar la solvencia de la economía española dado que no se dedican recursos a la mejora del tejido productivo ni al aumento de la demanda interna española.

Dentro del paquete de medidas adoptado por Rajoy merece señalar la reforma laboral de febrero de 2012 que después de un año de aplicación ha acelerado la destrucción de empleo, pasando la tasa de paro del 22,8% a casi el 26%.Se estima que en 2.012 se han destruido 850.000 empleos.

6. Escenarios de la economía española en un próximo futuro.

Se plantean varias opciones:

A) Aceptación del ajuste real como exige la Troika (Bruselas, el BCE y el FMI). Como vimos, tanto Zapatero como Rajoy cumplieron y cumplen fielmente lo exigido por la Troika. Pero, dado el conjunto de factores ya señalados, no consiguen restablecer la solvencia de la economía española. El retroceso de la actividad productiva así como la debilidad del mercado interno, imposibilitan la reducción del déficit público, dado que los ingresos fiscales son más reducidos que lo esperado y, en cambio, los gastos públicos son superiores a lo esperado.

A pesar del aumento del paro (que alcanza una cifra superior a 5 millones de personas), la no mejora sustancial de la balanza comercial, el endeudamiento público y privado sigue creciendo.La continuación de esta estrategia de ajuste fomenta la permanencia del crecimiento de la tasa de paro, sin mejorar el endeudamiento público ni favorecer la reducción del endeudamiento exterior, a pesar del estancamiento de la demanda exterior.

Esta estrategia cree que a través de la mejora de la competitividad-coste (reducción salarial) se incrementarán las exportaciones, aumentando su participación en las exportaciones mundiales, así como la mejora de los beneficios empresariales, sirvan para incrementar las inversiones productivas en las empresas españolas.

La realidad muestra que las exportaciones españolas no aumentan su participación en la esfera mundial, a pesar de la reducción salarial. Factores como la debilidad del tejido industrial, la rigidez al alza, de los precios industriales en las exportaciones, la debilidad del mercado interno (debido a las reducciones salariales y al volumen de paro existente) entre otros factores, y a pesar de la tasa de beneficio existente (superior a la de alemanes e italianos), imposibilitan una perspectiva de mejora social y económica, manteniéndose la recesión y el paro. En febrero 2013, el Instituto IFO alemán pronostica una recesión que puede durar 10 años.

B) No es casualidad que ante la austeridad salarial y competitiva existente en la U. Europea, aparezcan voces como la del presidente francés Hollande, apoyando el reforzamiento de instrumentos financieros que alivien los costes de financiación de los Estados miembros como es el MEDE, al que ya se ha acogido el gobierno de Rajoy ante la necesidad del rescate bancario. También ha propuesto la “mancomunidad de deudas públicas”, con la emisión de eurobonos, a lo que se opone firmemente A. Merkel, para financiar mancomunadamente la crisis de las deudas públicas de algunos países europeos.

Finalmente impulsar el crecimiento económico a través de diversas medidas y, entre ellas, impulsar la inversión industrial a través del Banco Europeo de Inversiones (B.E.I) o la instauración de un impuesto de transacciones financieras.

Este tipo de medidas, aún aliviando el problema de las deudas de varias economías de países europeos, tendrían que solventar diversos tipos de obstáculos. En el caso de los eurobonos , la oposición de A.Merkel es frontal, sí como de otras fuerzas políticas alemanas (socialdemócratas y los verdes en diverso grado)Por no señalar el papel rentista y atrofiado del sistema bancario privado. Y por encima de todo está el hecho de que el proyecto europeo no es más que un agregado de intereses de los estados. De ahí vienen las dificultades de respaldar la emisión de eurobonos y de quién va a disfrutar de su financiación. Y parecidas dificultades aparecen cuando se trata de modificar radicalmente el estatus institucional del sistema financiero privado a escala europea, ya que los impuestos que recaigan sobre ellos serán evitados vía paraísos fiscales.

Una quita parcial de la deuda exterior (pública y privada), como defiende P.Arthus, puede ser muy beneficiosa para la economía española ya que permite que el consumo interior no se deprima, en gran medida, potenciándose, en cierto grado, la actividad productiva y el empleo. Asimismo el déficit público presupuestario será menor y el tipo de interés a pagar sería menor y, por tanto, podría aumentarse la inversión pública. Todo ello exigiría un compromiso cooperativo entre acreedores y deudores, lo que no se ve muy factible hoy en día. Por otra parte las autoridades europeas no quieren utilizar esta estrategia porque la reacción de los mercados financieros ante un impago parcial de las deudas públicas, se traduciría en una elevación de los tipos de interés. Además habría que recapitalizar a los titulares públicos de dichas deuda pública española por lo que habría que realizar una transferencia de recursos hacia otras economías, como la francesa o alemana.

C) La búsqueda de una estrategia cooperativa de forma que la economía española encuentre la solvencia adecuada reduciendo los costes económicos del ajuste señalado. Por una parte hay que reducir la fuerte intensidad de la dependencia económica respecto al exterior. No hay suficiente impulso de la inversión extranjera en la economía española, existiendo desconfianza sobre el tipo de interés de la deuda pública, desconfianza que se transmite a los tipos de internes de la deuda privada(de bancos y de empresas no financieras), lo que origina fuertes restricciones del crédito, especialmente a las PYMES.

Para contrarrestar esas tendencias, la U. Europea podría financiar proyectos de inversión industrial en empresas españolas, con tipos bajos de interés, así como haciendo compra masiva de títulos de deuda pública por medio del BCE para que disminuya el tipo de interés de las deudas pública y privadas.

Por otra parte favorecer la exportación tanto industrial como de servicios, aunque el peso industrial español es pequeño y muy centrado en producciones de nivel tecnológico bajo y medio-bajo. Para ello hay que favorecer fiscalmente

la inversión industrial, financiada por la U. Europea (bien por el B.E.I., bien con subvenciones europeas para la inversión española).

Este escenario genera un doble costo para otros países de la eurozona: a) costo directo: transferencia de recursos, financiación y subvenciones financiadas por la U. Europea. ; b) costo indirecto: pérdidas de producción en otros países de la U.E. si aumentan las capacidades de producción españolas debido a la transferencia de capacidades. Por tanto, no parece fácil transitar por esta vía.

D) Si los escenarios anteriores son rechazados, para recuperar la solvencia de la economía española habría que salir del euro y plantear la devaluación de la nueva divisa que situamos en un 30% (otros analistas plantean el 50%). A señalar que salir del euro, por sí mismo, necesariamente no implica quedarse fuera del proyecto de la U. Europea ni plantea necesariamente la recuperación del instrumental de soberanía económica.

Siguiendo el análisis de Natixis, las implicaciones de la salida del euro suponen que:

-Las deudas deben ser convertidas en la nueva divisa; la deuda exterior bruta ronda los 2,2 billones de euros. El volumen de activos españoles en manos de extranjeros, incluye deuda pública, deudas de títulos de empresas, créditos, depósitos, etc. Las inversiones en cartera (deuda pública, deuda bancaria, deuda de obligaciones de empresas) suponen en 2011 alrededor de 750.000 M de euros

-Se alterarán las tasas de interés a corto plazo, que serán fijadas por el Banco de España, en función de la tasa de paro y de la inflación.

-La masa de deuda externa con sus correspondientes compromisos de devolución se vería incrementada para los residentes internos por la devaluación que sufra la nueva moneda. Cerca del 90% de la deuda externa es privada. Habrá un sector privado que tendrá que negociar quitas de la deuda y otro sector no podrá pagarla y declararse en quiebra, todo lo cual repercutirá en los acreedores extranjeros.

-Las deudas internas, en cambio, no sufrirían más que una conversión con el nuevo tipo de cambio a la nueva divisa. La devaluación de la moneda incrementará la inflación importada, pero la bajada de los costes salariales constituye un factor deflacionista que contrarresta lo anterior.

Teniendo en cuenta el peso de las importaciones (cerca del 21% del PIB) y de la reacción de los precios de las importaciones a la tasa de cambio monetario, una depreciación del 30% incrementaría la inflación en 3 puntos en los dos años siguientes. Esto influirá en la subida de los tipos de interés a 3 meses en cerca de 3 puntos y previsiblemente habrá un alza de los intereses

de las deudas privadas. Con un valor global de 6,6puntos del PIB durante 2 años.

Las tasas de interés de la deuda a largo plazo también sufrirán un fuerte incremento , lo que afectará al volumen de la carga de intereses a pagar, especialmente para la deuda pública, cuya duración media es de cerca de 6 años. Si se supone que las tasas de interés a largo plazo alcanzan un valor de 8% su repercusión en los intereses tendrían un incremento suplementario del 2% del PIB anual.

Los aspectos positivos de la salida del euro se centran en la depreciación respeto al tipo de cambio monetario, mejorando las exportaciones, alcanzando dicha mejora el valor de 6 -7,7 % del PIB, aunque las importaciones se encarecerían en 2,4% del PIB. En definitiva el comercio exterior mejoraría en 3,6-4,7% del PIB (cerca de 45.000 M de euros) cada año.

En definitiva, partiendo del supuesto de que haya un incremento de la inflación del 3% a causa de la devaluación monetaria, el coste debido al incremento de las tipos de interés de las deudas pública y privadas, sería de un 8,9% del PIB que supone casi el doble de la mejora que se obtendría mediante el comercio exterior, 3,6-4,7% del PIB.

Además de estos cálculos hay que tener en cuenta la evolución de otras variables. Prácticamente no habría déficit exterior porque el Banco de España monetizaría las deudas. Con una financiación prácticamente doméstica la prima de riesgo soberana se reduciría. La devaluación de la moneda atraería inversiones extranjeras ya que los costes laborales serían menores que anteriormente. Con una devaluación del 30% el coste del trabajo español sería de, de valor medio, 14 euros/hora, un 60% menos que en Alemania. Además conviene tener en cuenta otras consideraciones.

La salida del euro no se encuentra contemplada formalmente como tal en los Tratados Europeos, pero las restricciones jurídicas no son insalvables..Se puede seguir perteneciendo a la U. Europea y no pertenecer a la zona euro como en el caso de Gran Bretaña o Dinamarca, lo que supondría seguir respetando todas las normas que rigen en el Mercado Único y las políticas comunes. También podría considerarse una situación intermedia que consistiría en conseguir un régimen especial y contar con grados de libertad importantes en el manejo de sus relaciones internacionales.

De cualquier forma, ninguna de las diversas alternativas contempladas es viable en las condiciones políticas en las que estamos. Se requiere una previa modificación de nuestro marco político, como afirma J. Torres," y el nacimiento de una nueva mayoría social" .con un proyecto que responda a las contradicciones sociales y económicas existentes

Una vez analizados aspectos centrales de la crisis económica así como los posibles escenarios, pasamos a continuación a señalar ciertas medidas de avance para ir configurando un modelo productivo más equilibrado y coherente

7. Modelo de desarrollo endógeno y sostenible.

MEDIDAS DE AVANCE.

Es un modelo de desarrollo que busca potenciar las capacidades internas de un territorio y de su población, apoyado en la creación de tejido (cadenas interdependientes) de producción y consumo. Donde se busque el incremento de la producción social, corrección de desigualdades y la sustentabilidad ecológica. .

La vinculación entre ciudadanía, territorio y Estado en el desarrollo endógeno sustentable está conformada por diferentes dimensiones.

- La dimensión productiva derivada de la generación de bienes y servicios.
- La dimensión innovadora-educativa derivada del quehacer propio de la generación de conocimiento y la transmisión de saberes.
- La dimensión social derivada del quehacer derivado de las relaciones entre los miembros de la sociedad.
- La dimensión institucional derivada de la necesaria sistematización de determinadas relaciones entre los miembros de la sociedad.
- La dimensión política de ejercer la soberanía.

El desarrollo endógeno comporta, por tanto, implicaciones económicas, institucionales, culturales, políticas y sociales. Desde esta perspectiva es necesario considerar la necesidad de que el ciudadano sea copartícipe del quehacer de la comunidad y de su construcción social. Hay que considerar e interrelacionar la necesidad de la participación social y la necesaria planificación desde abajo en el desarrollo endógeno.

Veamos, ahora, algunas consideraciones, desde esta perspectiva, de análisis de los grandes sectores y de ciertas esferas sociopolíticas.

7.1. Sector agrario.

Una agricultura soberana ha de estar inspirada en el desarrollo sostenible, con los objetivos siguientes:

- Obtener productos agrarios de calidad alimentaria y en cantidades suficientes para garantizar el abastecimiento alimentario de la población. Mejorar la balanza alimentaria.

- Mantener un equilibrio con el medio ambiente y conservar el medio natural. Gestión adecuada del territorio.

- El mantenimiento de agricultores y ganaderos en el territorio rural con rentas económicas y condiciones de vida equiparables a las de los habitantes de las zonas urbanas.

- Defender al sector pesquero tradicional y la acuicultura

Dado el pequeño peso de la agricultura en el marco de la producción global, conviene sustentar políticas de reagrarización del territorio, especialmente en algunas producciones muy ligadas a necesidades sociales, como es el caso del trigo (más de un 50% del trigo consumido se importa). Asimismo potenciar una política agraria que disminuya el peso de las importaciones. A señalar que al fomentar la agricultura ecológica se fomenta el empleo agrario, dado que necesita un 30% más de mano de obra que la agricultura intensiva.

Por otra parte reforzar el principio y las producciones agrícolas españolas y evitando, en ciertos casos las importaciones de ciertos productos.-Hay que señalar que la FAO defiende que cerca del 50% de los productos consumidos en un Estado deben se producidos en su interior

El principio de libertad de mercado debe estar subordinado al principio de desarrollo sostenible. La Política Agrícola Común (PAC) europea debe ser coherente con los principios de soberanía alimentaria y desarrollo sostenible, lo que dista ser real en la actualidad. La investigación y el desarrollo tecnológico agrario deben de favorecer tipos de agricultura que sean social y medioambientalmente sostenibles.

7.2. Sector industrial y sector servicios

El peso de la industria española, dentro del conjunto de la actividad productiva , es débil.

Pero conviene considerar otros factores:

- El nivel tecnológico predominante en el tejido productivo español es de bajo y de medio-bajo nivel tecnológico, lo que empuja a las empresas

pertenecientes a esos subsectores a competir exclusivamente vía precios, especialmente con producciones provenientes de países de bajos salarios.

- Sectores como el siderometalúrgico, alimentación, productos minerales no metálicos diversos y el químico son intensivos en consumo energético.

- Ciertos subsectores, como la siderometalurgia, papelero, cemento, entre otros, siguen siendo fuertemente contaminantes, lo que supone un gran lastre para el modelo de desarrollo que buscamos. Pero es el sector energético el que más contribuye a la generación de emisiones de gases de efecto invernadero.

A la vista de lo anterior hay que aumentar la diversificación productiva y de ciertos servicios que pasa no solamente por el replanteamiento de ciertos subsectores manufactureros, sino por el impulso de nuevas actividades productivas no manufactureras clásicas, tanto en el campo de las nanotecnologías, biotecnologías y subsectores afines, como en la familia de actividades de “servicios avanzados para empresas” (ingenierías, consultorías, etc).

Inspirándonos en el estudio “Ideas para una nueva economía” (2.010) se puede establecer una proyección de empleos nuevos para 2.020, en un escenario de crecimiento lento, y considerando dos bloques de actividades.

Por una parte para actividades productivas de corte tradicional y para el periodo 2013-2020, se pueden crear 144.800 empleos en los sectores de la construcción, turismo y transporte, desglosándolos del siguiente modo :

CONSTRUCCIÓN.- Centrándose en actividades relacionadas con la rehabilitación de viviendas para hacerlas energéticamente eficientes (existen más de 13 millones de viviendas con más de 30 años de antigüedad) , se estima , por tanto, que se pueden generar 60.800 empleos. Con una incentivación y regulación legal pertinente el volumen de empleo sería mayor.

En la creación de empleo nuevo influirá la estrategia de implantar 400.000 techos solares para 2.020, fomentar el alquiler de viviendas e incentivar un desarrollo urbano sostenible.

TURISMO.- Evolución de la actividad turística hacia servicios de mayor calidad, sostenibilidad y ecoeficiencia: lo que proporcionaría 61.600 empleos

TRANSPORTE.- Partiendo de un reparto modal más equilibrado que el actual, con mayor presencia del tren y del transporte marítimo en los movimientos de mercancías., se pueden cifrar en 22.400 los nuevos empleos.

Además hay que considerar que sectores como el agroalimentario, siderometalúrgico, químico y el sector eléctrico tradicional seguirán contando

con un peso específico importante, pero deben ir siendo complementado por otras nuevas actividades con alto potencial innovador y desarrollo tecnológico..Estos sectores deben ir constituyéndose en motores de crecimiento en el marco de un nuevo modelo productivo

ENERGIAS RENOVABLES.- Aunque actualmente el Kwh de energías renovables es más caro que obtenido por fuentes tradicionales, la Comisión Europea estima que para 2.020 habrá una reducción del 50% en dichos costes, con lo que se equiparará en costes al precio del kwh obtenido de forma tradicional. En el campo de las energías renovables por cada empleo directo que se crea, se originan 1,2 empleos indirectos, como valor medio. Por otra parte se persigue conseguir que el 50% de la electricidad producida sea de origen renovable, para 2.020. A señalar que también se busca mayor eficiencia energética, dado que existe un gran margen de mejora.

Las energías renovables son más intensivas en empleo que las energías convencionales. Para impulsar las energías renovables se debe reconocer un nuevo derecho de ciudadanía para que se pueda generar y distribuir la propia electricidad, de forma individual o en cooperación. Todo ello conlleva más inversiones públicas, especialmente en campos específicos como el de tecnologías de almacenamiento energético. El volumen de empleo nuevo, para 2.020, se estima en 23.000.

ECO-INDUSTRIAS.-.Abarca dos campos de actividades: la gestión de la contaminación y la gestión de recursos. En el primer caso se incluyen actividades como el control de la contaminación atmosférica, tratamiento de aguas residuales, limpieza de suelos y control de ruidos. En el segundo apartado se incluyen el reciclaje de materiales, suministro de agua y la protección de la naturaleza (reforestación, vías verdes, cuidado de espacios naturales, etc.)

En los subcampos citados hay un potencial de empleos variable, estimándose, para 2.020, en 6.700 empleos.

En el subsector de agua, potenciar la fabricación y uso de desaladoras, mejorando la gestión de demanda; asimismo obtener mayor volumen de agua reutilizada.

En el apartado forestal, elaborar un Plan Estratégico forestal con el objetivo de repoblar con 24 millones de árboles para 2.020.

En el apartado de residuos, invertir en I+D+i, estudiando la reutilización de residuos, para construcción y otros tipos de usos.

TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y DE LA COMUNICACIÓN (TIC).- Además de su potencial de desarrollo como sector productivo tiene, tiene un enorme impacto transversal en otros sectores productivos. A señalar el

aumento en la productividad en las empresas y en la eficiencia de la Administración Pública. Especialmente el impacto en el sector energético para que sea medioambientalmente más sostenible. Se estiman en 111.200 empleos nuevos para 2.020.

BIOTECNOLOGIA Y NANOTECNOLOGIA.- En cuanto a la biotecnología abarca actividades como la acuicultura, la agricultura, la industria(sector agroalimentario) y la salud. En cuanto a la nanotecnología, la agrupamos con actividades de microelectrónica, materiales avanzados, fotónica y tecnologías de fabricación avanzada, que se conocen como tecnologías facilitadoras esenciales (TFE), según la Comisión Europea.

El volumen de negocio europeo que se estima para las TFE es de un billón de euros en2.015, experimentando un fuerte crecimiento en estos años. , dado que Europa es líder mundial en I+D en esta materia y cuenta en su haber con más del 30% de patentes a escala global. El volumen de empleo nuevo estimado es de 3.700.

INDUSTRIA AEROESPACIAL.- Tanto por la renovación de la flota aérea civil como por las expectativas de un crecimiento similar al de la década del 2000, se estima que el empleo nuevo crezca en 4.400 personas.

INDUSTRIAS CULTURALES.- El valor económico de la lengua castellana y de los negocios relacionados con ella han aumentado en los últimos años. Se estiman en 25.600 empleos el potencial de crecimiento para 2.020.

Para ello hay que potenciar la financiación de actividades creativas. Realizar un Plan Estratégico para ciudades medianas y municipios pequeños. Fomentar instituciones público-privadas financiando grandes proyectos culturales. Crear una red de talento y excelencia artística a nivel estatal e internacional.

SERVICIOS SOCIALES.- El gasto español “per cápita” es menor que el de la media europea. Especialmente hay que reforzar la atención a la dependencia como nuevo servicio social. Además de generar empleo se libera a las familias para que se incorporen a la actividad profesional.

La mayor esperanza de vida y la participación de las mujeres en el mercado laboral aumentarán el número de personas dependientes (mayores, niños) que necesitarán ser atendidas por personas cualificadas para esta labor. El papel del sector público en la dinamización de este tipo de actividades es determinante. El volumen de empleo nuevo estimado es de 72.800

Si hacemos un balance global del empleo nuevo tanto para las actividades tradicionales como para los nuevos sectores nos da un valor global de 361.400 empleos nuevos para 2.020. Si hubiera una coyuntura más favorable, de crecimiento económico sostenido, el volumen de empleo nuevo se puede doblar. De cualquier forma la transición del viejo modelo productivo español

hacia un nuevo modelo va a suponer muchos cambios y muchas actuaciones tanto de agentes privados como de agentes institucionales, debiendo ser las Administraciones Públicas motores en la implantación y desarrollo de las nuevas actividades.

7.3. Desarrollo empresarial.-

El desarrollo de un modelo endógeno y sostenible supone la conjunción de esfuerzos y la transición hacia formas de propiedad que no sean únicamente la propiedad privada capitalista.

a) Propiedad pública más allá de la extensión de los servicios públicos conviene extender la propiedad pública industrial. Puede adoptar diversas formas: desde una propiedad al 100%, hasta empresas públicas mixtas, con un porcentaje público del 30% al menos. La extensión del modelo de cooperativas donde los trabajadores tiene un carácter más protagonista que en la empresa privada. Especialmente son interesantes las cooperativas de interés colectivo que posibilitan asociar asalariados, usuarios y colectividades territoriales en un proyecto de desarrollo local. Las compras del Estado, de los entes territoriales (Ayuntamientos, Diputaciones, CC.AA) y de los servicios públicos se dirigirán preferentemente a estas cooperativas.

Para hacer efectivas estas medidas se modificarán los reglamentos y normas pertinentes.

b) También se potenciará la "economía social y solidaria" que conforman el tercer sector (junto con el sector privado y público) con finalidad social y al servicio de la colectividad. Y con un funcionamiento democrático y autogestionario.

c) En el desarrollo de las PYMES se potenciará su fortaleza tecnológica y su agrupación para aprovecharse de efectos sinérgicos, tanto en empresas tradicionales como en empresas de base tecnológica. Los servicios a las empresas son especialmente importantes para las PYMES.

El desarrollo empresarial ha de incluir una perspectiva de democratización de la empresa, de la participación de los trabajadores en la dinámica de la empresa.

7.4. Potenciar una política industrial activa.-

La intervención pública, de carácter estratégico, debe impulsar y reforzar la diversificación productiva, tanto desde el punto de vista desde el replanteamiento de ciertos subsectores manufactureros (por su intensa contaminación, por el uso intensivo de energía, o bien por su bajo nivel

tecnológico y de gama), como del fomento y apoyo a sectores de media alta y alta tecnología y gama, así como sectores emergentes (subsectores de manufacturas avanzadas, nano y biotecnologías, energías renovables, etc.)

A destacar la potenciación de los Centros Tecnológicos, así como instituciones de Inteligencia Económica, especialmente para pymes.

Especial importancia adquiere enfrentarse a diversos retos en la esfera de la innovación. Entre otros, potenciar la dedicación de recursos en I+D+i, así como en las entidades proveedoras de conocimiento, en el sistema de explotación de conocimientos, así como en los sistemas de interfaz.

7.5. Sistema financiero.-

Potenciar el Instituto de Crédito Oficial (I.C.O), creando una red de oficinas propias y con capacidad financiera y económica para apoyar sustancialmente a las PYMES, con tipos de intereses bajos. Introducción, para la banca privada, de coeficientes de caja más altos y de coeficientes de inversión.

-Potenciar bancos públicos autonómicos.

-Separación entre la banca comercial y la banca de inversión. Un banco comercial no podrá mantener relaciones crediticias con un banco inversor.

-Instituir mercados interbancarios separados

-Fuerte regulación del mercado de productos derivados, OTC, dado que es un mercado opaco, no regulado ni supervisado y dicho mercado ha estado en el centro de la crisis financiera. Prohibición de las transacciones de los bancos con “fondos de riesgos” (“hedge funds”).

-Estricta regulación de los créditos bancarios.

-Promoción de cooperativas de crédito y de instituciones financieras(banca ética….) vinculadas a finanzas personales, a los mercados locales y al la microfinanciación.

-Utilización de los préstamos participativos para la financiación de las PYMES, así como potenciar las figuras de garantía recíproca y de titulización de activos.

-Utilizar los préstamos que concede el Banco Europeo de Inversiones (B.E.I.), especialmente para proyectos y actividades innovadoras de gobiernos regionales europeos ,para potenciar inversiones en las PYMES especialmente en estos temas (energías renovables, aislamiento de edificios, biotecnologías, nanotecnologias, sistemas avanzados de fabricación...)

Asimismo utilizar los “fondos sin personalidad jurídica” europeos al alcance de las CC.AA..Estos fondos se vehiculizan como préstamos participativos y existe riesgo compartido, similar a las sociedades de capital-riesgo.

En breve se implantará en la U. Europea una sociedad de capital-riesgo europeo, lo que posibilita que iniciativas de las PYMES puedan financiarse a través de este nuevo organismo.

7.6. Fiscalidad.-

Hay que partir del hecho de que la fiscalidad española ha pasado de suponer el 38% del PIB, en 2007, a situarse en 32,4 en 2011, lo que supone 7,6 puntos menos que la media de la U. Europea 27. Es decir cerca de 80.000 M de euros de ingresos.

Veamos en detalle los aspectos más preocupantes de los impuestos. En cuanto al impuesto directo, “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” (I.R.P.F.) es un impuesto dual donde las rentas del capital, en 2012, tienen un tipo impositivo del 21% mientras que las rentas del trabajo pueden llegar a pagar hasta un 56% con la tarifa complementaria para las rentas altas, de modo que el Estado recauda el 44% de los impuestos a través del I.R.P.F, pero de esa recaudación el 83% depende de las rentas del trabajo.

En cuanto al impuesto directo de sociedades, la Asociación de Técnicos de Hacienda (GESTHA) plantea que 5.740 empresas, que tiene una facturación superior a 45 millones de euros, se les imponga un tipo impositivo del 30% para el primer millón de euros de beneficios y un segundo tipo impositivo del 35% para los beneficios superiores al millón de euros, obteniéndose , de esta forma, un ingreso adicional de 13.900 millones de euros.

El Impuesto sobre el Valor Añadido (I.V.A) es el principal impuesto indirecto y recauda el 32% del volumen global de impuestos. Al gravar sobre el consumo, es más injusto, en principio, que cualquier impuesto directo. En julio de 2012 hubo una subida del IVA, según categorías de tipos impositivos según los productos. En general ha perjudicado, en mayor medida a los consumos procedentes de bajas rentas.

En cuanto al fraude fiscal se ceba fundamentalmente en la economía sumergida que representa del 22% del PIB y supone, por tanto, un fraude fiscal (impuestos no cobrados) cercano a 80.000 M de euros. En el año 2010 la defraudación fiscal de las 35 empresas del IBEX y de las grandes fortunas se calcula que alcanzó la cifra de 43.000 M de euros.

Las 3.113 Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV) que gestionan26.154 M de euros tributan al 1% y constituyen un auténtico “paraíso

fiscal” propio, sin necesidad de mover los capitales al extranjero. Por tanto, una reforma fiscal en profundidad es necesaria.

Se señala, a continuación, un guión de apartados y subapartados que, en coherencia con lo señalado deben estar integrados en el modelo de de desarrollo endógeno y sostenible.

7.7. Derechos laborales.-

-Protección de la salud

-Optimización de las actividades de de los poderes públicos.

7.8. Derechos sociales.-

-Vivienda.

-Educación

-Servicios Sociales

7.9. Esfera política.

Para cambiar el régimen económico tiene que haber cambios políticos y hacer políticas para los millones de personas que sufren la crisis. Democracia económica y democracia política se implican mutuamente.

Necesitamos un cambio político sustancial que conlleve un giro económico, social y cultural y ético radical. Buscar la consecución de una democracia plena y participativa que ponga a as personas en el centro de la política y posibilite su participación en las decisiones de los gobiernos, en la planificación y ejecución de las políticas públicas y en la gestión de los servicios públicos Para ello es imprescindible extender la democracia participativa, la toma de decisiones, a todos los ámbitos de la convivencia, tanto políticos, como culturales, económicos y sociales.

7.9.1.-Estado y democracia participativa.

7.9.2.Regeneración democrática y partidos políticos.

7.9.3. Las Administraciones Públicas. Eficacia y eficiencia al servicio de las personas.

7.9.4. La transparencia y la lucha contra la corrupción.

8. Reflexiones finales.-

Como hemos visto , en la crisis sistémica en que vivimos, se interpenetran la crisis del tejido productivo, la crisis de la deuda privada y la crisis de la deuda pública..La dinámica de la deuda privada, con el “rescate “ de los bancos , va profundizando el crecimiento de la deuda pública, con el consiguiente aumento de los intereses a pagar.

Pero el problema central está en la dinámica del tejido productivo que cada vez es más pequeño, especialmente el sector manufacturero. Y ahí aparecen las contradicciones

.Por una parte hay que agrandar y fortalecer el tejido productivo, especialmente en los sectores de mayor valor añadido como son los sectores de media-alta y alta tecnología y esto supone fuertes inversiones de capital, sea público o privado.

Por otra parte el endeudamiento público y privado paraliza el crecimiento del consumo así como la posibilidad de realizar inversiones..Inversiones necesarias pero que su rentabilidad no es inmediata tanto por la atonía del mercado de la eurozona como por el “tiempo” necesario para potenciar la oferta y abrir nuevos mercados.

La experiencia de los dos últimos años demuestra que la política de devaluación interna (bajar los salarios) no da resultados , no aumenta sustancialmente las ventas y no mejora la actividad productiva, ni mejoran , en volumen suficiente, las exportaciones dado que los precios de los productos no bajan.. Por tanto la exportación, aunque ayude a mejorar, no es la solución “estrella”. Hay que abordar la mejora del mercado interno.

Por tanto bajo estas premisas, necesitamos inversión productiva, mejorar nuestro mercado interno y aumentar el volumen de empleo. ¿Es posible hacer todo esto?

La prioridad del empleo ha de orientarse tanto por la mejora de los servicios públicos como por la potenciación de ciertos sectores de nivel tecnológico alto y medio-alto, así como sectores emergentes. Es decir orientar la variable empleo desde una perspectiva de desarrollo endógeno y sostenible.

Si partimos de esas prioridades es imprescindible reestructurar la deuda pública, alargar los plazos de pago de los déficits públicos y hacer una quita fuerte. Ya vemos como la dinámica de la U.Europea sigue primando los planes de austeridad, como se ha visto en la reunión de marzo 2013, y no se

vislumbra ningún enfoque ni medida que fomente el crecimiento económico, ni que fomente la cooperación (en forma de inversiones industriales) entre los países del “Norte “ europeo y los del “Sur.”.

Desde estos enfoques la economía española si, sigue fielmente las directrices europeas, seguirá estancada o irá degradándose la situación social más de lo que está. Todo lo anterior nos lleva la conclusión de la necesidad de cambiar los objetivos y las prioridades, centrándonos en el fortalecimiento del tejido productivo industrial.

Para ello hay que utilizar palancas como la fiscalidad (y lucha contra el fraude), como ya hemos señalado en otro apartado, recaudar más, mayor gasto social y más empleo público. Pero también hay que potenciar una política industrial estratégica, intervencionista, de efectos sistémicos e invertir (mediante inversiones públicas, préstamos del B.E.I, etc.) en actividades productivas como sectores de medio-alto nivel tecnológico, energías renovables, “economía verde” a través de empresas públicas o semipúblicas, desarrollando diversas modalidades de cooperativas y empresas de iniciativa social, desde una perspectiva estratégica de desarrollo endógeno y sostenible. Ya se han señalado los sectores y los empleos a potenciar hasta 2.020.

El potencial productivo español es amplio si se articulan capitales públicos y privados con el volumen creciente de titulados y tituladas universitarias (en vez de irse al extranjero) bajo la perspectiva de un plan estratégico que lo potencie el sector público. Además de impulsar sectores emergentes, “economía verde”, así como sectores como el de bienes de equipo, agroalimentario y el desarrollo de transporte colectivo y los servicios públicos necesarios.

La interrelación intersectorial, sistémica, crea sinergias que potencian el modelo de desarrollo endógeno y sostenible. Pero debe haber voluntad política, tanto para hacer quitas sustanciales de la deuda pública como para impulsar el modelo citado.

¿Se mantendrá el euro? Es evidente que las tendencias actuales de la U. Europea, fortaleciendo la austeridad competitiva no favorecen, sino todo lo contrario, el emprender la dinámica señalada.. Ya vemos como Portugal, Grecia , entre otros (ahora Chipre), muestran los rigores de la austeridad imperante..En el caso español, es evidente que los grandes partidos, PSOE y PP no están por impulsar consecuentemente un modelo del tipo señalado. Es necesario aunar mayorías sociales que impulsen un desarrollo económico equilibrado y participativo. La crisis también nos está mostrando que únicamente unas élites, por muy buena voluntad que muestren , no son suficientes para desviar el camino de la austeridad emprendido

De todo lo anterior se desprende que el factor político, ante un modelo agotado como el actual, debe emprender otros caminos de mayor y creciente participación popular.

Sindicatos, partidos y colectivos sociales deben articular sus demandas desde una visión complementaria y global que implique potenciar otro modelo socioeconómico y político, donde la participación activa como sujetos sea imprescindible. La falta de sinergias entre actores sociales y económicos, con sus contradicciones, hace más largo el "via crucis" de la crisis, prolonga los sufrimientos a mayor volumen de la población.

Es evidente que estamos ante un problema que se da en varios países europeos, pero en el caso español hay un malestar creciente y unos desequilibrios económicos estructurales evidentes. La dinámica actual nos lleva a seguir con la crisis, al menos 4-5 años. ¿Es posible agrupar fuerzas sociales y sindicales para construir y pelear por otro modelo socioeconómico y político más satisfactorio y equilibrado?

BIBLIOGRAFIA

BORJA, Antón (2012) : "Por una economía sostenible para Euskal Herria" en Congreso de Ciencia Política. Bilbao

CABRERA,A y TIANA,M (2012) : “El contenido importador de las ramas de actividad en España”, Boletín Económico, febrero 2012, Banco de España. Madrid.

EL ECONOMISTA(2012) : Ver : www.eleconomista.es, varios números.

EL PAIS (2012) : Ver http://elpais.es, varios números

ESTRADA,A y otros (2.012) : Qué hacemos….con la política económica•. Ed. Akal

FLASH NATIXIS (2012) : Ver http://cibnatixis.com/flash.doc

GUTIERREZ,E y otros (2012) : Qué hacemos… con el euro. Ed. Akal

NAVARRO,V y otros (2011) : Hay alternativas. Ed. Sequitur

SERCOBE (2012) : “Informe anual 2011” . Ver http:// www.sercobe.es

Área:

Economía Social

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Heterogeneidad en Sistemas Complejos Adaptativos: Analizando el minusvalorado pero necesario papel del free-rider.

José-Rodolfo Hernández-Carrión y Diego González-Rodríguez

Universidad de Valencia

HETEROGENEIDAD EN SISTEMAS COMPLEJOS ADAPTATIVOS: ANALIZANDO EL MINUSVALORADO PERO NECESARIO PAPEL DEL FREE-RIDER.

José-Rodolfo Hernández-Carrión y Diego González-Rodríguez
Grupo de Economía y Complejidad. Departamento de Economía Aplicada.
Universidad de Valencia
Valencia, Spain
Rodolfo.hernandez@uv.es xmunch@xmunch.com

Resumen

En este trabajo planteamos el problema de los agentes no cooperativos o *free-riding problem*, por ser uno de los principales obstáculos para las *sociedades P2P.* Un agente egoísta, *oportunista o free-rider,* siempre obtiene mayor puntuación que uno altruista, pero el sistema en su conjunto sólo funciona a nivel óptimo si el porcentaje de *free-riders* es notablemente inferior al de agentes que cooperan. Asumiendo este hecho, tiene sentido que a lo largo de la historia en las comunidades humanas hayan emergido mecanismos para mantener la cohesión grupal y reducir la presencia de los *free-riders.* Ahora puede estudiarse el problema desde las interacciones entre agentes que determinan un salto de las sociedades de la información a las sociedades P2P.
Los grupos siempre han desarrollado mecanismos de control basados en una combinación del adoctrinamiento cultural junto al uso de la fuerza, así las religiones o el estado. Por un lado, los mecanismos de control benefician a todo el conjunto de la sociedad, garantizando la seguridad de los agentes bajo jerarquías de autoridad que irían desde la escala familiar a los actuales organismos internacionales; y a la vez, por otro lado, reducirían la libertad de los individuos y *penalizarían las estrategias innovadoras por considerarlas contrarias al sistema*. Por tanto, aunque existen motivos que explican la existencia de mecanismos de cohesión y control, igualmente *existe una justificación evolutiva para la presencia de agentes con un comportamiento distinto*. De otra manera no habría adaptación de las sociedades a los cambios del entorno, por la anulación de estos agentes que son reconocidos en otros contextos como polizones, gorrones o aprovechados; si bien aquí pretendemos tildarlos de oportunistas y necesarios.

Palabras clave: free-rider, sistema social, adaptación, sociedades p2p, evolución.

JEL Codes: B52, P17, P48

1. Introducción general

Nos encontramos a las puertas de un cambio de paradigma en lo que se refiere a la actual sociedad de la información. El desarrollo de tecnologías que permiten los intercambios de información entre pares o *peer-to-peer* (P2P) ha ido paulatinamente sentando las bases de una sociedad que podemos definir como caracterizada por la desintermediación, la desagregación de contenidos y el auge de las herramientas colaborativas (Extremeño, Amante y Firmino da Costa 2013). En este trabajo analizaremos los sistemas sociales desde una mirada diferente; esto es, las sociedades como *sistemas complejos adaptativos* cuyas dinámicas dependen de las interacciones del conjunto de elementos que los componen, o sea, atendiendo a los intercambios de materia, energía e información entre los distintos agentes interdependientes. Esto lo vamos a conectar finalmente con el problema de los agentes no cooperativos o *free-riders*, por ser uno de los principales obstáculos para las sociedades P2P.

Como planteamiento inicial, asumiremos que la evolución de las comunidades humanas se produce en relación a dos variables globales, la heterogeneidad funcional y la descentralización estructural. Al hablar de heterogeneidad funcional nos referimos a la relación entre el desarrollo evolutivo de los sistemas sociales y la diversificación de tendencias culturales, conductas y estrategias. En otras palabras, el desarrollo de una sociedad estará vinculado a la diversidad de sus miembros, tanto respecto al tipo de función desempeñada en el plano social, económico o productivo, como en su individualidad. Una sociedad heterogénea como la actual *sociedad de la información* será más resistente a cambios en el entorno que una comunidad tribal limitada a la caza y la recolección, por lo que consideramos que el incremento de la *heterogeneidad funcional* es un factor evolutivo.

Del mismo modo, la *descentralización estructural* es un elemento fundamental para entender el desarrollo de las sociedades. Con descentralización estructural nos referimos al acceso a los medios tecnológicos, las vías de transporte y las fuentes de energía pero también y fundamentalmente a la topología y la capacidad de transmisión de las redes de comunicación. Esto es, cuanto más probable sea establecer una comunicación o un intercambio directo entre dos agentes cualesquiera, más sencillo resultará propagar estrategias exitosas entre los distintos elementos del sistema. Esta segunda variable sería igualmente un factor evolutivo que nos llevaría de sistemas centralizados con pocas conexiones entre pares a redes distribuidas (Baran 1964) donde la comunicación es horizontal e instantánea y donde no existen nodos con poder de filtro.

Las sociedades P2P constituyen el estado de equilibrio que pondría el punto y final a las crisis de la postmodernidad, aportando una respuesta sólida a las perturbaciones de las sociedades de la información. A diferencia de en otros sistemas complejos adaptativos (Levin 2002), las dinámicas de un sistema social emergen de las interacciones entre agentes cognitivos (Sawyer 2005), individuos dotados de pensamiento racional y experiencia consciente (Damasio 1999). Es por ello que para entender esta última bifurcación de los sistemas sociales contemporáneos -el paso de las sociedades de la información a las sociedades P2P- será necesario considerar nuestro papel activo como *agentes cognitivos.*

2. Surgimiento de las acciones colectivas en perspectiva histórica

Para describir los nuevos retos de las sociedades P2P podríamos dividir la trayectoria histórica de la humanidad en tres periodos: pre-moderno, moderno y postmoderno.

Si intentáramos reconstruir *el escenario pre-moderno* a un nivel muy general, centrándonos específicamente en los dos factores descritos -los niveles de *heterogeneidad funcional* y *descentralización estructural*- nos encontraríamos primero con un mundo fraccionado en pequeñas comunidades homogéneas y centralizadas, relativamente aisladas entre si y dominadas fundamentalmente por el pensamiento mágico, uno de los principales elementos de cohesión cultural. Estas comunidades son constituidas en favor de una lucha continua por la supervivencia (Heylighen 2009), caracterizada por la cooperación entre los agentes internos y la competición contra los agentes externos.

Podemos decir que en primera instancia el desarrollo de la estructura social está vinculada al control de los recursos, a la gestión de la escasez. Al constituirse las sociedades, la frontera epidérmica se trasciende y se establecen vínculos a partir de las interacciones entre distintos agentes, pasándose del "yo contra ti" al "nosotros contra ellos". La *estrategia colectiva* permite diversificar esfuerzos de cara al abastecimiento, la defensa contra depredadores y otras amenazas externas. Además, la eficiencia derivada de la cooperación permite una diferente gestión del tiempo, lo que se traduce en sucesivas innovaciones. A medida que las sociedades se vuelven más complejas empieza a haber una mayor división del trabajo (Heylighen y Campbell 1995) y los agentes se especializan en tareas concretas como la obtención de recursos, la defensa de la comunidad, la exploración de otros entornos, el mantenimiento del comunal o la preservación de las estrategias satisfactorias mediante elementos culturales o religiosos. Al hablar del desarrollo de las sociedades humanas, estaríamos describiendo la variación de las dinámicas sociales en un eje temporal, lo que se traduce en la optimización de los procesos que persiguen satisfacer un conjunto ordenado de necesidades. Nos referimos por tanto a un proceso evolutivo (Heylighen 1992) en el que las sociedades pueden ser descritas como *sistemas complejos adaptativos.*

Las comunidades pre-modernas evolucionan a distintos ritmos y mientras algunas mantienen una relativa independencia, otras colisionan en base a intereses estratégicos, pactos y conflictos, integrándose en sociedades de mayor complejidad cuyo control centralizado requiere de mecanismos de cohesión más sofisticados. En occidente, la monarquía absoluta se impone como forma de gobierno, el feudalismo como régimen económico y el monoteísmo como marco religioso, cultural y social. Esta triada es capaz de expandir el "nosotros" a fronteras más amplias y centralizar el control de los elementos de cohesión comunitaria en la nobleza, el ejército y el clero. En este escenario el paradigma del conflicto son las guerras de religión y las disputas dinásticas, conflictos que son en esencia guerras entre centros, donde grandes masas de individuos dan su vida por causas dictadas desde arriba, dominados por el poder de homogeneización de elementos culturales como la religión o la fidelidad al monarca y la dignificación de valores como la sumisión o el honor, como indicaban Anderson (1996).

El desarrollo progresivo de un nuevo actor, la burguesía, capaz de generar valor y acumular capital al margen del poder feudal, así como el tejido social surgido en los gremios de artesanos, introduce un nuevo punto de heterogeneidad y confrontación con los nodos centrales, sembrándose la semilla del liberalismo. De forma simultánea, los cambios se disparan de la mano del desarrollo de las comunicaciones; la invención de la imprenta permite que las opiniones se difundan y que lo religioso se diversifique. Con la explosión del protestantismo en el siglo XVI aparecen nuevas guerras entre centros mientras se gestan sublevaciones desde los nodos periféricos.

Con la llegada de la Ilustración, se desarrolla la idea de la república laica y democrática, aquella que permite preservar la cohesión de comunidades heterogéneas y asumir bajo el paraguas protector del estado-nación a individuos de distintas religiones y filosofías. Se establece un pacto social entre los individuos y el estado, tomando como soporte la maquinaria institucional y el engranaje burocrático. Poco a poco se abandona el culto a la tradición en favor de la noción de consenso y de progreso. La separación de las confesiones religiosas y el estado sitúa la razón ilustrada en el centro, estableciéndose una nueva triada: la racionalidad económica en el mercado, la racionalidad política en el estado y la racionalidad jurídica en el derecho (Guzmán 2006). Es la época de las revoluciones burguesas y del nacimiento de la noción de ciudadanía.

La modernidad y su promesa de emancipación llegarán a su punto de transición con el florecimiento industrial y la aparición de un nuevo actor, el proletariado. El desarrollo de las comunicaciones acompañará el proceso: la llegada del telégrafo, la prensa escrita y la radio(Ugarte, 2007). El conflicto dialéctico empezará a gestarse; así, se articulará el movimiento obrero y la heterogeneidad ideológica, encabezada por el marxismo y el fascismo, pondrá en ebullición al mundo bajo nuevos "nosotros" y "ellos". El relato moderno que tenía sus cimientos en el estado-nación como nuevo intento de centralización del control se descompondrá por si solo ante el fracaso de las grandes ideologías y la aparición de tratados de libre comercio y libre circulación de personas, ante la integración progresiva de las distintas economías y políticas locales en redes supranacionales (Habermas y Ben-Habib 1981).

Se considera que *la postmodernidad* es el periodo histórico que comienza a finales de la década de los ochenta, concretamente con la caída del muro de Berlín en 1989, cuando se pasa de una concepción polar del mundo a la multipolaridad (Vásquez Rocca 2008). Internet y la globalización comienzan a borrar las últimas fronteras en los flujos de información y *las interacciones globales empiezan a ser entre pares, esto es, se empieza a prescindir de intermediarios en la transmisión de información*.

Aunque las estructuras *peer-to-peer (P2P)* parecen augurar un futuro distribuido como señala Michel Bauwens (2005), nuevamente surgen proyectos de centralización del control, aunque esta vez ya no los encabeza el estado-nación como tal, sino que la acumulación de poder va ligada a las grandes corporaciones tecnológicas, a los *hubs* financieros y los oligopolios mediáticos. Ante el nuevo escenario, la democracia pierde su significado, la toma de decisiones políticas se confía a la tecnocracia y la economía productiva se somete a los dictados de la ingeniería financiera. Los medios de masas se disputan el control de la opinión, mientras los estados-nación pierden el poder de decisión ante el sobreendeudamiento y las cesión de competencias a instituciones supra-nacionales (Castells y Cardoso 2006).

Se generan nuevas polaridades, el nuevo tejido social se articula en las redes digitales y las perturbaciones nacidas en Internet se convierten en el trampolín que puede transformar la historia y distribuir los centros de control. Cada vez a mayor ritmo, el desarrollo tecnológico se acelera y surgen nuevos actores capaces de transformar las dinámicas sociales en cuestión de meses (Urrutia, 2003)(Urrutia, 2003). El desarrollo de mecanismos de *auto-organización* será la aportación principal de las redes distribuidas a las sociedades heterogéneas, y se traducirá en poco tiempo en la consolidación de nuevos movimientos sociales capaces de transformar el mundo a partir de simples interacciones bajo estructuras *P2P*. Pero para ello antes se tendrá que hacer frente a la dependencia energética (Rifkin 2008), a la brecha digital y a los nuevos intentos de centralización de la red (Mejias 2009).

Tal y como defiende nuestro modelo, los sistemas sociales evolucionan a partir del incremento de los niveles de *heterogeneidad funcional* y *descentralización del control*, por lo que, observando las características funcionales y estructurales de las actuales sociedades de la información, todo parece apuntar a que el salto a las sociedades P2P se producirá en un futuro cercano. No obstante, este proceso responde a un crecimiento no lineal de las variables descritas, por lo que no es posible predecir con exactitud cuándo tendrá lugar esta bifurcación. Es por ello que consideramos que el papel activo de los distintos agentes, desempeñando funciones de restricción o catálisis, influirá de forma determinante en la variable temporal que conduce a las *sociedades P2P.*

3. Una taxonomía de agentes cognitivos: *free riders* y cooperantes

Analizando las interacciones entre agentes se puede determinar cuándo se producirá ese salto de las *sociedades de la información* a las *sociedades P2P.* En ese sentido, los distintos roles desempeñados por los elementos del sistema podrán tanto favorecer como restringir la llegada a esta *bifurcación*, lo que nos lleva a la conveniencia de definir una taxonomía de agentes.

En primer lugar, describiremos aquellos agentes que desempeñan un papel restrictivo y de cuyas acciones se deriva un intento de preservar tanto las estructuras centralizadas como la homogenización funcional. Acto seguido, describiremos aquellos agentes que actúan como *catalizadores*, tanto mediante el desarrollo de espacios y herramientas P2P como a través de la difusión de la cultura y el acceso a las redes de información. No se pretende entrar en detalle acerca de los agentes que desempeñan un papel neutral, pues dependerá en gran medida de la eficacia de las dos categorías descritas previamente el incorporar al agente neutro a unas u otras estrategias.

De acuerdo con Heylighen (2009), la cooperación entre agentes conduce al escenario más óptimo dentro de un sistema social. A pesar de ello, en un entorno cooperativo aquellos individuos que buscan su propio beneficio, en lugar de favorecer al conjunto del sistema, siempre son los que reciben una mayor recompensa. Estos agentes son conocidos como *free riders (Ruël, Bastiaans y Nauta 2003)* y su presencia no es exclusiva de los sistemas sociales, sino que se trata de un fenómeno que puede encontrarse en todos los *sistemas complejos adaptativos.*

El problema de los agentes no cooperativos, lo que los anglosajones denominan el *free riding problem*, es uno de los primeros obstáculos a los que tendrán que enfrentarse las *sociedades P2P.* Un agente egoísta o *free rider* siempre obtendrá una mayor puntuación que uno altruista, pero el sistema en su conjunto sólo funcionará con su mayor potencial si el porcentaje de *free riders* es notablemente inferior al de agentes que cooperan. Asumiendo este hecho, tiene sentido que a lo largo de la historia de las comunidades humanas hayan emergido distintos mecanismos para mantener una cohesión grupal y reducir la presencia de *free riders.* Los grupos han desarrollado mecanismos de control basados tanto en el adoctrinamiento cultural como en el uso de la fuerza y ejemplificados en las religiones o el estado (Heylighen 2009). De este modo, las sociedades han ido definiendo una serie de preceptos morales unificadores y un conjunto de leyes aplicables a todos aquellos que no cumplen con el programa común, penalizando mediante el ostracismo, la culpa o la privación de la libertad como se comentaba con anterioridad.

Por un lado, los mecanismos de control benefician al conjunto de la sociedad, garantizando la seguridad de los agentes bajo jerarquías de autoridad que irían desde la escala familiar a los actuales organismos internacionales, pero por otro reducirían la libertad de los individuos y penalizarían las estrategias innovadoras al considerarlas contrarias al sistema. Por tanto, aunque existen motivos que explican la existencia de mecanismos de cohesión y control, también existiría una justificación evolutiva a la presencia de agentes con un comportamiento distinto al impuesto por estos

mecanismos. De otra manera no habría una adaptación de las sociedades a los cambios del entorno.

La búsqueda de un equilibrio entre seguridad y libertad es lo que acabará definiendo la doble dicotomía del espectro político en el que las distintas estrategias se disputan cual es el mejor sistema de gobierno. Hablamos de una doble dicotomía porque la distribución de las estrategias políticas tiene lugar en un espacio bidimensional (Porket 2002). El primer eje correspondería al *grado de control de la cultura* por parte de las estructuras de gobierno, desde las visiones más progresistas centradas en la libre elección del individuo, donde las llamadas libertades personales y el laicismo alcanzarían su máxima expresión, hacia el otro extremo de las políticas más conservadoras donde se plantea la imposición de una determinada perspectiva moral o religiosa desde el estado. El segundo eje atendería a *una visión económica del control*, donde las posiciones más liberales se centrarían en la defensa de la propiedad privada y las más comunitarias antepondrían el control del estado sobre la propiedad y el reparto igualitario de los bienes materiales a la libertad económica del individuo.

Tal y como proponen con su modelo matemático Sznajd-Weron y Sznajd (2005), estas dos características (σ_i,S_i) bastarían para clasificar a los agentes cognitivos en el espectro de las actitudes políticas; σ_i describiría la actitud de un agente hacia la libertad personal y S_i apuntaría a su criterio respecto a la libertad económica. Basándose en los estudios de Porket (2002), el modelo de Sznajd-Weron y Sznajd considera que la correlación de distintos valores para σ_i y S_i determinaría la existencia de cuatro *clusters*:

> (1) Los defensores de una regulación de todas las áreas por parte del estado, manteniendo un orden común en lo económico y lo moral.
>
> (2) Aquellos que preferirían un mercado libre, no regulado, pero que exigirían dureza al estado en materias relacionadas con las decisiones personales, como el modelo de familia, las drogas o el aborto.
>
> (3) Aquellos que defenderían la intervención estatal sólo para regular asuntos económicos, considerando que el estado debe mantenerse a ajeno a las cuestiones morales del individuo.
>
> (4) Los que demandarían una libertad plena en todos los frentes con una mínima injerencia por parte del control central.

Si analizamos estos cuatro *clusters* considerando las sociedades como *sistemas complejos adaptativos*, y por tanto atendiendo a la descentralización de las estructuras de control y el incremento de la heterogeneidad funcional como factores evolutivos, podemos analizar con una mirada diferente los paradigmas ideológicos que han dominado la esfera cultural en los distintos contextos históricos. Mientras que en muchos países el totalitarismo sigue ralentizando un mayor desarrollo democrático y económico, esto es, la existencia de agentes más heterogéneos y una mayor

descentralización del control, en occidente el fracaso de las distintas experiencias totalitarias -*cluster 1*- nos ha llevado a democracias representativas con una relativa alternancia entre estrategias como las descritas en los *clusters* 2 y 3. Sin embargo, este escenario no constituye un estado de equilibrio, sino que las denominadas *sociedades de la información* son estados de transición que preceden la llegada de sistemas mucho más descentralizados y con una mayor demanda de libertad y *auto-organización* -*cluster* 4-: las *sociedades P2P.*

La factibilidad de las distintas estrategias políticas, tanto en el control de lo económico como de lo cultural, ha quedado enmarcada hasta ahora en un paradigma caracterizado por la existencia de estructuras centralizadas de comunicación, de ahí que el *cluster* 4 siga resultando para nuestro paradigma de pensamiento un escenario utópico o peligroso. Sin embargo, ante la aparición de las redes distribuidas y la posibilidad de comunicaciones y transacciones instantáneas mediante sistemas P2P, la descentralización del control se convierte en una realidad. Llegados a este punto, parte del espectro ideológico que antes no habría podido tener una aplicación real emerge hoy ante una multiplicidad de opciones plausibles.

Las nuevas posibilidades estratégicas no sólo se amplían en lo político sino también en un plano productivo. Los procesos organizativos que conducen a la producción de bienes y servicios se están viendo modificados por la conjunción de la topología distribuida, el incremento de la heterogeneidad funcional, la reducción de los niveles de fricción en las comunicaciones y una mayor *efemeralización* (Heylighen 2002). Hoy las nuevas dinámicas comunitarias están cambiando el horizonte económico, ofreciendo nuevas fórmulas productivas basadas en la colaboración entre pares.

El paradigma centralizado, sostenido sobre un modelo productivo jerárquico y un espectro estratégico acotado a los *clusters* 2 y 3, está siendo diluido ante la proliferación de comunidades *auto-organizadas* y desplazado por la nueva economía colaborativa. Ante este cambio de paradigma, las perturbaciones de las *sociedades de la información* anticipan una renovación. La amplificación positiva de estas perturbaciones en favor de estructuras más descentralizadas es llevada a cabo por los agentes que hemos denominado catalizadores, pues agilizan este proceso evolutivo. La amplificación negativa es llevada a cabo por aquellos agentes de denominamos restrictivos, pues intentan preservar una visión centralizada del mundo y retrasar la llegada de las *sociedades P2P.*

Los *agentes catalizadores* cuentan con una fuerte ventaja competitiva desde una perspectiva técnica, dado que el desarrollo tecnológico ha experimentado un crecimiento exponencial durante las últimas décadas, a un ritmo tan rápido que la legislación no ha sido capaz de acompasarse. Los *agentes restrictivos*, sin embargo, cuentan con la ventaja de dominar la esfera cultural. Nuestros esquemas de pensamiento siguen enmarcados en el paradigma centralizado y la confianza en poderes centrales que velan por nuestra seguridad como ciudadanos. La idea de un mundo menos regulado, donde redes distribuidas permiten interacciones con menos

control central, sigue despertando el fantasma del miedo a lo desconocido, la amenaza, la vuelta a la frontera epidérmica y al "yo contra ti".

Aunque existen propuestas técnicas para resolver *el free riding problem* en redes *peer-to-peer* mediante aproximaciones de *Teoría de Juegos* (Hua et al. 2011), la demanda que aquí se plantea va mucho más allá de una posible implementación algorítmica. Definir un nuevo relato cultural que garantice los derechos humanos en el horizonte relativamente inmediato de las *sociedades P2P* es quizás uno de los grandes retos de nuestro tiempo. Se trata de desarrollar un nuevo mecanismo de control contra los *free riders*, un mecanismo de cohesión cultural que fomente la cooperación y el beneficio mutuo, pero que se sostenga sobre pilares P2P, sobre una ética entre pares.

4. Conclusiones.

La *sociedad P2P* supone la descomposición de las estructuras centralizadas. Defender la consolidación de un sistema social descentralizado, sostenido sobre la heterogeneidad mediante redes de información globales puede resultar una afirmación gratuita. Sin embargo, nos adentramos en un horizonte P2P, un escenario regido por interacciones entre pares en el que los nodos con poder de filtro o coerción se ven reducidos. Cada día más agentes agilizan la llegada de este escenario, acelerando el salto de la *sociedad de la información* a la *sociedad P2P*. Son los llamados agentes catalizadores, y su labor ha de ser desarrollar la infraestructura tecnológica y cultural de los nuevos espacios y herramientas *peer-to-peer.*

Los agentes catalizadores, que no participan en las dinámicas establecidas por el sistema, entrarían dentro de la categoría de *free riders.* Los mecanismos de control benefician inicialmente al conjunto de la sociedad, al restringir la actuación de los *free riders.* Sin embargo, estos mecanismos de control reducirían la libertad de los individuos y penalizarían las estrategias innovadoras por considerarlas contrarias al sistema. Por lo tanto, aunque existan motivos para estos mecanismos de cohesión y control, igualmente existiría una justificación evolutiva para la presencia de agentes con un comportamiento distinto, esto es, *free riders*. De otra manera no habría adaptación de las sociedades a los cambios del entorno.

De las dinámicas complejas entre agentes surgiría la *sociedad P2P.* Aunque la infraestructura técnica que posibilita la transición a la *sociedad P2P* se encuentra en una fase avanzada de su desarrollo, la esfera cultural sigue dominada por el paradigma centralizado, en tanto que es bajo esta visión bajo la que hemos edificado todos los principios legales que sustentan los derechos de la ciudadanía. En ese sentido, aunque en un plano técnico la *sociedad P2P* no tardaría en consolidarse hegemónicamente sobre segmentos que aún siguen dominados por estructuras con una topología centralizada, sigue existiendo una barrera difícilmente franqueable que equipara la descentralización con una vuelta a la etapa pre-moderna. Ese hecho, unido al éxito del proceso de recentralización de Internet, ofrece una enorme ventaja a los llamados *agentes restrictivos*.

La confrontación dialéctica entre agentes catalizadores y restrictivos será uno de los grandes fenómenos del presente siglo XXI. Los *agentes restrictivos* tendrán que adaptarse a las nuevas condiciones del entorno, un entorno más heterogéneo y distribuido, más interconectado y dinámico. Pero los *agentes catalizadores* tendrán que legitimar su discurso y desarrollar mecanismos capaces de garantizar el bien común desde una lógica más descentralizada.

5. Bibliografía

Anderson, P. (1996): *Passages from Antiquity to Feudalism*, London: Verso. Retrieved from http://books.google.com/books?id=sP_2-y9zKfgC&pgis=1

Baran, P. (1964): "On Distributed Communications Networks", *IEEE Transactions on Communications*, *12*(1), pp.1–9.

Bauwens, M. (2005): "The political economy of peer production", *CTheory*, *1*. Retrieved from http://www.informatik.uni-leipzig.de/~graebe/Texte/Bauwens-06.pdf

Castells, M., y Cardoso, G. (2006): *The network society: from knowledge to policy*, Washington*: umass.edu*. Retrieved from http://www.umass.edu/digitalcenter/research/pdfs/JF_NetworkSociety.pdf

Damasio, A. (1999): "How the brain creates the mind", *Scientific American*, *12*, pp. 4–9. Retrieved from http://www.sciamdigital.com/gsp_qpdf.cfm?issueid_char=036819b0-b583-418a-a546-cdf5b01bd0a&articleid_char=f6ada880-b33f-4033-8b51-3cc67bf393d

Extremeño, A., Amante, M. J., y Firmino da Costa, A. (2013): "La Universidad del siglo XXI: nueva docencia, nuevo bibliotecario", *Revista Española de Documentación Científica*, *36*(2).

Guzmán, L. L. (2006): "Modernidad y progreso", *Revista Historia, Universidad del Valle Colombia*. Retrieved from http://anacronica.univalle.edu.co/pagina_nueva_21.htm

Habermas, J., y Ben-Habib, S. (1981): "Modernity versus postmodernity", *New German Critique*, (22), pp. 3–14. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/10.2307/487859

Heylighen, F. (1992): "A cognitive-systemic reconstruction of Maslow's theory of self-actualization", *Behavioral Science*, *37*(1), pp. 39–58.

Heylighen, F. (2002): "The Global Superorganism: an evolutionary-cybernetic model of the emerging network society", *Journal of Social and Evolutionary Systems*, pp. 1–37. Retrieved from http://old.uchitel-izd.ru/data/SEH/Vol.6.1/03 Heylighen.pdf

Heylighen, F. (2009): "Evolution, Selfishness and Cooperation", *Evolution*, *2*, pp. 77–84. Retrieved from http://pcp.vub.ac.be/papers/MemesCooperation.pdf

Heylighen, F., y Campbell, D. (1995): "Selection of organization at the social level: Obstacles and facilitators of metasystem transitions". *World Futures*, *45*(1), pp. 181–212.

Hua, J.-S., Huang, S.-M., Yen, D. C., y Chena, C.-W. (2011): "A dynamic game theory approach to solve the free riding problem in the peer-to-peer networks". *Journal of Simulation*, *6*(1), pp. 43–55.

Levin, S. A. (2002): "Complex adaptive systems: Exploring the known, the unknown and the unknowable". *Bulletin of the American Mathematical Society*, *40*(1), pp. 3–20.

Mejias, U. A. (2009): "Peerless: The ethics of P2P network disassembly". In *4th Inclusiva-net Meeting: P2P Networks and Processes,* pp. 1–15. Retrieved from http://medialab-prado.es/mmedia/9/9754/9754.pdf

Proket, J. (2002): "Reflections on the Pros and Cons of State Regulation". *Sociologický Časopis/Czech Sociological Review*, pp. 311–326. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/10.2307/41131812

Rifkin, J. (2008): "The third industrial revolution". *Engineering & Technology*, *3*(7), pp. 26–27.

Ruël, G., Bastiaans, N., y Nauta, A. (2003): "*Free-riding and team performance in project education", University of Groningen*, pp. 0–21. Retrieved from http://som.eldoc.ub.rug.nl/FILES/reports/themeA/2003/03A42/03a42.pdf

Sawyer, R. K. (2005): *Social Emergence*, Cambridge: Cambridge University Press.

Sznajd-Weron, K., y Sznajd, J. (2005): "Who is left, who is right?", *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, *351*(2), pp. 593–604. Retrieved from http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378437104016061

Urrutia, J. (2003): *Aburrimiento, rebeldía y ciberturbas*, Madrid: El cobre. Retrieved from http://imc-canarias.poliforma.org/drupal0/sites/default/files/usermedia/application/7/aburrimiento.pdf

Vasquez Rocca, A. (2008): "Zygmunt Bauman; Modernidad Líquida y Fragilidad Humana", *Observaciones Filosóficas*, *6*. Retrieved from http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2662897&orden=160347&info=link

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX-35.

Orencio Vázquez Oteo y Eva Pardo Herrasti.

Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad

LA RSC EN LAS MEMORIAS ANUALES DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35.

Orencio Vázquez Oteo; ovazquez@observatoriorsc.org

Eva Pardo Herrasti; epardo@cee.uned.es

Resumen

El acceso a la información es un derecho humano, imprescindible en el sistema social de mercado y democracia. El objetivo del estudio es evaluar la calidad de la información sobre aspectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) proporcionada en la documentación y en las memorias públicas y accesibles de las empresas que conforman el IBEX-35. Con el análisis realizado se mide tanto su grado de calidad técnica y coherencia, como los contenidos y los sistemas de gestión descritos. El análisis se ha realizado a través de un modelo basado en iniciativas de amplio reconocimiento nacional e internacional.

El Estudio busca también evaluar el grado en el que las memorias de RSC son herramientas válidas para que la información generada sea útil para la gestión y el control interno de las propias empresas. Por lo tanto, también trata de determinar el uso que las empresas hacen de las memorias: puramente informativo o como herramienta fundamental para la rendición de cuentas, y la gestión y control internos de los procesos centrales de negocio de la compañía.

Con el fin de extraer conclusiones significativas que permitan conocer la calidad de esta información y la situación actual de la comunicación en materia de RSC de las empresas españolas analizadas, se han trasladado las valoraciones cualitativas a valoraciones cuantitativas de acuerdo con un *'Modelo de Análisis'*.

Palabras clave: RSC, reporting, IBEX-35

Clasificación JEL: M14

Comunicación:[1]

1. Antecedentes y relevancia del tema.

La crisis económica y financiera que estamos viviendo en los últimos años ha puesto en evidencia la falta de aplicación de principios básicos del mercado, tanto de activos tangibles como financieros. Uno de estos principios vulnerados ha sido la transparencia. Los mecanismos de mercado parten del axioma de que los consumidores están bien informados y deciden libremente en base a dicha información. Para confiar en las leyes del mercado de competencia perfecta, hacen falta unas condiciones básicas de partida; entre ellas, la de información perfecta. La competencia surge a raíz de una calidad en la información que manejan los agentes dinamizadores de los mercados, compradores (consumidores, administraciones y otras organizaciones) e inversores (particulares, institucionales, gestoras,…).

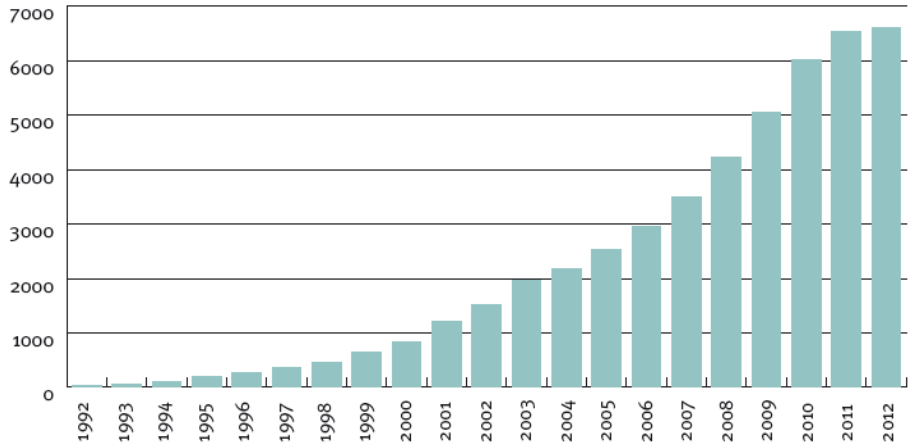
La falta de trasparencia ha sido uno de los factores causantes de las decisiones erróneas adoptadas por los agentes, del colapso en los mercados interbancarios, de que aproximadamente 250.000 millones dólares anuales se evadan de los países donde las empresas multinacionales generan el negocio hacia paraísos fiscales y de que, de acuerdo con Edelman Trust Barometer (2008), en Europa exista una creciente desconfianza hacia las empresas multinacionales.

La mejor estrategia para generar confianza en el sistema es una comunicación sustentada en los pilares de la transparencia, la participación y la rendición de cuentas. Con este enfoque se fomenta la cercanía a los distintos actores sociales y en particular a los sectores interesados de la empresa. A través de la transparencia, la empresa puede suscitar una correcta percepción en las sociedades en las que actúa y transmitir la idea de que forma parte de las mismas de manera responsable y que, por tanto, está comprometida a afrontar sus retos y alcanzar sus metas conjuntamente con el resto de actores que las integran. Para ello, la primera necesidad es que la población perciba que la actuación de las empresas en su día a día, lejos de perjudicar el ejercicio de sus derechos (civiles, políticos, laborales, sociales, económicos, culturales, ambientales, etc.), los facilita a través de sus operaciones, inversiones, tributaciones, decisiones de gestión, comercialización de productos, servicios, su política de compras, de personal, investigación y desarrollo, etc.

Durante los últimos años se puede observar la creciente importancia que supone para las empresas la publicación de informes anuales de sostenibilidad. Una muestra de ello se refleja en las cifras publicadas por CorporateRegister.com que muestran que en el año 2013 se publicaron más de 6.500 informes de este tipo nivel internacional (CorporateRegister.com; 2013).

[1] Los resultados de la investigación que se muestran a continuación ya han sido publicados en el informe La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2012, publicado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en junio de 2014.

Figura 1. Informes de sostenibilidad publicados en el periodo 1992-2012



Fuente: CorporateRegister.com; 2013.

Las organizaciones de la sociedad civil, consumidores y otros grupos organizados se han mostrado partidarios de una regulación que facilite una mayor transparencia en la información social, medioambiental y económica de la empresa. Es destacable la propuesta de la European Coalition for Corporate Justice (ECCJ) en el documento Principles & Pathways: legal opportunities to improve Europe´s Corporate Accountability Framework . Entre las propuestas más reseñables se encontraban aspectos como la extensión de la responsabilidad de los impactos a la casa matriz, su deber de diligencia, la mitigación de los obstáculos de acceso a la justicia que afrontan las víctimas y la definición de un esquema regulado que mejore la transparencia sobre los aspectos sociales, de DDHH y ambientales

Entre los impulsos gubernamentales destacan los realizados por el Parlamento Europeo que llevaron a la aprobación en febrero de 2013 de las resoluciones “la responsabilidad social de las empresas: comportamiento responsable y transparente de las empresas y crecimiento sostenible”, cuyos objetivos son: reforzar el vínculo entre la RSE, la competitividad y los ciudadanos; mejorar la transparencia y la eficacia de las políticas de RSE; y reconocer y valorizar la participación de las PYME en la RSE y “la responsabilidad social de las empresas: promover los intereses de la sociedad y un camino hacia la recuperación sostenible e integradora” que busca contar con políticas públicas para la RSC, engranaje entre la inversión socialmente sostenible y su divulgación, y promover la recuperación sostenibilidad.

Continuando con estos esfuerzos, en abril de 2014 el Parlamento Europeo aprobó una directiva que obliga a las empresas de más de 500 empleados a publicar información concisa y útil sobre sus impactos no financieros y políticas de diversidad a un nivel consolidado. Esta nueva normativa busca incrementar la transparencia y el cumplimiento de las empresas de la Unión Europea en aspectos sociales y ambientales y contribuir al crecimiento económico en el largo plazo y a la generación de empleo. Las compañías afectadas deberán informar sobre sus políticas, riesgos y resultados de la gestión en aspectos ambientales, sociales y los relacionados con los trabajadores, así como el

respeto a los derechos humanos, los aspectos relacionados con lucha contra la corrupción y el soborno y la vigilancia de la diversidad en los Consejos de Administración.

En España los esfuerzos realizados desde el ámbito público permitieron la aprobación en diciembre de 2013 de la Ley de Transparencia, con el triple objetivo de incrementar y reforzar la transparencia en la actividad pública; reconocer y garantizar el acceso a la información; y establecer las obligaciones de buen gobierno que deben cumplir los responsables públicos así como las consecuencias jurídicas derivadas de su incumplimiento.

Paralelamente, se han ido desarrollando diversos sistemas de reconocimiento y reporte voluntario de la RSC: Global Reporting Initiative (GRI), RS10, AccountAbility AA1000, SGE21, SA8000, Pacto Mundial, etc. Entre ellos el que mayor grado de aceptación ha alcanzado ha sido GRI que en mayo de 2013 publicó su versión G4.

La proliferación de estándares diversos ha llevado a la existencia de duplicidades entre las diferentes iniciativas de reporte. Para intentar eliminarlas se están realizando actividades como la publicación de guías que relaciones diferentes estándares de reporte entre sí similares a la elaborada por GRI junto con Pacto Mundial para utilizar el estándar G3.1 de GRI en la elaboración de los informes de progreso de Pacto Mundial. También destacan los avances impulsados desde el International Integrated Reporting Council (IIRC), iniciativa multistakeholder en la que participan representantes de empresas, sociedad civil, académicos, consultoras, auditores e, incluso, el propio GRI. El IIRC estuvo trabajando durante 2012 en la elaboración de un marco de reporte integrado que se publicó en diciembre de 2013 y que tiene como objetivo servir de referencia para la integración en las memorias anuales de la información financiera y no financiera.

Estos estándares han facilitado que las empresas puedan tener una idea más o menos clara de qué reportar y cómo hacerlo, sirviendo como herramientas clave para superar algunos de los principales problemas relacionados con la información extra-financiera que se derivan de la voluntariedad que la ha caracterizado hasta el momento y con una medición no estandarizada, lo que, a su vez, dificulta su comparabilidad y auditabilidad. Todavía queda mucho por hacer para establecer un marco común que regule y asegure que la información publicada por las empresas cumple con los requisitos clave de materialidad, participación de grupos de interés, contexto de sostenibilidad, exhaustividad, comparabilidad, precisión, periodicidad y claridad.

Como es evidente y muestran diversos estudios (Junior, Best et al. 2014), un aumento en la cantidad de reportes no implica un aumento en su calidad y, pese a los avances realizados, todavía cabe preguntarse en qué medida la información de aspectos sociales, ambientales y de gobierno corporativo responde a un verdadero compromiso de la empresa para rendir cuentas de sus actividades e impacto ante sus grupos de interés o se trata simplemente de información utilizada para dar una buena imagen de la compañía al centrarse únicamente en mostrar aquellos aspectos que pueden ayudar a mejorar la

imagen reputacional de la empresa y no a los requisitos intrínsecos a la RSC de responder de una forma transparente y amplía sobre los aspectos realmente materiales para sus *stakeholders*.

A nivel internacional se han realizado varios análisis sobre el reporte de aspectos ASG y su calidad aunque con un enfoque limitado, entre los que destacan el realizado por Gray, Kouhy et al. en 1995 y el publicado por Albertini en 2014 sobre el reporte social y medioambiental en Reino Unido y Francia, respectivamente. Gray, Kouhy et al. realizaron en 1995 uno de los primeros estudios en los que trata con profundidad el reporte extra-financiero, analizando datos de las compañías británicas publicados en un periodo de 13 años pero el análisis se limita a la existencia de este tipo de información diferenciando en función de su obligatoriedad (voluntaria u obligatoria) y los grupos de interés principalmente interesados (medio ambiente, clientes, comunidad, empleados, inversores, etc.) sin entrar en la calidad de la información reportada. El segundo estudio citado analiza con más detalle la calidad de la información publicada pero se centra exclusivamente en la dimensión ambiental, basándose en los informes anuales publicados en el periodo 2005 a 2010 por las 55 empresas francesas de mayor tamaño del índice bursátil SBF 120 y obteniendo una valoración agregada total para cada indicador reportado que agrupa, a su vez, los valoración dicotómica de los siguientes aspectos: conformidad, legitimidad y proactividad.

2. Objetivos

Para ayudar a solventar estas carencias, el presente estudio evalúa la calidad de la información sobre aspectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) proporcionada en la documentación y en las memorias públicas y accesibles de las empresas que conforman el IBEX-35.

La base de partida de este análisis es el modelo desarrollado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa tomando como referencia iniciativas de amplio reconocimiento nacional e internacional.

En el presente estudio se aplica el modelo a la información publicada por las empresas del IBEX-35 referente al ejercicio 2012, permitiendo medir tanto el grado de calidad técnica y coherencia de los informes publicados, como los contenidos y los sistemas de gestión para la elaboración de las memorias descritos en los propios informes.

3. Modelo de medición

El modelo de indicadores analizados por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa se basan en cinco herramientas: Global Reporting Initiative (GRI), New Economics Foundation (NEF), AccountAbility, principios de Naciones Unidas y códigos de gobierno corporativo y cumple con las siguientes características:

- Integración de los diferentes aspectos relativos a la RSC al máximo nivel de detalle, teniendo en cuenta el amplio espectro de conexiones entre la RSC y las operaciones de una gran empresa.
- La garantía y la credibilidad que ofrecen herramientas relacionadas con la RSC ampliamente aceptadas a nivel nacional e internacional.
- Posibilidad de transformar valoraciones cualitativas en cuantitativas que permiten dotar de objetividad a los resultados, facilitan la comparabilidad de los mismos y permiten el seguimiento de su evolución en el futuro.
- Minimización de la incertidumbre generada en la evaluación, a través de la aplicación de criterios comunes, así como de revisiones y comparaciones de los resultados por parte de los diferentes analistas que han evaluado la información ASG publicada por las empresas.

Los indicadores analizados se evalúan para cada empresa por un conjunto de analistas siguiendo una escala de 0 a 4 en función de la calidad de la información publicada siguiendo los siguientes criterios de valoración:

0 – Inexistente
1 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 25% de los aspectos evaluados, pero esta es mayoritariamente anecdótica y no relevante frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa
2 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 50% de los aspectos evaluados, pero esta es bastante limitada, y/o no es significativa frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa
3 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 75% aspectos evaluados, pero ésta no se podría considerar todavía completa, y/o no cubre completamente todo el alcance de actividades, productos y geográfico
4 – Se ha detectado información relevante y descriptiva relacionada con el 100% de los aspectos evaluados, cubriendo todos los alcances de la organización.

Con el objetivo de homogeneizar al máximo el resultado de los análisis, intentando simultáneamente eliminar, en la medida de lo posible, las subjetividades individuales de los componentes del equipo de analistas se llevan a cabo las siguientes actuaciones:

- Definición conjunta del Modelo de Análisis utilizado para valorar a las empresas así como de los criterios de valoración para cada herramienta.
- Asignación de sectores de actividad completos a los miembros del equipo para garantizar una visión global del sector por una misma persona.
- Reuniones de revisión conjunta de valoraciones de empresas en los Análisis Básicos.
- Reuniones de revisión conjunta de los Informes por empresa.
- Revisión final por parte de un coordinador del estudio.

4. Resultados y Conclusiones

El análisis realizado sobre la información contenida en las memorias de RSC de las empresas del IBEX 35 y otros documentos elaborados por las empresas

como mecanismos de información, gestión y rendición de cuentas se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1. Resultados por empresa

Los resultados que las empresas analizadas vuelcan en ocasiones grandes cantidades de información cuantitativa, cualitativa y valorativa sobre los resultados de su gestión como respuesta a los indicadores de referencia que se utilizan. Sin embargo, esta información carece todavía de rigurosidad, alcance, cantidad y calidad suficiente. En algunos casos, la información es inexistente ya que todavía algunas de las empresas del IBEX 35 obvian la conveniencia de rendir cuentas respecto a los resultados de su actividad en formato triple cuenta, cubriendo aspectos económicos, sociales y ambientales.

El análisis global realizado sobre la información contenida en las memorias de RSC de las empresas del IBEX 35 y otros documentos elaborados por las empresas como mecanismos de información, gestión y rendición de cuentas sitúa el resultado en el nivel de información escasa (1,22).

Al diferenciar entre la forma de obtención de la información (sistemas de gestión) y la cantidad y calidad de la información publicada (contenido), se observa que en ambos casos la valoración es escasa (1,40 y 1,18 respectivamente).

Estos resultados confirman que las empresas no han considerado como área estratégica y prioritaria el avance en la definición y despliegue de sistemas de gestión de su RSC. Lo que muestra el escaso reflejo que los compromisos públicos asumidos están teniendo en las operaciones de las grandes empresas españolas.

Los informes publicados ponen de manifiesto la escasa importancia dada por las empresas españolas a la identificación y gestión de riesgos extra-financieros adecuados a las características particulares de cada empresas y a todos los contextos en los que están presentes. Lo que cobra especial relevancia en los años recientes en los que en muchas de las empresas analizadas se han materializado riesgos de este tipo de gran relevancia para su funcionamiento, especialmente en los sectores de construcción y servicios financieros.

Entre las empresas analizadas es inusual la presentación de datos o información relevante sobre cómo se gestionan los distintos aspectos de la RSC de forma integrada en los procesos de gestión y decisión que desarrollan, en sus líneas de actividad o en las operaciones, administración y actividades comerciales. Esta cuestión es muy relevante para entender la realidad de la gestión de la RSC de una empresa, pues es necesario hacerlo con las relaciones, las tensiones y los trade-offs entre los distintos aspectos que se gestionan.

Para poder evaluar el desempeño de una empresa respecto de los impactos que produce, es necesario que la información permita establecer relaciones entre valoraciones económicas, indicadores medioambientales, resultados de percepción de las partes interesadas, etc. Los impactos medioambientales y su corrección tienen una conexión directa con aspectos económicos de viabilidad y rendimiento; algunos impactos en las comunidades locales, aumento del desempleo, emigración, tienen una relación directa con la repercusión que puede estar produciendo la actividad de una empresa en su entorno natural, por ejemplo por contaminación de la aguas en las que realizan pesca artesanal. Son estas relaciones las que presentan un panorama completo y complejo de cómo la empresa gestiona su RSC.

Algunos ejemplos de tensiones o trade-off, en los que se puede hacer evidente la relación tensa entre dos intereses y objetivos de la empresa, pueden ser:

- Intención de aportar al desarrollo de las sociedades donde operan y la utilización de posibles prácticas de elusión fiscal, como el uso de sociedades en paraísos fiscales
- Reducciones de plantilla y presentación de resultados económicos positivos en el mismo ejercicio
- Aumentar la producción y con ello los resultados financieros y cumplir con los objetivos de Kyoto disminuyendo la emisión de CO_2 (este es el caso de las empresas de energía y transporte, como ENDESA, IBERDROLA, IBERIA, ACS, ENAGAS, ABENGOA, OHL, etc.);
- Explotación de nuevos yacimientos energéticos en zonas ricas en biodiversidad (REPSOL)
- proteger y promover los derechos laborales, de la mujer y de la infancia, y un objetivo de externalización de la producción a proveedores en países donde dichos derechos no están garantizados (como es el caso de INDITEX o TELEFONICA);
- Aumentar la cobertura de prestación de servicios básicos como el agua, la electricidad y la telefonía a poblaciones y zonas remotas, donde los costes son tales que generan rendimientos económicos negativos para la empresa (FCC, ACCIONA, TELEFONICA, GAS NATURAL FENOSA, ENDESA, IBERDROLA, etc.)
- Concesión de créditos y financiación para actividades que pueden provocar importantes impactos negativos sociales y medioambientales (todos los bancos)
- Financiación de empresas dedicadas a la fabricación y venta de armamento, cuestión muy común entre las empresas del sector bancario español, tal y como muestra el estudio de SETEM
- Gestión del riesgo en la concesión de créditos y aportación a la recuperación económica de la sociedad incrementando la liquidez del sistema (todos los bancos)
- Iniciar procesos de desahucio por impago de hipotecas y favorecer la cohesión social y el ejercicio del derecho a la vivienda, evitando que sus clientes se conviertan en personas en riesgo de exclusión.
- Condiciones más duras en la contratación de seguros médicos, para perfiles vulnerables, (mujeres en edad fértil, ancianos, etc.) basados en criterios financieros.
- Emitir y producir programas de calidad, realizar un periodismo profesional y responsable y mantener un rendimiento económico (MEDIASET).
- Inversiones con un alto nivel de riesgo y de expectativas de beneficio a corto plazo, manteniendo una actitud de responsabilidad con los activos de los accionistas.

- La accesibilidad a los servicios financieros en áreas de escasa población desfavorecidas, motivada por la progresiva disminución del número de sucursales bancarias.

En conclusión, la mayor parte de las empresas analizadas no aportan datos suficientes sobre su triple cuenta de resultados que permita al lector poder evaluar de manera global sus actuaciones e impactos en las sociedades donde operan. Esto es más sensible en el caso de empresas que ofrecen servicios de interés público o servicios básicos para el desarrollo de las sociedades donde actúan o se trata de sectores oligopolíticos.

La transparencia de la información del impacto económico, social y ambiental es fundamental en toda relación que las empresas establezcan con sus partes interesadas, tanto para las decisiones de inversión, cómo evaluar la contribución o desmedro al desarrollo de las comunidades donde opera, entre otras materias.

Por ello las organizaciones deberían exponer en un ejercicio de reporte público, una exposición completa de los asuntos relevantes de sus procesos, procedimientos y supuestos implicados en la elaboración de la memoria, así como los impactos positivos o negativos que provocan en la sociedad de forma neutral, equilibrada y material. Esta es una cuestión esencial para su credibilidad ante los grupos de interés y la toma de decisiones por parte de éstos. Lo anterior exige un nivel de compromiso de las empresas para sus grupos de interés, de forma que los reportes atiendan tanto a un contexto de sostenibilidad en un sentido amplio como a las expectativas de éstos.

Bibliografía

AccountAbility (2006): *The Materiality Report: Aligning Strategy, Performance and Reporting*, London: AccountAbility.

Abad, F., Garrido, J., Olea, J., & Ponsoda, V. (2006): *Introducción a la psicometría. teoría clásica de los tests y teoría de la respuesta al ítem*, Universidad Autónoma de Madrid.

Albertini, E. (2014): "A descriptive analysis of environmental disclosure: A longitudinal study of French companies", *Journal of Business Ethics* 121(2), pp. 233-254.

Albu, N., Albu, C.N., Dumitru, M. & Dumitru, V.F. (2013), "Plurality or convergence in sustainability reporting standards?", Amfiteatru Economic, vol. 15, pp. 729-742.

Anders, S. B. (2014): "Website of the month: Sustainability reporting resources", *The CPA Journal* 84(3), pp. 72-73.

Barkemeyer, R., Figge, F., Holt, D., & Hahn, T. (2009): "What the papers say: Trends in sustainability: A comparative analysis of 115 leading national newspapers worldwide". *The Journal of Corporate Citizenship 33*, pp. 68-86.

Bouten, L., Everaert, P., Liedekerke, L.V., De Moor, L. and Christiaens, J. (2011): "Corporate social responsibility reporting: A comprehensive picture?", *Accounting Forum* 35(3), pp. 187-204.

Bremser, W. G. (2014): "A growing interest in sustainability*", The CPA Journal* 84(3), pp. 15-17.

Comisión Europea, (2011): *Summary report of the responses received to the public consultation on disclosure of non-financial information by companies*. European Commission, Directorate General for the Internal Market and Services.

Cooper, S. M., & Owen, D. L. (2007): "Corporate social reporting and stakeholder accountability: The missing link", *Accounting, Organizations and Society* 32(7), pp. 649-667.

CorporateRegister.com, (2013): *CRPerspectives 2013. Global Reporting Trends and Stakeholder Views,* CorporateRegister.com.

Daub, C. (2007), "Assessing the quality of sustainability reporting: an alternative methodological approach*", Journal of Cleaner Production vol. 15, no. 1*, pp. 75-85.

Dawkins, C. E. (2014): "The principle of good faith: Toward substantive stakeholder engagement", *Journal of Business Ethics*, 121(2), pp. 283-295.

de la Cuesta, M., Valor, C., & Holgado, P. (2012): "Irresponsibility through corporate eyes: Reporting of human rights compliance by Spanish listed companies", *International Journal of Business and Management,* 7(4), pp. 69-83.

English, D. M., & Schooley, D. K. (2014): "The evolution of sustainability reporting", *The CPA Journal, 84(3)*, pp. 26-35.

Epstein, M.J. (2004): "The Identification, Measurement and Reporting of Corporate Social Impacts: Past, Present and Future", *Advances in Environmental Accounting and Management,* 2(1), pp. 1–29.

Figge, F. (2005): "Value-based environmental management. from environmental shareholder value to environmental option value", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12(1), pp. 19-30.

Figge, F., Hahn, T., Schaltegger, S., & Wagner, M. (2002): "The sustainability balanced scorecard - linking sustainability management to business strategy", *Business strategy and the Environment*, 11(5), pp. 269-284.

Fombrum, C. y Shanley, M. (1990): "What's in a name? Reputation building and corporate strategy" *The Academy of Management Journal,* 33(2), pp. 233-258.

Friedman, A.L. & Miles, S. (2001), "Socially Responsible Investment and Corporate Social and Environmental Reporting in the UK: An Exploratory Study", *The British Accounting Review*, vol. 33, no. 4, pp. 523-548.

Gallardo-Vázquez, D., Sánchez-Hernández, M. I., & Corchuelo-Martinez-Azua, M. B. (2013): "Validación de un instrumento de medida para la relación entre la orientación a la responsabilidad social corporativa y otras variables estratégicas de la empresa", *Revista de Contabilidad,* 16(1), pp. 11-23.

Gallego, I. (2006): "The use of economic, social and environmental indicators as a measure of sustainable development in Spain", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management,* 13(2), pp. 78-97.

García, T., & Mulero, E. (2007): "Medida de los factores claves del éxito de la I D: El constructo y sus dimensiones", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 32, pp. 15-47.

Global Reporting Initiative, (2011): *Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad. Versión 3.1*. The Netherlands: Global Reporting Initiative.

Global Reporting Initiative, (2013): *Sustainability Reporting Guidelines. Principles and Standard-Disclosures*. Amsterdam: Global Reporting Initiative.

Graafland, J. J., Eijffinger, S. C., & SmidJohan, H. (2004): "Benchmarking of corporate social responsibility: Methodological problems and robustness", *Journal of Business Ethics*, 53(1-2), pp. 137-152.

Gray, R., Kouhy, R. and Lavers, S., (1995): "Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure", *Accounting, Auditing and Accountability*, 8 (2), pp. 47-77.

Hahn, R. y Kühnen, M. (2013): "Determinants of sustainability reporting: Reviewing results, trends, theory, and opportunities in an expanding field of research", *Journal of Cleaner Production*, 59, pp. 5-21.

Holder-Webb, L., Cohen, J. R., Nath, L., & Wood, D. (2009): "The supply of corporate social responsibility disclosures among US firms", *Journal of Business Ethics,* 84(4), pp. 497-527.

Hwy-Chang Moon, Jimmyn Parc, So Hyun Yim, & Nari Park. (2011): "An extension of Porter and Kramer's creating shared value (CSV): Reorienting strategies and seeking international cooperation", *Journal of International and Area Studies*, 18(2), pp. 49-64.

International Integrated Reporting Committee (2011): *Towards integrated reporting. Communicating Value in the 21st Century*. IIRC. www.theiirc.org [20 diciembre 2011].

Jorge, M. L., Madueño, J. H., & Martínez, D. M. (2013): "Relación entre la rse y el performance competitivo en la pequeña y mediana empresa: Un estudio empírico", *AECA: Revista De La Asociación Española De Contabilidad y Administración De Empresas*, 104, pp. 9-12.

Junior, R.M., Best, P.J. and Cotter, J., (2014): "Sustainability Reporting and Assurance: A Historical Analysis on a World-Wide Phenomenon", *Journal of Business Ethics,* 120(1), pp. 1-11.

Kolk, A. (2003): "Trends in sustainability reporting by the fortune global 250", *Business Strategy and the Environment,* 12(5), pp. 279-291.

Kolk, A., & Perego, P. (2010): "Determinants of the adoption of sustainability assurance statements: An international investigation", *Business Strategy and the Environment*, 19(3), pp. 182-198.

Laglera, J. L. M., & Collado, J. C. (2009): "Estudio empírico de la aplicación de ítem parcels en modelos de ecuaciones estructurales", *XIII Congreso De Ingeniería De Organización,* pp. 1256-1265.

Larrinaga, C., Carrasco, F., Correa, C., Llena, F., & Moneva, J. (2002): "Accountability and accounting regulation: The case of the Spanish environmental disclosure standard", *European Accounting Review*, 11(4), pp. 723-740.

Larrinaga-Gonzalez, C., Carrasco-Fenech, F., Caro-Gonzalez, F. J., Correa-Ruiz, C., & Paez-Sandubete, J. M. (2001): "The role of environmental accounting in organizational change-an exploration of Spanish companies", *Accounting, Auditing & Accountability Journal,* 14(2), pp. 213-239.

Lynch, N. C., Lynch, M. F., & Casten, D. B. (2014): "The expanding use of sustainability reporting", *The CPA Journal*, 84(3), pp. 18-24.

Madueño, J.H., Jorge, M.L. & Martínez-Martínez, D. (2013), "Relación entre responsabilidad social y performance en las pequeñas y medianas empresas: Revisión bibliográfica/Relationship between social responsibility and performance in small and medium enterprises: Literature review", *Cuadernos de Gestión*, vol. 13, no. 2, pp. 39-65.

Mascaray Laglera, J.L., Conde Collado, J. (2009) "Estudio empírico de la aplicación de ítem parcels en modelos de ecuaciones estructurales", *XIII Congreso de Ingeniería de Organización*, pp. 1256-1265

Morhardt, J. E., Baird, S., & Freeman, K. (2002): "Scoring corporate environmental and sustainability reports using GRI 2000, ISO 14031 and other criteria", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management,* 9(4), pp. 215-233.

Nikolaeva, R., & Bicho, M. (2011): "The role of institutional and reputational factors in the voluntary adoption of corporate social responsibility reporting standards", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(1), pp. 136-157.

OBRSC, (2013): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2011,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2012): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2010,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2011): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2009,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2010): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2008,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/ .

OBRSC, (2009): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2007,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2008): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2006,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2007): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2005*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2006): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2004,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

OBRSC, (2005): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2003,* Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa http://www.observatoriorsc.org/

Pamies, D. S., & Jiménez, J. A. (2011): "La naturaleza de la relación entre la responsabilidad social de la empresa (RSE) y el resultado financiero/The nature of the relation between corporate social responsibility (CSR) and financial performance", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(4), pp. 161-175.

Pruñonosa, J. T., Retolaza, J. L., & San-Jose, L. (2012): "Gobernanza multifiduciaria de stakeholders: Análisis comparado de la eficiencia de bancos y cajas de ahorros", *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos,* (108), pp. 152-172.

RIVES, J., & BAÑON, A. (2008): "La responsabilidad social corporativa como determinante del éxito competitivo: Un análisis empírico", *Revista Europea de dirección y Economía de la Empresa*, 17(3), pp. 27-42.

Rives, L. M., & Bañón, A. R. (2008): "¿Moda o factor competitivo? un estudio empírico de responsabilidad social corporativa en pyme", *Información Comercial Española*, 842, pp. 177.

Reverte, C. (2009): "Determinants of corporate social responsibility disclosure ratings by Spanish listed firms", *Journal of Business Ethics*, 88(2), pp. 351-366.

Romolini, A., Fissi, S., & Gori, E. (2014): "Scoring CSR reporting in listed companies - evidence from Italian best practices", *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, 21(2), pp. 65.

Rotheroe, N., & Richards, A. (2007): "Social return on investment and social enterprise: Transparent accountability for sustainable development", *Social Enterprise Journal*, 3(1), pp. 31-48.

Schaltegger, S., & Figge, F. (2000): "Environmental shareholder value: Economic success with corporate environmental management", *Eco - Management and Auditing*, 7(1), pp. 29-42.

Searcy, C., & Buslovich, R. (2014): "Corporate perspectives on the development and use of sustainability reports", *Journal of Business Ethics*, 121(2), pp. 149-169.

Shared value.(2011): Business and the Environment, 22(3), pp. 1-3.

Tuan, M. (2008): *Measuring and/or estimating social value creation: Insights into eight integrated cost approaches*, Seattle: Bill and Melinda Gates Foundation.

UNCTAD, (2013): UNCTAD Global CSR Retreat, 12-14 March 2013.

Valderrama, T. G., Pinzón, P. A., & Rodríguez, G. C. (2003): "Hacia la medida de la innovación empresarial: El proceso de validación de escalas", *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española De Financiación y Contabilidad,* 32(116), pp. 17-61.

Vallejos, P. M. (2011): *Guía para construir cuestionarios y escalas de actitudes,* Guatemala: Universidad Rafael Landivar

Vega, G. (2002): "Wet sneakers, bottom lines, and other obstacles to spirituality", *Teaching Business Ethics*, 6(1), pp. 5-14.

Wilmshurst, T. D., & Frost, G. R. (2000): "Corporate environmental reporting: A test of legitimacy theory", *Accounting, Auditing & Accountability Journal,* 13(1), pp. 10-26.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Principales impactos ambientales y sociales del sector financiero derivados de su negocio de banca comercial, banca corporativa y gestión de activos.

Beatriz Fernández Olit, Marta de la Cuesta y Eva Pardo

Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad

PRINCIPALES IMPACTOS AMBIENTALES Y SOCIALES DEL SECTOR FINANCIERO DERIVADOS DE SU NEGOCIO DE BANCA COMERCIAL, BANCA CORPORATIVA Y GESTIÓN DE ACTIVOS.

Beatriz Fernández Olit, beaolit@gmail.com

Marta de la Cuesta, mcuesta@cee.uned.es

Eva Pardo, epardo@cee.uned.es

Resumen

El análisis de los graves impactos sociales y ambientales que el negocio bancario ha generado durante los periodos de esplendor y crisis financiera de la última década, constata la insuficiencia de los modelos clásicos de evaluación y *reporting* en RSC del sector financiero. Así, se propone un modelo revisado, actualizado y más riguroso de evaluación para dicho sector, que contemple su responsabilidad, aún indirecta, sobre acuciantes problemas globales como por ejemplo las hambrunas derivadas de la especulación con alimentos, o la recesión de los derechos sociales asociados a la especulación con deuda pública.

Teniendo como base la propuesta de este nuevo modelo de evaluación, se han creado varios rankings en responsabilidad comercial de los bancos europeos durante el periodo 2006-2010, utilizando dos diferentes bases de datos de sostenibilidad de empresas. El contraste por paneles entre la banca líder y rezagada muestra una relación consistente entre el tipo de negocio bancario que se desarrolla (de base, vinculado a la intermediación bancaria/ diversificado, con mayor protagonismo de las actividades de inversión) y su grado de RSC comercial, cuestionando la insostenibilidad social y ambiental del modelo de gran banca universal.

Palabras clave: Banca, RSC, impactos sociales, medio ambiente.

Clasificación JEL: O16 - Mercados financieros, ahorro e inversión de capital.

1. Introducción

Cuando en septiembre de 2008 se declaraba la primera gran crisis financiera y económica del siglo XXI, comenzó un curioso proceso de reflexión colectiva sobre las implicaciones humanas, sociales y éticas de las operaciones financieras y bancarias. Hasta ese momento se prestaba una mínima atención a sus consecuencias (no sólo desde una perspectiva ética, sino incluso desde la económica a largo plazo) y se confiaba en la creciente sofisticación técnica, pese a la consecuente opacidad. Los expertos en ingeniería financiera y los propios organismos reguladores reconocieron haber sido incapaces de controlar todas las dimensiones y efectos de los productos que habían autorizado y puesto en circulación.

En el caso de España, las consecuencias fueron especialmente duras: la crisis de liquidez, la contracción del mercado de crédito, y la incertidumbre generalizada se contagiaron rápidamente. Posteriormente, y cuando los efectos de la crisis exigieron recapitalizar las entidades financieras para fortalecer sus dañados balances por el excesivo riesgo inmobiliario, se utilizaron prácticas habituales en banca como el lanzamiento de productos 'estrella' desde las sucursales, para colocar entre sus clientes masivas emisiones de participaciones preferentes y otros productos híbridos. La reflexión que ya estaba calando en el ámbito internacional sobre la necesidad de evaluar riesgos sociales respecto al desempeño de los productos financieros (qué y cómo se comercializa) no parecía haber profundizado en España. Como consecuencia, miles de familias españolas vieron mermados e inmovilizados sus ahorros en activos altamente devaluados y carentes de liquidez. Todo ello en un entorno de decrecimiento del PIB, de aumento del desempleo hasta superar el 26% de la población activa, y de sobreendeudamiento generalizado.

Ciertos factores que aceleraron el crecimiento económico y financiero previo, también propiciaron la crisis (Torrero Mañas 2009): i) aceleración aguda en el ritmo de innovación financiera; ii) pronunciado aumento de activos y pasivos financieros en relación al PIB; iii) mayor peso de los mercados financieros en relación a la intermediación bancaria; iv) extraordinario crecimiento de los derivados; v) protagonismo creciente de instituciones escasamente reguladas como los *hedge-funds* y los fondos estructurados; y vi) aumento de la globalización de las finanzas. Todos pueden ser analizados desde la óptica de la transparencia, de la sostenibilidad y de la gestión de riesgos, quedando muy lejos de las premisas de la RSC que priorizan una visión a largo plazo y transparencia. La relación entre la gestación y desarrollo de la crisis financiera global y la responsabilidad social de las empresas ha sido objeto de un amplio debate, apelando especialmente al sector financiero como clave para transformar procesos, evitar riesgos futuros y reactivar la economía .

La banca ha de contar con que de la realización eficaz y eficiente de su función depende no sólo la salud del sector financiero, sino la de toda la economía de un país o región, debido al papel de 'motor económico' que se le confiere (Argandoña 2009). Los impactos económicos, bien sean positivos o negativos, tienen su traducción simultánea en impactos sociales. En este trabajo se estudian diferentes tipos de impactos sociales y ambientales de la banca desde la perspectiva de su ámbito de negocio (dimensión externa o comercial), cuyos

orígenes están relacionados con responsabilidades consideradas primarias, meramente técnicas o financieras (Prior y Argandoña 2009). No obstante, y por similitud con el tratamiento que obtiene este tipo de impactos en otros sectores de actividad, son definidos, enmarcados y gestionados a través del concepto de RSC. Según de la Cuesta et al (2006) la incorporación de la RSC en el sector bancario abarca dos dimensiones: la aplicación en sus operaciones internas (responsabilidad social interna); y la integración en la intermediación financiera o bancaria y en la gestión de activos (responsabilidad social externa o comercial) que incluye la consideración de criterios sociales y ambientales en el diseño de productos, en la política de crédito, etc.

Existe un conflicto entre la responsabilidad hacia dos grupos de interés en el caso de la banca: el excesivo celo en la maximización de beneficios para los accionistas ha sido señalado como uno de los factores causantes de la crisis financiera (Bowman et al, 2014), y este enfoque liberal del modelo bancario es percibido como un riesgo y una merma de atención hacia otros grupos de interés, incluidos los clientes o usuarios (Pérez-Ruiz y Rodríguez-del Bosque, 2012).

A continuación se realizará un mapeo basado en fuentes empíricas[1] de los principales impactos sociales y ambientales causados por el negocio comercial del sector bancario durante la última década, prestando especial atención al periodo de crisis y al entorno español.

2. Un mapeo de los riesgos sociales y ambientales actuales del negocio bancario.

2.1. Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento de las familias y de la pequeña y mediana empresa tiene un potencial efecto nocivo tanto a nivel económico como a nivel social a medio y largo plazo. El principal indicador de alarma del desencadenamiento de una futura crisis bancaria es el aumento del crédito doméstico privado (Babecký et al, 2012). El sobreendeudamiento es sinónimo de mayor riesgo sistémico asumido por la banca de un país, y una mayor vulnerabilidad ante las consecuencias de una potencial crisis.

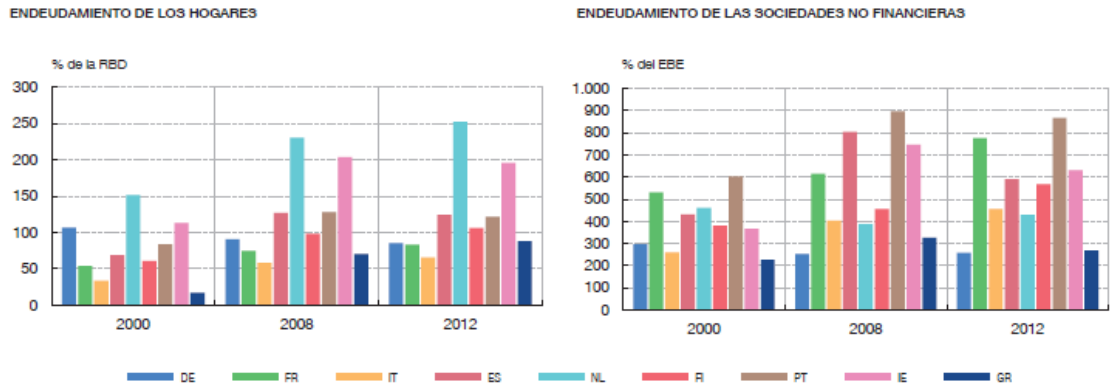
La responsabilidad de reducir el riesgo de los ahorradores implica que las entidades bancarias evalúen y gestionen correctamente el riesgo de los prestatarios y aseguren una utilización prudente del préstamo (Babecký et al, 2012). Ambas cuestiones son incompatibles con la generación de sobreendeudamiento entre la clientela de una entidad bancaria, y cuando esto se genera podría argumentarse que dicha entidad ha faltado a sus propias responsabilidades económicas y técnico-financieras, y por consiguiente a su propia responsabilidad social en base a las fuertes consecuencias sociales.

Desde el año 2006, diversas instituciones supervisoras alertaron del excesivo endeudamiento de los hogares y de las empresas no financieras en España, tanto desde una perspectiva histórica como en comparación con las economías del entorno (Banco de España, 2012 (a)). Dicha progresión puede observarse

[1] Se han revisado bases documentales de prensa, organizaciones sociales y organismos reguladores.

en la figura 1. No obstante, los bajos tipos de interés y por tanto de márgenes de intermediación, indujeron a la banca comercial a alcanzar sus objetivos de beneficio a través de una política extensiva de préstamo a familias y a empresas. Existe relación directa entre el aumento progresivo de beneficios de la banca en el periodo pre-crisis y el crecimiento del crédito durante esos años[2]. Por tanto, el análisis en perspectiva plantea el conflicto de interés vivido por todo el sector bancario comercial, y por cada entidad en particular, entre la maximización de resultados económicos a corto plazo, y el impacto social e incluso la propia asunción de riesgos económicos a largo plazo: un dilema clásico en el marco de la RSC.

Fig. 1. Comparativa de ratios de endeudamiento de hogares y empresas



Fuente: Banco de España, 2012 (a). Informe Anual, con datos de la Comisión Europea y el Banco Central Europeo.

2.2. Exclusión financiera

El acceso a los servicios financieros es identificado como un factor fundamental de cohesión social, junto con los servicios bancarios de base, la discriminación positiva de determinados colectivos (personas con pocos recursos, minorías étnicas, estudiantes, discapacitados, población rural, etc.), y el desarrollo del territorio, necesitado de flujo de financiación (De Serres y Roux, 2006). En España la contracción de la red de oficinas puede aumentar los niveles de exclusión financiera territorial[3]. El cierre de sucursales afecta a zonas ya doblemente golpeadas por el descenso brusco de su principal actividad económica, la construcción, y por la generación de bolsas de pobreza (Fernández Olit, 2012). El vínculo entre la exclusión financiera y la exclusión social, en constante aumento en España, facilita un círculo vicioso para la expansión de ambas. Las figuras 2 y 3 muestran el paulatino descenso en el número de sucursales bancarias en municipios españoles de más de mil habitantes desde 2009, acelerado a partir del 2011. Es en dicho año cuando se

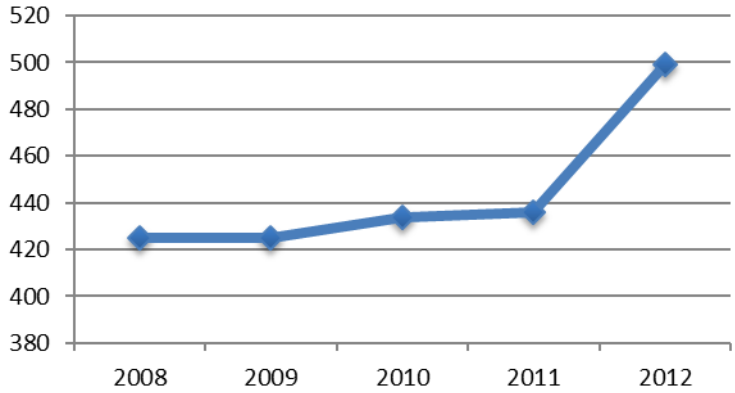
[2] Véase por ejemplo, "Los beneficios de los bancos españoles aumentaron un 41,2% hasta septiembre.El beneficio atribuido de las entidades ascendió a la cifra récord de 11.659 millones de euros, según ha informado hoy la Asociación Española de Banca (AEB) en rueda de prensa". El País, Economía, 27/11/2006. http://economia.elpais.com/economia/2006/11/27/actualidad/1164616375_850215.html

[3] El riesgo de exclusión financiera territorial queda definido como la suma de municipios españoles de más de 1.000 habitantes sin sucursal bancaria o con una única entidad financiera presente.

observa la aceleración del porcentaje de municipios sin sucursal bancaria en España (del 3,22% al 3,68% del total de municipios de más de mil habitantes). La preocupación social en España por este fenómeno va en aumento[4], habiendo suscitado incluso la intervención de la Defensora del Pueblo.

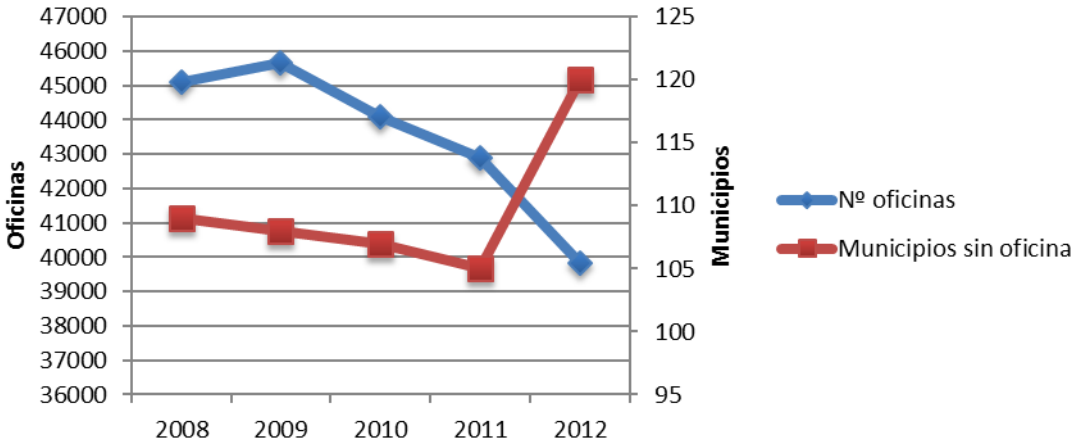
Las actuaciones bancarias en pro de la inclusión financiera incluyen: medidas directas, tipología de productos que integran esta visión, así como datos sobre la distribución de oficinas, sobre concesión de crédito según tipologías de clientes, etc.

Fig. 2. Municipios de más de mil habitantes en riesgo de exclusión financiera territorial



Fuente: González Díaz (2013). UNED y Universidad Jaume I.

Fig. 3. Evolución del número total de oficinas y del número de municipios de más de 1.000 habitantes sin sucursal bancaria en España (2008-2012).



Fuente: González Díaz (2013). UNED y Universidad Jaume I.

[4] Véase por ejemplo: "El cierre de sucursales deja a 20.000 gallegos en la exclusión financiera". La Voz de Galicia, Economía, 24/09/13 y "La exclusión financiera lleva siempre a la exclusión social" entrevista a Mª Luisa Cava de Llano, Defensora del Pueblo en funciones. El País, 26/02/2012

2.3. Desahucios

Muy relacionada con la exclusión financiera se encuentra la pérdida de la vivienda o del local de trabajo por impago de la deuda hipotecaria. Los desahucios se han convertido en un grave problema social cuyo impacto global a gran escala ha delatado graves deficiencias técnicas y financieras en la concesión de crédito pre-crisis de las entidades bancarias. La pérdida de la vivienda lleva a la exclusión social de muchas familias y la inclusión de estas personas en las listas de morosos les condena a la exclusión financiera (Defensor del Pueblo, 2012).

La crisis de las hipotecas *subprime* ha causado el desahucio de cuatro millones de familias en Estados Unidos, además de otros cuatro millones de hogares en proceso de estarlo (Dowell-Jones y Kinley, 2011). La diligencia bancaria pasa necesariamente por la adaptación de los productos vendidos a las necesidades y capacidades de los colectivos a atender, incluyendo la valoración de su grado de cultura financiera. Las hipotecas *subprime* se convirtieron además en un producto financiero altamente tóxico por la introducción de ingeniería financiera compleja con el objetivo de distribuir el riesgo de estas operaciones (Dowell-Jones y Kinley, 2011).

En España el seguimiento cuantitativo del número de levantamientos debidos a impago hipotecario se hace complejo por la falta de registro homogéneo y estructurado de este fenómeno; pero, según datos del Consejo General del Poder Judicial, se estima que entre 2008 y finales de 2012 se produjeron 362.776 desahucios (Colau y Alemany, 2013). En marzo del 2012 se aprobó el Real decreto ley de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, que incluye un Código de Buenas Prácticas Bancarias en el que se contemplan medidas excepcionales para la resolución de los impagos procedentes de personas por debajo del umbral de exclusión social. Dicho código es de adhesión voluntaria por parte de las entidades bancarias. Posteriormente se publicó la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, que reconoce expresamente el drama social que supone la pérdida de la vivienda habitual. Asimismo, la Comisión de Seguimiento del Código de Buenas Prácticas reconoce[5] un saldo dudoso de crédito a la adquisición de vivienda con garantía hipotecaria de hogares de 19.123 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, es decir, un 3,38% del total; con una morosidad aumentada desde el 0,72% en 2007 al 3,28% a mediados de 2012.

Así, la evaluación de impacto social de las entidades bancarias cabe actualizarse con indicadores de aplicación de buenas prácticas bancarias como la dación en pago, la renegociación de deudas, acceso al alquiler social, etc.

2.4. Desaparición de empresas y empleo: inclusión financiera de la pyme

Una de las funciones indisociables de la actividad bancaria debe ser el acompañamiento al desarrollo del tejido empresarial, que en su mayor parte está formado por pymes y ha de considerarse como responsabilidad social externa de la banca desde dos perspectivas:

[5] Primer informe trimestral. Correspondiente al periodo marzo – junio 2012.

(i) La composición de la cartera de crédito es definida por las entidades financieras. Dentro de los principios de la inclusión financiera está el promover el acceso a financiación por parte de la pyme, pero los criterios de maximización de la ratio rentabilidad/riesgo han promovido en muchos casos que las operaciones que se hayan favorecido hayan sido las de mayor envergadura y con grandes empresas, siguiendo la creencia "*too-big-to-fail*"[6]. Así, la banca tradicional ha discriminado negativamente a la pyme por asociarla con menor información y mayor riesgo, siendo el sector empresarial más afectado por los recortes de liquidez y la restricción del crédito, que han ayudado al cierre masivo de pymes y a la destrucción de empleo (Banco de España, 2012(b))[7]. El Banco Central Europeo recala con preocupación en este tema – por su gran efecto en la disminución de empleo - y cuestiona la idoneidad de los parámetros utilizados por la banca española para evaluar financieramente a las pymes (Banco de España, 2012(b))[8]. Por el contrario "el negocio bancario alternativo muestra la ventaja competitiva de estar muy próximo a la economía real, con una cartera crediticia […] directamente vinculada a proyectos y a empresas, que supone un menor riesgo que el que han asumido, con motivación especulativa, otras entidades de perfil tradicional" (Cabaleiro y Rodríguez, 2008).

(ii) En el apoyo crediticio prestado a la actividad económica, además de existir una discriminación negativa por tamaño, tampoco se ha considerado la cuestión de la sostenibilidad social y ambiental, derivando en un apoyo masivo a grandes proyectos, con mayores impactos sociales o ambientales no controlados. Ha de tenerse en cuenta que en Europa las pymes contribuyen en un 64% al impacto negativo total sobre el medio ambiente, porcentaje equivalente al de su contribución al empleo y la producción. No obstante, dicho impacto constituye la suma total de un sector para el cual el impacto ambiental individual por empresa es pequeño (Constantinos et al, 2010).

2.5. Productos 'tóxicos' y pérdida de ahorro de las familias.

Algunos estudios avalan una menor repercusión negativa directa de la crisis financiera en los hogares de menor renta y menor cultura financiera europeos

[6] Un ejemplo de esto es la excesiva exposición que la banca española ha generado en sus balances en relación con el crédito destinado al sector constructor e inmobiliario, incluso por parte de entidades de banca supuestamente social, como las cajas de ahorro, en cuyo ideario fundacional se encuentra el desarrollo local.

[7] El pico más negativo vivido por las pymes españolas se situó en el segundo semestre de 2009, cuando un 35% de las empresas encuestadas consideraba la falta de acceso a la financiación bancaria su principal problema y un 25% de ellas habían visto denegadas sus peticiones. Según la percepción de las pymes, la accesibilidad a la financiación bancaria se ha deteriorado aún más desde 2009, hecho consecuente con un descenso paulatino del volumen de crédito concedido en España, que por ejemplo disminuyó en un 13% entre julio de 2012 y julio de 2013. Los datos muestran una mejor situación comparativa tanto de las grandes empresas españolas como de las pymes europeas.

[8] Conclusiones del estudio realizado en conjunto por el BCE, el Fondo Monetario Internacional, la Comisión Europea, el Supervisor Bancario Europeo (EBA) y el Tesoro Español.

(Bucher-Koenen y Ziegelmeyer, 2011)[9]. Se basan en una menor exposición al riesgo financiero de este tipo de hogares, aunque advierten que a largo plazo las consecuencias sí pueden ser más negativas, pues ha aumentado su aversión a participar en los mercados financieros, lo que podría afectar incluso al nivel de recepción de pensiones futuras. Aun así, en el caso de Alemania apenas un 20% de los hogares reportan pérdidas patrimoniales por culpa de la crisis financiera, con una media de 2.560 € o un 3,6% de sus activos financieros brutos.

La situación en España se diferencia por dos motivos:

i. La gran mayoría de hogares españoles, y en particular aquellos con menores recursos y cultura financiera, materializan sus ahorros en forma de vivienda o propiedad inmobiliaria[10], activos que han perdido más de un tercio de su valor desde 2008.

ii. El escándalo de los productos financieros híbridos ha afectado masivamente a personas y familias con escasa cultura financiera, edad avanzada, y bajo perfil de riesgo: 6.212 millones de euros se colocaron en preferentes y deuda subordinada incumpliendo la normativa vigente, lo que llevará a expedientar a nueve de los trece grandes grupos bancarios españoles (Comisión de Seguimiento de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada, 2013)[11]. Las principales infracciones han consistido en "i) colocación de productos híbridos sin valorar la conveniencia, ii) incorrecta valoración de la conveniencia o idoneidad del producto para el cliente, iii) inadecuada gestión de conflictos de interés e iv) inadecuada información"; y son reconocidas como malas prácticas frecuentes del sector bancario.

2.6. Blanqueo de capitales

La utilización de diferentes servicios bancarios es una de las principales vías de blanqueo de capitales, por lo que las entidades de crédito figuran en el primer lugar de la lista de sujetos obligados por ley a aplicar las siguientes medidas de diligencia debida en todas aquellas circunstancias de riesgo: Identificación de sus clientes; conservación de documentos; comunicación de operaciones sospechosas; *reporting* sistemático; sistemas de control; y confidencialidad.

Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional consideran que el volumen de capitales blanqueados cada año oscila entre el 3% y el 5% del Producto Bruto Mundial, lo que se traduce en cuota de poder económico, institucional y político que gana el crimen organizado. La transferencia internacional de tal volumen de fondos puede desestabilizar un sector económico (como el inmobiliario, con el incremento injustificado del precio de los activos) o producir

[9] Téngase en cuenta que el enfoque de dicho estudio es la valoración de la pérdida de valor de los activos financieros de los hogares, y que el escenario analizado es europeo y no estrictamente español.

[10] De hecho, el 80% del ahorro familiar se destina a la inversión inmobiliaria (INVERCO, 2012), y según el Banco de España (2012), dichos activos han sido depreciados en un 34,4% desde el segundo trimestre de 2008, momento de comienzo del proceso de ajuste, hasta finales de 2012, con la perspectiva de que el precio de la vivienda continúe cayendo al menos dos años más.

[11] Según la configuración del sector bancario español en la fecha de referencia.

consecuencias económicas y sociales muy negativas en países con mercados pequeños y estructuras sociales vulnerables, como es el caso de muchos países en desarrollo (del Cid Gómez, 2009).

Pese a la existencia de iniciativas autorreguladoras del propio sector financiero, como el Grupo Wolfsberg, cabría valorar la exhaustividad y dirigencia con la que se aplican los sistemas de control del blanqueo de capitales en las diferentes entidades bancarias, ya que el interés que le conceden los altos directivos está disminuyendo, mientras que los costes asociados al cumplimiento de la regulación tienen tendencia al alza (KPMG, 2011).

2.7. Sector financiero y derechos humanos globales.

El impacto directo sobre los derechos humanos del sector bancario suele analizarse o evaluarse a través de sus actividades comerciales, esto es, a través de la financiación o concesión de crédito, especialmente para grandes proyectos (*project finance*), a través de la inversión institucional, o a través de la gestión de activos, que suponen la canalización de inversión hacia empresas que sí pueden estar involucradas en serias vulneraciones de los derechos humanos. Existen diversos compromisos y sistemas de evaluación de riesgos en derechos humanos que abordan esta actividad comercial, como los Principios de Ecuador o los Principios de Inversión Responsable de la ONU.

Pero existen fallos más profundas del sistema financiero que impiden prever efectos globales sobre los derechos humanos de la práctica bancaria y financiera, pese a la aplicación y suscripción de numerosos códigos y estándares[12]: Se ha constatado que el sistema financiero, con sus altos grados de complejidad e internacionalización, provoca crisis en ciclos de 5-7 años, con graves perjuicios en cuanto al retroceso de derechos económicos y sociales de amplios grupos de población, que generalmente ven aumentado su nivel ya alto de vulnerabilidad, y sin que muchas veces se puedan aplicar medidas eficaces siquiera a nivel de los estados (Dowell-Jones y Kinley, 2011). Se hace necesario avanzar en la reflexión sobre este punto, y en los impactos negativos que las finanzas globales, más allá de entidades concretas, están teniendo en términos de derechos humanos a nivel mundial. Así, las repercusiones sobre los derechos de las personas más pobres, derivadas de la crisis mundial y la contracción de la actividad económica, no han sido globalmente cuantificadas ni atribuidas al sector financiero como riesgo asociado a su actividad comercial. La aplicación del marco de Naciones Unidas “proteger, respetar y remediar” (Ruggie, 2011) en relación a los derechos humanos y la actividad de las empresas multinacionales, se hace compleja para esos impactos indirectos y la banca la rehúye.

Como ejemplo, la crisis de las hipotecas *subprime* vulneró los derechos humanos de personas con escasa cultura financiera a través de los siguientes factores: prácticas fraudulentas y abusivas (por ejemplo, la aplicación de tipos

[12] Téngase en cuenta que los 800 mayores firmantes de los Principios de Inversión Responsable de ONU, suman 22.000 billones de USD, pero además de realizar una declaración de intenciones relativamente inconsecuente, están condicionados por un mercado financiero global que supera el trillón de USD y que ha establecido unas reglas de juego con interconexiones sumamente complejas, altísima opacidad y aplicación de las teorías financieras neoliberales, de las que los 22.000 billones iniciales no pueden escapar.

de interés moderados en inicio, con aumento brusco a partir de un cierto momento del repago, con la consecuencia de que la cuota mensual superara los ingresos netos del prestatario); vulneración del derecho a réplica (que incluye la necesidad de haber recibido información comprensible, abierta y adecuada); del derecho de no discriminación (ya que las cláusulas abusivas han sido generalmente aplicadas a colectivos de género, raza, edad caracterizadas por ser relativamente más pobres); y por falta de derecho a remedio (por falta de cobertura por parte de la ley de las 'demandas' de gran parte de los afectados, y generalmente por carencia de recursos financieros para iniciar un proceso legal) (Dowell-Jones y Kinley, 2011).

2.8. Crisis alimentaria

Uno de los casos más directos de la relación entre las operaciones comerciales del sector financiero y la vulneración de los derechos humanos es la inversión en materias primas o *commodities*. Dicha inversión se realiza en gran parte de forma especulativa sobre valores futuros, es decir, opciones de compra de estas materias primas. El volumen de inversión de las entidades financieras en futuros sobre materias primas se ha acelerado: por ejemplo, entre 2003 y 2008 se ha multiplicado por doce.

Se ha confirmado que las operaciones realizadas por las entidades financieras afectan al establecimiento de los precios futuros de las materias primas, que dejan de estar sujetos a la oferta y demanda del mercado real (Henderson et al, 2012). Incluso se afirma que esta fijación de precios depende del propio comportamiento o decisión de las entidades financieras, siendo los aumentos de precios permanentes en el tiempo, sin evidencia de reversiones. Ha de recordarse que las materias primas son (i) el principal recurso económico de muchos países en desarrollo con altos niveles de pobreza; y (ii) alimentos como el arroz o el maíz, constituyen la base de la alimentación de gran parte de la población mundial, de los cuales dependen en mayor grado las personas más pobres.

Durante la crisis alimentaria de 2011, el Banco Mundial emitió un comunicado en el que reconocía que "el aumento del precio de los alimentos ha llevado a cerca de 44 millones de personas a la pobreza en los países en desarrollo desde junio pasado, mientras el costo de los alimentos continúa en ascenso y se aproxima a los niveles de 2008 […][13]", con el consiguiente aumento de las hambrunas y la malnutrición. Durante la crisis de 2008 se estimó que la cifra de personas con hambre aumentó en 115 millones (Sánchez Díez y Vivero Pol, 2011). Tras dichas crisis se aceleró la revisión de estándares e iniciativas destinados a corregir las malas prácticas de inversión en la agricultura, como las Normas de Desempeño de la Corporación Financiera Internacional (Banco Mundial) y su Política de Sostenibilidad Ambiental y Social que han de cumplir todos los firmantes de los Principios de Ecuador.

[13] Banco Mundial. Comunicado de prensa Nº:2011/333/PREM. WASHINGTON D.C., 15 de febrero de 2011. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/0,,contentMDK:22834036~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html

2.9. Conflictos armados y armas controvertidas.

Los conflictos armados y la inseguridad derivada de la proliferación de armamento (por ejemplo post conflicto bélico) en una sociedad, son situaciones en las que encontramos las mayores vulneraciones de los derechos humanos. El principal impacto del sector bancario en relación con los conflictos armados procede de la financiación y prestación de servicios bancarios a la industria armamentística. Aquí se incluyen la participación accionarial directa en dichas empresas, la gestión de fondos de inversión o similares con inversión en las mismas, la concesión de préstamos y crédito, la financiación de las exportaciones, y la gestión de bonos y pagarés (Setem, 2012).

La producción y uso de armas controvertidas continúa siendo una realidad. En concreto, las bombas de racimo son o han sido utilizadas en 37 países y territorios, incluyendo Afganistán, Irak, Siria, Sudán, y el Sahara Occidental. La utilización de las mismas ha sido reconocida por las fuerzas de seguridad de otros 18 países, incluyendo Arabia Saudí, Colombia, Francia, Holanda, Estados Unidos y el Reino Unido. En agosto de 2010 entró en vigor la Convención de Oslo de Bombas de Racimo, y en mayo de 2012, 111 países la habían firmado y 71 de ellos ratificado. Según el artículo 1(1)c queda prohibida la ayuda a la producción o desarrollo de las bombas de racimo, lo que incluye los servicios de financiación.

No obstante, la investigación de diversas organizaciones sociales (Roos et al, 2012) ha denunciado en 2012 que aún 43.000 millones de dólares seguían invertidos por parte del sector financiero público y privado para la financiación de productores de bombas de racimo. Pese a que la mayoría de la inversión en productores de bombas de racimo procede de países que no han firmado la convención, 27 entidades financieras de países firmantes continúan involucradas, 20 de ellas europeas.

2.10. Operaciones con deuda pública.

El endeudamiento público ha llegado a ser muy elevado en numerosos países de rentas medias y altas, hasta el punto de ser calificado como ‘irresponsable’ al implicar que la recaudación fiscal entre sus ciudadanos se destine principalmente al repago de dicha deuda, abandonando los servicios públicos y sociales, así como otros objetivos de desarrollo económico, social y ambiental internacionalmente comprometidos (Ellmers y Todoulos, 2013). Los financiadores de la deuda pública son tanto de entidad pública (por ejemplo, instituciones financieras internacionales), como privada (incluyendo al sector bancario privado como inversor directo, o como intermediario en la colocación de la deuda a terceros). Se pueden señalar algunas motivaciones para dichos financiadores: búsqueda de altas tasas de interés, escasez de otras oportunidades de inversión en épocas de limitado crecimiento, y despreocupación respecto al riesgo, puesto que se cuenta con el potencial rescate por parte de la ciudadanía en caso de dificultades de pago.

En este sentido, la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) lanzó en enero de 2012 los Principios sobre Promoción de Otorgamiento y Toma Responsables de Préstamos Soberanos, por la “necesidad de que los acreedores y deudores compartan la responsabilidad en

prevenir situaciones de deuda insostenibles". Se relaciona directamente el otorgamiento y la toma de préstamos soberanos responsables con la viabilidad de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, y aunque ésta es una cuestión largamente debatida en el caso de los países menos avanzados, se ha hecho extensiva a la financiación soberana de países desarrollados que en los últimos años han sufrido grandes mermas sociales como consecuencia de la búsqueda de financiación en mercados adversos.

El principio más directamente vinculado con el negocio de la banca comercial es el quinto, referente a la financiación de proyectos. Algunas agencias de calificación social tienen este impacto expresamente en cuenta para el sector financiero. Las entidades bancarias ofrecen también soporte a fondos que especulan tanto con deuda como con activos monetarios soberanos, lo que genera una influencia potencial sobre las decisiones políticas en contra de los intereses de los ciudadanos (Ellmers y Todoulos, 2013).

2.11. Impacto ambiental

El impacto ambiental directo de la operativa bancaria ha sido tradicionalmente considerado como bajo, incluso neutro, comparado con el sector industrial (de la Cuesta et al, 2006). Pero posteriormente se ha asumido su responsabilidad indirecta, responsabilidad sobre los proyectos financiados[14] que tienen en muchas ocasiones un importante impacto ambiental. Las operaciones del sector financiero y bancario, valoradas fundamentalmente bajo criterios de rentabilidad y riesgo, condicionan el tipo de economía y sistema productivo. Así, facilitarán que éstos sigan, por ejemplo, basados en el carbón y petróleo, o que asuman el cambio requerido para minimizar los efectos del principal problema ambiental actual: las emisiones de gases de efecto invernadero y el cambio climático.

El riesgo ambiental es también una cuestión a tenerse en cuenta en la valoración de la actividad crediticia: la inversión o el préstamo dirigidos hacia proyectos o empresas que generen daños ambientales están asumiendo el riesgo implícito de los potenciales protestas ciudadanas que podrían paralizar o impedir el proyecto, así como de sanciones o cierres derivados de avances legislativos en materia ambiental.

En esta línea diversas entidades financieras publicaron en junio de 2012, durante la Cumbre de la Tierra Río +20, la Declaración sobre el Capital Natural, con el objetivo de recalcar la importancia que tienen el medio ambiente y los servicios que éste proporciona, en la preservación de la existencia humana[15]. No obstante, se plantea también que la sostenibilidad y la lucha contra la pobreza ofrecen numerosas oportunidades de negocio para el sector financiero (productos de capital, préstamo, seguros, etc.), lo que ha generado críticas por parte del sector social[16] que considera que esta visión es excesivamente

[14] Como se constata por ejemplo en el lanzamiento y aceptación de los Principios de Ecuador.
[15] Esta declaración ha sido firmada por 44 entidades financieras, a fecha de 4 de septiembre de 2013: http://www.naturalcapitaldeclaration.org/category/signatories/
[16] Véase por ejemplo la valoración de Banktrack: http://www.banktrack.org/show/news/banktrack_position_on_the_natural_capital_declaration o de Global Justice Ecology Project: http://climate-connections.org/2012/06/30/will-natural-capital-accounting-hasten-ecological-collapse/

mercantilista, pudiendo implicar la privatización de los bienes naturales comunes. En todo caso, además de avances en materia de reporte y contabilidad ambiental, esta declaración plantea el desarrollo de metodologías para la evaluación de riesgos ambientales en: i) la inversión en renta fija o variable de empresas; ii) las políticas de crédito hacia sectores específicos; iii) la gestión y suscripción de seguros.

2.12. Cambio climático y reducción de la emisión de gases de efecto invernadero.

Se ha constituido en una de las grandes preocupaciones a nivel mundial, acuciante por su inmediatez, por la generación de cambios sobre todos los ecosistemas, y por supuesto sobre las actividades económicas y productivas. El sector bancario no suele copar la atención (puesta en la minería y la industria energética, el transporte, etc.), pero aporta o intermedia en la financiación del resto de sectores empresariales. Suya es la decisión de aprobar (o no) la financiación de proyectos productivos con gran volumen de emisión de CO2. A su vez, a través de la actividad aseguradora, muy interrelacionada con la actividad bancaria, se estaría asumiendo una buena parte de los riesgos del cambio climático.

Así, se han desarrollado diferentes herramientas de cálculo de emisiones para las empresas, que incluyen el cómputo por parte de la banca del vertido de gases generado a través del *project finance*. El protocolo más utilizado es el *Greenhouse Gas Protocol*[17], cuyo Alcance 3 (emisiones indirectas derivadas de otras fuentes como la compra de materiales, transporte, y del uso de los productos y servicios de la compañía), considera las 'emisiones financiadas' a través de la actividad de la banca.

Las 'emisiones financiadas' son atribuidas a cada banco o entidad financiadora en el porcentaje correspondiente a la suma de toda su financiación, tanto la inversión en capital como la prestación de crédito a través de cualquier tipo de transacciones. Así, se han desarrollado metodologías de cálculo de las 'emisiones financiadas' (Rainforest Action Network, 2012) El GHG Protocol exhorta a la banca a informar con respecto a las emisiones de inversiones:

Fig. 4. Fuentes de emisiones de alcance 3, categoría 15, GHG Protocol

Inversiones propias en capital de terceros	Obligatorio
Deuda prestada para usos conocidos	Obligatorio
'Project finance' financiado o patrocinado por el banco	Obligatorio
Deuda prestada para usos no conocidos	Opcional
Emisión y aseguramiento de deuda o capital	Opcional
Gestión de activos para terceros (clientes)	Opcional

[17] Desarrollado por el *World Resources Institute* y el *World Business Council for Sustainable Development* en colaboración con Naciones Unidas. http://www.ghgprotocol.org/

Servicios de asesoramiento financiero	Opcional
Otras inversiones y servicios financieros como fondos de pensiones y de jubilación, contratos de seguros, garantías de crédito, garantías financieras, aseguramiento del crédito a la exportación, seguros de impago de deuda.	Opcional

Fuente: Greenhouse Gas Protocol, *Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standard*, 2011.

3. Revisión de los sistemas de información sobre impactos sociales y ambientales del negocio bancario.

A continuación contrastemos las fortalezas y debilidades de los principales sistemas de información relacionados con la RSC externa de la banca. Se ha seleccionado al proyecto SPI Finance 2002[18], el suplemento para el sector financiero que propone GRI[19], y la definición de los principales impactos sociales y ambientales del negocio bancario propuesta por las agencias de calificación o *rating* en sostenibilidad, y en buena parte inspirada y trabajada conjuntamente con GRI (Fernández y de la Cuesta, 2014). Los resultados se resumen en la tabla 1.

Tabla 1. Fortalezas y debilidades de los sistemas de información AS.

Sistema de información	Impactos AS del mapeo recogidos	Fortalezas	Debilidades
SPI Finance 2002	Exclusión financiera; Desaparición masiva de empresas (pymes) y empleo; Productos tóxicos; Derechos humanos globales; Impacto ambiental	-Referente conceptual, específico sector financiero. -Clara segmentación de actividades comerciales bancarias (banca minorista, de inversión, gestión de activos.	-Nula adaptación a realidad AS (proyecto cerrado) - No referente para el *reporting* AS de empresas
Suplemento sector financiero GRI	Exclusión financiera; Desaparición masiva de empresas (pymes) y empleo; Productos tóxicos; Derechos humanos globales; Impacto ambiental; Cambio climático	-Información AS sincronizada con resultados financieros. -Principal referente del *reporting* AS para todo tipo de empresas.	- Poca adaptación a realidad AS (revisiones medio plazo) - Información no verificada por GRI - No valoración performance e impactos AS.
Agencias de rating en sostenibilidad	Sobreendeudamiento; Productos tóxicos;	-Moderada capacidad de adaptación a	-Información AS con desfase temporal.

[18] Social Performance Indicators for the Financial Industry, proyecto de definición de indicadores en sostenibilidad y RSC para la industria financiera, desarrollado entre 2000 y 2002, que culminó en la edición de uno de los primeros suplementos sectoriales de GRI.
[19] Global Reporting Initiative, Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad y Suplemento Sectorial para Servicios Financieros, en su versión G3.

	Exclusión financiera; Blanqueo capitales; Derechos humanos globales; Crisis alimentaria; Armamento; Operaciones deuda pública; Impacto ambiental; Cambio climático	realidad AS (revisiones anuales) -Valoración de la performance e impactos AS	-Información limitada a entidades cotizadas. -Utilidad dirigida a inversores

Fuente: Global Reporting Initiative, SPI Finance, y elaboración propia.

Se observa que las agencias de *rating* en sostenibilidad son las que contemplan un mayor rango de tipos de impactos AS, pese a haber construido sus sistemas de información en base a la estructura de GRI. Una posible razón para ello sería la mayor flexibilidad de estos sistemas de análisis para adaptarse a nuevos impactos AS. La 'cobertura' realizada por SPI Finance 2002 y GRI es similar, salvo en el caso del cambio climático, temática que ha cobrado creciente relevancia desde 2002.

Existen impactos infrarrepresentados: en particular el impacto social de los desahucios no es contemplado por ninguno de estos sistemas de información. Asimismo, el impacto social de las operaciones con deuda pública y el relativo a la inversión en alimentos y materias primas, son contemplados sólo por las agencias de *rating*. Al tratarse de impactos indirectos (derivados de operaciones comerciales) con recientes marcos de actuación socialmente responsable podría inferirse que aún no han trascendido al más institucional y lento de los sistemas de información (GRI).

Podemos denominar '**lagunas de información'** a los impactos sociales y ambientales que aún no han sido implementados dentro de los sistemas de información de sostenibilidad. Se estima que existen dos motivos principales para ello: reciente constatación de su trascendencia (a raíz de reacciones sociales o mediáticas) y/o falta de uso en las políticas de inversión socialmente responsable. Entre ellas destacan las recogidas en la tabla 2.

Tabla 2. Principales 'lagunas de información' de los sistemas de información AS especializados en el sector bancario

Competencia de los empleados para implementar las políticas y procedimientos medioambientales, sociales y de DDHH aplicados a las líneas de negocio
Política general de la entidad y medidas ante el impago hipotecario y la ejecución de desahucios
Porcentaje de la cartera para las líneas de negocio según la región, la dimensión (explicitando al menos para: microempresas y PYMEs) y el sector de actividad
Valor monetario de los productos y servicios diseñados para proporcionar un beneficio social específico para cada línea de negocio, desglosado según su propósito (incluyendo exclusión financiera)
Cobertura y frecuencia de auditorías para evaluar la implementación de las políticas medioambientales, sociales y de DDHH, y los procedimientos de evaluación de riesgos

Porcentaje y número de compañías dentro de la 'cartera' de la entidad con las que la organización informante ha interactuado en temas medioambientales, sociales y de DDHH
Política(s) de voto en asuntos medioambientales, sociales o de DDHH en participaciones sobre las cuales la organización informante posee derecho de voto o recomendación de voto
Cómputo de 'emisiones financiadas' de gases de efecto invernadero (GHG) derivadas del préstamo empresarial general, *project finance*, y aseguramiento de deuda
Cómputo de 'impactos financiados' sobre los ecosistemas y recursos acuíferos derivados del préstamo empresarial general, *project finance*, y aseguramiento de deuda
Política y grado de exposición del banco frente a la deuda de países pobres o en proceso de empobrecimiento, incluida la circunstancia de impago
Política del banco frente a la inversión (propia y de terceros mediante gestión de activos) en materias primas y alimentos
Política frente a la financiación o inversión de la entidad (propia y de terceros mediante gestión de activos) en armamento general y controvertido
Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos

Fuente: Global Reporting Initiative, SPI Finance, y elaboración propia.

Teniendo en cuenta tanto el mapeo de impactos sociales y ambientales realizado en el epígrafe 2, como la capacidad de cobertura de los diferentes sistemas de información AS del sector financiero (Fernández y de la Cuesta 2014), se ha definido un modelo revisado y actualizado (teniendo en cuenta el reciente cambio de paradigma que se ha producido durante la crisis en relación a determinadas actuaciones bancarias), que permita medir la responsabilidad social de las entidades bancarias en su ámbito de negocio, es decir, su responsabilidad externa o comercial. El desarrollo en detalle de esta propuesta puede consultarse en Fernández y de la Cuesta (2014)[20]. Dicho modelo ha constituido la referencia para la medición empírica del impacto social y ambiental de la banca europea, a través de la información proporcionada por las agencias de *rating* en sostenibilidad, que se desarrolla en el epígrafe 4.

4. Evaluación de impactos sociales y ambientales de la banca europea.

Se ha elegido un análisis histórico para el periodo 2006-2010, por dos razones: el estudio evolutivo desde un escenario boyante pre-crisis a un escenario de crisis madura en el sector financiero europeo, y la disponibilidad de datos homogéneos y sistematizados para el sector, procedentes de fuentes de reconocido prestigio. Se han seleccionado la base de datos histórica (años

[20] Por cuestiones de espacio, y dado que es un resultado recientemente publicado, se remite a su consulta en la revista *Estudios de Economía Aplicada*.

2006-2009) de la agencia de calificación social EIRIS[21] y la base de datos (años 2006-2010) de ASSET4 – Thomson Reuters[22].

En este punto encontramos la necesidad de contrastar qué cobertura del modelo teórico propuesto se puede lograr con las bases de datos elegidas. Ha de tenerse en cuenta que estas bases de datos han sido básicamente desarrolladas para su aplicación en los mercados de inversión. Por tanto, el ajuste entre los indicadores teóricamente propuestos desde la perspectiva de la investigación social y aquellos desarrollados a demanda de los inversores que integran criterios ASG en sus inversiones, no es necesariamente perfecto. La cobertura máxima conjunta de ambas herramientas es de un 50%. Se estima que por separado cada una de estas herramientas nos permite medir un 34,38% del modelo de referencia (Fernández y de la Cuesta 2014).

Fernández y de la Cuesta (2014) desarrollan en detalle la metodología y resultados generales (*rankings*) del análisis realizado sobre 50 bancos europeos cotizados[23]. Destacaremos aquí los hallazgos más relevantes, que enmarcan el análisis comparado (*entidades líderes-entidades rezagadas*) que es el objeto de esta comunicación:

El índice creado con información de EIRIS difiere mucho del creado bajo el sistema de evaluación de ASSET 4, lo que se explica porque i) el primero cubre un espectro más amplio de impactos sociales y ambientales, mientras que el segundo se centra en los consumidores y el producto o servicios; y ii) los indicadores que contiene el sistema EIRIS tienen un gran componente de evaluación del riesgo potencial, mientras que los incluidos en el de ASSET 4 priman la evaluación de la gestión de los riesgos. Así, el factor tamaño de los bancos determina su comportamiento en base al primer índice (EIRIS), ya que la gran banca asume mayores riesgos en términos de derechos humanos, países en desarrollo y particularmente en la sostenibilidad de grandes proyectos (*project finance*). Sin embargo el tratamiento de los impactos relacionados con los consumidores así como de la gestión general de riesgos, se muestra indiferente del tamaño del banco, no existiendo correlación entre este factor y la calificación obtenida en el modelo. Ha de tenerse en cuenta que los consumidores constituyen un grupo clásico para la gestión de la banca (Pérez-Ruiz y Rodríguez-del Bosque, 2012).

Respecto a la evolución histórica se ha observado un empeoramiento sostenido de las calificaciones medias basadas en el sistema EIRIS entre los años 2006 y 2008, y una ligera recuperación en 2009 que puede corresponder al inicio de un nuevo ciclo, tras la purga de comportamientos irresponsables que implicó el estallido de la crisis (Bowman et al, 2014) En el caso del índice basado en ASSET4, la calificación media aumenta sustancialmente entre 2006 y 2009, pero desciende bruscamente en 2010, en buena parte asociada a una multiplicación de las controversias relacionadas con los consumidores (0 bancos afectados en 2006, 9 en 2009, y 23 en 2010), que requieren un cierto margen temporal para ser gestionadas y sancionadas por los reguladores.

[21] http://www.eiris.org/
[22] http://thomsonreuters.com/esg-research-data/
[23] Al igual que en la nota 20, para más información se insta a consultar las tablas 6 y 7 del mencionado artículo.

Vemos mayor estabilidad en la posición de las empresas con el análisis EIRIS que con el de ASSET4: De las 10 empresas con menor puntuación, vemos que todas ellas han estado al menos durante tres ejercicios entre las 15 empresas con peor resultado, y entre la mitad inferior durante todo el periodo analizado.

4.1. Análisis comparado entre tipologías de banca.

A raíz de las evidencias que relacionan tamaño y comportamiento en RSC externa, resulta relevante realizar un análisis por paneles de empresas según su posición en el índice. Para ello, se han elegido dos paneles de bancos: las diez entidades con mejor calificación en el índice en base a EIRIS de 2009 (líderes), y las diez entidades con peor calificación (rezagadas). El resumen de la información analizada se muestra en la tabla 3. Para la caracterización de ambas muestras se han seleccionado varias variables financieras, expresadas como ratio en relación al volumen de activos totales, que caracterizan el tipo de actividad y la orientación del banco:

i. Tamaño, medido como activos totales en balance.

ii. Número de empleados y de sucursales: indicadores de la orientación al mercado minorista, a la prestación de servicios a particulares, así como de inclusión financiera territorial.

iii. Volumen de préstamos a clientes: indicador del porcentaje de activos dedicados al crédito, servicio de base de la intermediación bancaria.

iv. Volumen de depósitos de clientes: indicador del porcentaje de pasivo que procede igualmente de un servicio de base en la intermediación bancaria, y no de endeudamiento con otros bancos, etc.

v. Ganancias netas por intereses y por comisiones: representativas del margen operativo que las entidades obtienen de sus servicios y productos, aunque no exclusivamente de los servicios de base en la intermediación bancaria (ahorro y préstamo).

Destaca la gran diferencia entre el tamaño promedio de la muestra de entidades rezagadas, equivalente a la gran banca (activos superiores a un billón de euros) y el tamaño medio de las entidades líderes (<190.000 millones de euros) que dentro de la muestra estudiada pueden definirse como bancos pequeños. Entre las diez entidades líderes, sólo una llega a tener tamaño medio, mientras que entre el grupo de rezagadas hay mayor diversidad, con dos entidades muy pequeñas, tres entidades medianas y cinco grandes bancos. También es representativo el análisis de la especialidad de la entidad[24], pues la muestra de entidades líderes se compone de banca comercial y banca cooperativa[25], mientras que el 40% de las entidades rezagadas se definen como banca de inversión o holdings bancarios (el resto son clasificadas como banca comercial, pero ninguna de ellas es banca cooperativa).

[24] La muestra se depuró eliminando aquellas entidades de servicios financieros y banca de inversión que EIRIS no clasifica en su categoría de bancos.
[25] Según clasificación de la base de información financiera Bankscope.

Las entidades rezagadas tienen como promedio un 40% menos de empleados que las líderes, en relación al volumen de activos que manejan. Esto es significativo del manejo de cuentas de clientes de mayor tamaño o, lo que es lo mismo, de una menor intensidad de trabajo en el mercado minorista o de base (particulares y pymes).

Tabla 3. Comparativa entre paneles: entidades líderes vs entidades rezagadas

Nº veces entre 15 líderes desde 2006		Entidad	Índice 2009	Especialidad**	tamaño activos totales	Ponderación en % sobre activos totales empleados	sucursales	Préstamos clientes	depósitos clientes	ganancias netas por intereses	ganancias por comisiones
2	1º	Banca Monte dei Paschi di Siena	71	banca comercial	240.702	0,131	0,013	60,91%	28,94%	1,60%	0,75%
4	2º	Allied Irish Banks	69	banca comercial	136.651	0,106	0,003	60,40%	44,40%	0,99%	0,34%
4	3º	Deutsche Postbank	69	banca comercial	191.982	0,103	0,024	56,73%	69,86%	1,52%	0,65%
2	4º	Banco Popolare	68	banca cooperativa	134.127	0,144	0,015	69,63%	34,74%	1,54%	0,95%
2	5º	Banco Espanol de Credito	67	banca comercial	108.818	0,079	0,016	63,59%	47,09%	1,39%	0,50%
4	6º	Banco Sabadell	67	banca comercial	161.547	0,066	0,009	46,38%	32,70%	0,95%	0,36%
4	7º	Bankinter	67	banca comercial	59.491	0,073	0,006	76,29%	33,62%	0,94%	0,33%
4	8º	Banca Popolare di Milano	66	banca cooperativa	51.931	0,165	0,015	68,72%	41,21%	1,68%	1,01%
3	9º	Unione di Banche Italiane	66	banca cooperativa	129.800	0,149	0,014	76,80%	79,21%	1,63%	0,92%
2	10º	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	66	banca comercial	637.784	0,172	0,012	55,18%	44,24%	2,06%	0,73%
				mínimo	51.931	0,066	0,003	46,38%	28,94%	0,94%	0,33%
				máximo	637.784	0,172	0,024	76,80%	79,21%	2,06%	1,01%
				promedio	185.283	0,119	0,013	63,46%	45,60%	1,43%	0,65%
				mediana	135.389	0,119	0,014	62,25%	42,72%	1,53%	0,69%

Nº veces entre 15	rezagados	2009	Especialidad**	tamaño activos	ponderación en % sobre activos totales empleados	sucursales	préstamos	depósitos	ganancias	ganancias

rezagados desde 2006					totales				clientes	netas por intereses	por comisiones
3	40º	Mediobanca	55	banca de inversión	75.392	0,035	0,003	53,18%	19,27%	1,66%	0,58%
3	41º	Lloyds Banking Group	54	bank Holding & Holding Companies	1.243.493	0,083	0,002	45,49%	33,29%	1,02%	0,29%
3	42º	Deutsche Bank	51	banca comercial	2.164.103	0,047	0,001	19,06%	27,81%	0,81%	0,53%
3	43º	The Royal Bank of Scotland Group	51	bank Holding & Holding Companies	1.930.643	0,076	0,002	26,71%	26,05%	0,66%	0,26%
4	45º	Banco Espirito Santo	51	banca comercial	80.237	0,123	0,010	61,12%	42,30%	1,68%	0,94%
4	44º	Credit Suisse Group	51	banca de inversión	769.393	0,065	-	25,25%	33,91%	0,70%	1,19%
4	46º	Commerzbank*	50	banca comercial	844.103	0,075	0,001	39,07%	29,26%	0,85%	0,45%
3	47º	Nordea	48	banca comercial	625.800	0,053	0,002	53,88%	30,38%	0,87%	0,38%
4	48º	Banco Santander	39	banca comercial	1.269.628	0,152	0,012	57,52%	49,82%	2,43%	0,82%
4	49º	BNP Paribas	36	banca comercial	1.965.283	0,021	0,003	33,81%	26,62%	1,24%	0,43%
				mínimo	75.392	0,021	0,001	19,06%	19,27%	0,66%	0,26%
				máximo	2.164.103	0,152	0,012	61,12%	49,82%	2,43%	1,19%
				promedio	1.096.808	0,073	0,004	41,51%	31,87%	1,19%	0,59%
				mediana	1.043.798	0,070	0,002	42,28%	29,82%	0,95%	0,49%

*datos de 2009

**Clasificación otorgada por la base de datos Bankscope o definida como principal por la entidad en sus informes anuales u otra información corporativa.

Datos en miles de euros.
Fuente: elaboración propia con información de EIRIS, Bankscope y cuentas anuales de las entidades.

La cobertura media a través de sucursal del grupo de rezagados es la tercera parte de la de los líderes, es decir, con un nivel de activos similar, las entidades líderes multiplicarían por tres el número de sucursales de una entidad rezagada. Como promedio, a cada sucursal del grupo líder en gestión de riesgos sociales y ambientales le corresponden 79,2 millones de activos, mientras que las sucursales del grupo rezagado gestionan de media 246 millones de activos. La conclusión es similar que en el caso de los empleados (menor intensidad minorista), a la vez que se puede hablar de que el grupo rezagado demuestra menor esfuerzo, o en algunos casos mero desinterés, en relación a la inclusión financiera territorial.

Los préstamos a clientes suponen una media de más del 63% de los activos de la banca líder, frente al 41,5% del grupo rezagado en sostenibilidad. Del mismo modo, los depósitos de clientes tienen una menor relevancia en la estructura del balance de las entidades rezagadas (un promedio de menos del 32% sobre activos totales) que en los bancos líderes (promedio de 45,6%). Así encontramos nuevas evidencias de la mayor cercanía al negocio de base de intermediación bancaria por parte de los bancos que destacan a su vez por una mayor responsabilidad social comercial. Cabe reflexionar sobre dos factores: Por un lado, parece razonable que las entidades más pequeñas, menos internacionalizadas y diversificadas, y con un claro enfoque al mercado minorista, afronten menores riesgos relativos a los derechos humanos y al medio ambiente, por ejemplo, ya que su participación en actividades de *project finance* suele ser menor. Por otro lado sus riesgos locales, como la exclusión financiera o los relacionados con el cliente, también pueden ser mejor gestionados por tratarse de un entorno más acotado, que se conoce mejor.

El análisis de las ganancias debidas al tipo de interés diferencial, así como a las comisiones cobradas, no permite extraer conclusiones significativas. Ambos promedios, ponderados por el volumen de activos, son más altos para el grupo de líderes que para los rezagados. Puede explicarse por una mayor relevancia de ambos factores en la estructura de ingresos y beneficios de los bancos pequeños (Carbó y Rodríguez, 2014). La diversificación del negocio de las entidades grandes, a la vez que multiplica los riesgos sociales y ambientales (creación de grandes grupos empresariales, emisión y tenencia de derivados con estructura opaca, etc.), amplía las fuentes de ingresos. Se observa también que es una variable altamente dependiente del mercado en el que se desempeñan las entidades. Por ejemplo, las entidades italianas incluidas en los paneles muestran una ratio de ingresos por intereses y, especialmente, por comisiones, generalizadamente alta. Esto es congruente con los datos comparativos del sector en el marco europeo, según los cuales el sector bancario de países con fuerte presencia de banca mediana[26], como Italia y España, muestran mayores ingresos por intereses que países donde predomina la gran banca: Francia o Reino Unido (Carbó y Rodríguez, 2014).

[26] Correspondiente a las entidades clasificadas como ‘pequeñas’ dentro de nuestra muestra de entidades cotizadas.

5. Conclusiones.

La definición de la responsabilidad social comercial o externa del sector financiero y bancario, siendo el origen de los mayores impactos ambientales y sociales, ha quedado desenfocada durante la última década - incluido en el análisis académico - a favor de otros ámbitos de estudio más nítidamente definidos, como el gobierno corporativo. La información relativa a la RS comercial o externa derivada de los bancos (y basada principalmente en el estándar *Global Reporting Initiative),* así como la que recogen las agencias de sostenibilidad resulta excesivamente general y rígida ante los rápidos cambios en el entorno de la RSC del sector bancario. Así, las herramientas de evaluación consultadas ofrecen una cobertura limitada de los riesgos e impactos sociales y ambientales detectados en el ámbito de la actividad comercial de la banca durante el periodo de generación y desarrollo de la crisis financiera. El impacto social y ambiental de la banca, indirecto por producirse a través de la financiación de terceros, resulta de incuestionable relevancia teniendo en cuenta que desde el sector financiero se decide si se financia o no la sostenibilidad en otros sectores. Sin embargo este hecho no queda completamente patente entre la información recogida por las agencias de calificación social.

El mapeo empírico de las temáticas sociales y ambientales que han cobrado más relevancia durante el periodo de crisis económica y financiera que comienza a finales de 2007, ha definido determinados riesgos e impactos que se muestran infrarrepresentados en los modelos de evaluación en RSC del sector bancario como el sobreendeudamiento, los desahucios, o las restricciones de crédito a la pyme.

Parece definirse una dualidad dentro del sector bancario europeo: entidades de envergadura menor, con orientación principal a los servicios básicos de ahorro y préstamo del mercado minorista, vinculadas con el territorio, y que consiguen realizar avances en términos de responsabilidad social comercial, principalmente por la menor asunción de riesgos; y entidades grandes, con un cierto desarrollo de políticas y sistemas de gestión de sostenibilidad, una avanzada gestión de la calidad y las relaciones con los clientes, pero que enfrentan riesgos ambientales y sociales excesivos para permitirles un buen comportamiento y evolución en términos de responsabilidad social comercial. Actualmente, con los sectores tradicionales de banca social (cajas de ahorro y cooperativas de crédito) en desaparición o cuestionamiento, resulta de especial relevancia redefinir qué es banca socialmente responsable en el ámbito de negocio del sector, yendo más allá de los dos argumentos - ideológicos y predominantes - por los que se está ‘exigiendo’ la desaparición de la banca social en España y en Europa: fallos de gobierno corporativo en la banca pública o semi-pública, e ineficiencia de la banca mediana y pequeña.

6. Bibliografía.

Argandoña, A. (2009): "¿Puede la responsabilidad social corporativa ayudar a entender la crisis financiera?" IESE Business School, Universidad de Navarra. Documento de Investigación DI-790 Marzo, 2009

Babecký J., Havránek T., Matějů J., Rusnák M., Šmídková K., y Vašíček B. (2012): "Banking, debt, and currency crises early warning indicators for developed countries". *European Central Bank Working Paper Series* nº1485, octubre 2012.

Banco de España (2012) (a): *Informe Anual* 2011.

Banco de España (2012) (b): "Encuesta del BCE sobre el acceso de las pymes a la financiación". *Boletín económico*, abril 2012. Pp. 73-80.

Banco Mundial (2011): Comunicado de prensa Nº:2011/333/PREM. Washington D.C., 15 de febrero de 2011. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/0,,contentMDK:22834036~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html

Boletín Oficial del Estado (2010): Ley 10/2010, de 28 de Abril, de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo. Núm. 103, 29 de abril de 2010, Sec. I. Pág. 37458

Boletín Oficial del Estado (2013): Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Núm. 116. Miércoles 15 de mayo de 2013 Sec. I. Pág. 36373.

Bowman, Andrew et al.(2004): *The End of the Experiment?* Publicado por Manchester University Press. Mayo, 2014.

Bucher-Koenen T. y Ziegelmeyer M. (2011): "Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities, and the Financial Crisis". *European Central Bank Working Paper Series* nº1299, febrero 2011.

Cabaleiro Casal, M.J. y Rodríguez Parada, S. (2008): "Sociedades cooperativas de banca alternativa". *REVESCO* nº 95, Segundo Cuatrimestre 2008 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco.

Carbó Valverde, S. y Rodríguez Fernández, F. (2014): "El sector bancario español: una comparación con sus homólogos europeos", Cuadernos de Información Económica, nº 238: 15-26.

Cid Gómez, Juan Miguel del (2009): "La prevención del blanqueo de capitales: una aproximación en el contexto de la UE". *ARI* Nº 103/2009. Fecha: 25/06/2009. Real Instituto Elcano.

Colau, A. y Alemany, A. (2013): *2007 – 2012: Retrospectiva sobre Desahucios y Ejecuciones Hipotecarias en España, Estadísticas Oficiales e Indicadores*. Enero 2013. Plataforma de Afectados por la Hipoteca.

Comisión de Seguimiento de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada (2013): *Informe sobre la comercialización de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada* (Real Decreto-Ley 6/2013, de 22 de Marzo). 17 de mayo de 2013.

Comisión de control del seguimiento del Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual (2012): *Primer informe trimestral.* *http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2012/121123_Informe_Comision_Seguimiento_Codigo_buenas_practicas.pdf*

Constantinos, C; Sørensen, S.; Larsen, P.; Alexopoulou, S. et al. (2010): *SMEs and the environment in the European Union*, PLANET SA y Danish Technological Institute, publicado por la Comisión Europea, DG Empresa e Industria.

Cuesta, M. de la; Muñoz-Torres M.J.; Fernández-Izquierdo, M.A. (2006): "Analysis of Social Performance in the Spanish Financial Industry Through Public Data. A Proposal". *Journal of Business Ethics* 69:289–304, 2006.

De Serres, A. y Roux, M. (2006): "Les stratégies de responsabilité sociale dans les banques: comment contribuer à renforcer la cohèsion sociale à travers les activités de la finance". *Gestion*; volumen 31, nº 2; Verano 2006; pp. 101 y ss.

Defensor del Pueblo (2012): *Crisis económica y deudores hipotecarios: actuaciones y propuestas del Defensor del Pueblo*.

Dowell-Jones, M. y Kinley D. (2011*): "The Monster Under the Bed: Financial Services and the Ruggie Framework. The UN Guiding Principles on Business and Human Rights: Foundations and Implementation"*, R. Mares (ed), Brill: The Netherlands, pp. 193-216, 2012.

Ellmers, B. y Todoulos, K: *The UNCTAD principles on promoting responsible sovereign lending and borrowing*, Eurodad (the European Network on Debt and Development), Mayo 2013.

Fernández Olit, B. (2012): "Financial inclusion in Spain: a comparative study among Banks, Savings Banks and Cooperative Banks". *Perspectives* nº 65. European Savings Banks Group. Octubre 2012.

Fernández Olit, B.; y Cuesta (de la), M. (2014): "Evaluación de impactos ambientales y sociales del negocio de banca comercial en Europa durante el periodo 2006-2010" en Estudios de Economía Aplicada, vol. 32-2: 567-592, 2014.

Global Reporting Initiative (2011): *Sustainability Reporting Guidelines & Financial Services Sector Supplement*. Version 3.0/FSSS Final Version.

González Díaz, José Antonio (2013): *Reajuste del Sistema Financiero y Exclusión Financiera Territorial*. Trabajo Fin de Master del Máster en Sostenibilidad y RSC, UNED y Universitat Jaume I.

Henderson, B.; Pearson, N.; Wang, L. (2012): "New Evidence on the Financialization of Commodity Markets". Noviembre 2012. *Social Science Research Network* http://ssrn.com/abstract=1990828

KPMG (2011): *Estudio Global sobre Blanqueo de Capitales 2011. Medidas y prácticas adoptadas por la banca en todo el mundo*. www.kpmg.es

Pérez-Ruiz A. y Rodríguez-del Bosque, I. (2012): "La imagen de responsabilidad social corporativa en un contexto de crisis económica: El caso del sector financiero en España". *Universia Business Review*, Primer trimestre 2012, ISSN: 1698-5117.

Prior F. y Argandoña A. (2009): “Best Practices in Credit Accessibility and Corporate Social Responsibility in Financial Institutions”. *Journal of Business Ethics,* 87: 251–265, 2009.

Rainforest Action Network y Banktrack (2012): *Bankrolling Climate Disruption: The Impacts of the Banking Sector’s Financed Emissions*. Octubre 2012.

Roos, B. et al (2012): *Worldwide Investments in Cluster Munitions: A shared responsibility*, IKV Pax Christi y FairFin. Utrech, junio 2012.

Ruggie, J. (2011): *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar". Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas, John Ruggie*. Consejo de Derechos Humanos de la Asamblea General de Naciones Unidas. 21 de marzo de 2011.

Sánchez Díez, A. y Vivero Pol, J. L. (2011): “La alimentación y la seguridad alimentaria mundial”. Capítulo 5 de *La Economía Mundial en Transformación*. García de la Cruz, J. M., Durán Romero, G. & Sánchez Díaz, A. (coords.). Ed. Paraninfo.

Schmid-Schönbein, O.; Braunschweig, A. y Oetterli, G. (2002): *SPI-Finance 2002. Social Performance Indicators for the Financial Industry.* The Project group “SPI-Finance 2002” y E2 Management Consulting Inc., Zürich. Diciembre 2002. www.spifinance.com y www.e2mc.com

Setem (2012*): Inversiones que son la bomba. Negocios de la banca con empresas españolas de armamento*. Setem y Centro Delàs de estudios por la Paz (Justícia i Pau), 2012. www.bancalimpia.com

Torrero Mañas, A. (2009): “El futuro del Sistema Financiero español” en *El futuro de la economía española*, pp.193-202. Mediterráneo Económico, Colección de Estudios Socioeconómicos. CAJAMAR Caja Rural, Almería, Diciembre 2009.

UNCTAD (2012): *Principios sobre Promoción de Otorgamiento y Toma Responsables de Préstamos Soberanos*, enero 2012. Naciones Unidas.

World Resources Institute y World Business Council for Sustainable Development (2011): *Greenhouse Gas Protocol, Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standard.*

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

: Beneficios fiscales al empleo: Transición de la economía del lucro a la economía social y solidaria.

Joaquín Romano Velasco y Emilio Pérez Chinarro

Universidad de Valladolid

BENEFICIOS FISCALES AL EMPLEO: TRANSICIÓN DE LA ECONOMÍA DEL LUCRO A LAECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.

Joaquín Romano Velasco. romano@eco.uva.es
Emilio Pérez Chinarro. emilio@eco.uva.es
Universidad de Valladolid.

Resumen

Enfrentando la cuestión de fondo que suscita el controvertido término “beneficio fiscal” particularmente en su aplicación al empleo, nos planteamos en esta Comunicación, revelar la medida en que los beneficios fiscales instrumentados como incentivo al empleo en España responden a un interés del sector público en salvaguardar la dignidad del empleo, o por el contrario en preservar la economía de mercado. Desde la noción más elemental de dignidad laboral, advertimos las escasas oportunidades que ofrecen los sistemas fiscales hegemónicos, en los que se diseñan los beneficios fiscales, lo cual lleva a justificar las reacciones de movimientos alternativos que en el orden fiscal dan sentido social y solidario a la desobediencia fiscal.

Clasificación JEL: D63, H25, H32, J23, J38, J54.

Palabras claves: Beneficios fiscales, desobediencia fiscal, Estado del Bienestar, empleo digno,

1.-Introducción

Los denominados gastos fiscales han recibido una creciente atención en la literatura económica desde que Surrey introdujera al estudio de los “Incentivos fiscales como un dispositivo para la aplicación de la política del Gobierno”, en uno de los trabajos pioneros que contemplara este instrumento desde una comparación con el gasto gubernamental directo (Surrey,1970). Su análisis, ya desde sus orígenes, también en el caso español (Albiñana García-Quintana, 1981), ha seguido un enfoque muy marcado por esa comparación inicial entre incentivos directos versus indirectos, facilitando argumentos en uno u otro sentido a cerca de la eficacia de unos u otros instrumentos para la consecución de determinados objetivos públicos.

La noción formal de beneficio fiscal en materia de empleo ha sido genéricamente reconocida o definida bajo los mismos criterios y justificaciones utilizados para otras materias, como la educación, la sanidad, el transporte y tantas otras en las que en algún momento o lugar el sector público ha asumido competencias, y se ha planteado su instrumentación fiscal. Por ello, inicialmente son de aplicación esas pioneras formulaciones de Surrey (1970, 1973,1985), y sus revisiones por la OCDE(1984), que difunde este concepto, justificando en que al tratarse de ingresos dejados de percibir por el sector público, presentan una gran similitud a los gastos públicos. Además, el hecho de que representen una minoración de la deuda tributaria para el contribuyente ha llevado a su asimilación con un beneficio fiscal o tributario, facilitando la equiparación de los términos gatos fiscal a beneficio fiscal.

Una cuestión preliminar sobre la que queremos llamar la atención en esta comunicación es el carácter esencialmente instrumental que se le concede a los gastos fiscales. Observamos con preocupación este interés suscitado por las herramientas, y su instrumentación económica y jurídica en un enfoque “aparentemente” técnico, científico y descargado de juicios de valor, dado que esta aptitud de la investigación académica aliena toda reflexión de referencia holística a cerca de su significación en términos de valores sociales. Con el efecto, entre otros, de eludir, y en cierto modo negar, la discusión de los principios o valores morales de las doctrinas económicas que plantean la aplicación de estos instrumentos de intervención pública, lo cual conduce a la paradoja de asistir a un debate que cierra el propio debate, o cuando menos ese necesario debate previo a cerca de la vinculación de este específico instrumento a los propios valores que incorpore el sistema económico en la sociedad.

En su condición de herramientas de intervención pública, los gastos fiscales pueden servir a múltiples finalidades, a muchos mundos posibles, también contradictorios, desde las políticas más liberales a las más intervencionistas, desde las más sociales a las antisociales, de las involucionistas a las evolucionistas. Debiendo entender que los objetivos determinan los instrumentos y nunca a la inversa. El análisis técnico, en general y de los gastos fiscales al empleo en particular, debe ser reflejo y alentar aquel debate previo en el nivel de los fines, pues lo contrario es cerrar los debates y análisis

en falso. Es decir, si los planteamientos de los problemas económicos son erróneos, debiera ser evidente que las soluciones también lo serán.

Algo comparable al hecho de, por ejemplo, alentar el análisis sobre el vehículo óptimo a emplear para realizar un desplazamiento, excluyendo del mismo el debate previo sobre la necesidad u oportunidad de tal desplazamiento y las alternativas de locomoción humanas disponibles. Al desvincular la herramienta medio de locomoción de la finalidad del viaje, se niega la visualización de usos alternativos adecuados a fines alternativos, lo que posibilita el absurdo de "optimizar" la herramienta para "ir para nada", que debiera resultar obvio es "una tontería". Pero, de igual modo que podemos con ello contribuir al olvido de que estamos dotados de piernas para caminar, podemos estar olvidando con todos estos estudios económicos, aparentemente técnicos, positivos, y formalizados en ecuaciones y modelos "científicos", que estamos dotados de cerebro para pensar y sentir también desde las herramientas las verdaderas "perspectivas económicas alternativas", definidas desde las culturas sociales que definen las relaciones humanas.

Con ese enfoque integral y transdisciplinar, enfrentamos la cuestión de fondo que suscita el controvertido término "gasto o beneficio fiscal", cuando sirve nada menos que al empleo o trabajo de las personas, cuyos objetivos suscitan necesariamente un profundo debate de valores sociales entre todos los actores sociales y económicos. Tal y como hemos señalado en Romano (2013 "La acepción amplia del trabajo, ligada al de la persona como ciudadano de un territorio, permite apreciar todas las manifestaciones de las actividades humanas, y su complejidad, pues en el trabajo se reconocen además de funciones económicas, funciones psicosociales positivas como las siguientes: Estructura la vida de las personas y las comunidades, crea oportunidades para desarrollar habilidades y adquirir conocimientos, transmite valores, normas, creencias y expectativas arraigadas culturalmente, contribuye a la identidad personal y colectiva, proporciona un estatus y prestigio, así como un poder de relación y capacidad de integración social, representando la principal manifestación de participación en la sociedad. Pero también algunas negativas, como la insatisfacción, la frustración, el estrés, y una serie de enfermedades físicas y mentales, ampliamente estudiadas, que se agudizan y se transmiten en la medida que se limita el reconocimiento del trabajo al de su retribución dineraria, y su condición mercantil".

Nos planteamos en esta Comunicación, revelar, en primer lugar, la medida en que los beneficios fiscales instrumentados como incentivo al empleo responden realmente a un interés del sector público en salvaguardar la dignidad del empleo, una forma de extender la seguridad social, o si lo que se busca es otra forma más de preservar la economía de mercado hegemónica, para la que el trabajo, el capital humano en su versión economicista[1], representa un factor

[1] Trabajos como los de Uzawa (1965) y Lucas(1988) ofrecen una referencia del modo en que el capital humano es introducido en la función de producción. Con una trascendencia reconocida al campo de la política fiscal, tal y como puede apreciarse en Gómez, M. A. (2003). cuyo objetivo en ese trabajo es *"desarrollar un modelo tipo Uzawa-Lucas en el que la producción de bienes se realice mediante una función CES, y determinar una política fiscal mediante la cual el equilibrio óptimo alcanzable por una planificador central pueda ser*

productivo más para el crecimiento económico, lo cual facilita "matemáticamente" su disposición al servicio tanto del lucro del capital como para financiar el propio aparato del sector público en que el mercado se sustenta.

Esa primera parte nos permite avanzar en el conocimiento del modo en que se extiende en la literatura económica el análisis de los incentivos fiscales al empleo desde una perspectiva liberal, y a la vez introducir a las corrientes críticas que cuestionan los principios del mercantilismo desregulado, y advierten las patologías sociales derivadas de situar el trabajo, así como la tierra, al nivel del capital, manejando escenarios de sustitución entre ellos, que ponen en riesgo al propio trabajo, o la tierra, así como el orden social y ecológico a ellos asociado. Un riesgo para el futuro que ha sido ampliamente advertido, destacando su representación en clave de desarrollo (CMMAD, 1987).

En segundo lugar, abordamos el tratamiento por el Estado del Bienestar de los riesgos sociales introducidos desde fuerzas enmarcadas en la economía de mercado neoliberal, especialmente activas y determinantes de la actual crisis económica, valorando tanto su contribución a la dignificación del empleo, mediante una intervención pública que afronte los desajustes o desequilibrios introducidos por una economía liberal, como también su disposición al servicio de la jerarquía de poderes establecida, pues desde su propio origen se reconoce como la forma más adecuada de sostener la sociedad de mercado. Lo cual nos lleva a plantear en qué medida los gastos fiscales instrumentados desde el Estado del Bienestar pueden ser considerados una verdadera alternativa real, a la altura de los desórdenes creados, dado el modelo de valores sobre el que se asienta, en el cual la inequidad e injusticia laboral y social se hace endémica, requiriendo una permanente intervención correctiva para sostener el sistema.

Finalmente, planteamos una reflexión desde la necesidad de cultivar en la sociedad otros valores sociales, de solidaridad, justicia o cooperación, alternativos a los mercantiles, como base de un sistema económico puesto al servicio de la sociedad y no a la inversa, advirtiendo un mundo al revés que necesita una profundidad de reflexión a la altura de la trascendencia social de la cuestión abordada: la dignificación del trabajo del hombre, que precede y trasciende a los mercados y los estados (Polany, 1944)

Las manifestaciones de esa trascendencia se aprecian en las voces críticas plasmadas en una literatura realmente alternativa, caracterizada por su transdisciplinariedad, centrada en los problemas sociales reales, identificando claves para la transición, muchas de las cuales se encuentran en la dinamización de los movimientos sociales alternativos que sustantivamente están surgiendo para cubrir el vacío de atención pública formal y de los mercados hacia las diferentes dimensiones humanas, personales y colectivas

descentralizado. La política fiscal óptima requiere la utilización de subsidio al stock de capital humano variable en el tiempo. Este subsidio habría de financiarse mediante un impuesto sobre los salarios y un impuesto de suma fija. Los rendimientos del capital deberían de estar libres de impuestos".

del empleo. Consideraremos las opciones que los gastos fiscales ofrecen en la articulación de estas propuestas basadas antes en el interés social que el económico, así como en políticas preventivas, antes que las correctivas, para preservar la dignidad del empleo.

2.- Gastos fiscales y empleo: más dignidad o más mercado

La cuestión inicial planteada como centro de nuestro estudio ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?, que consideramos precede y determina el ¿cómo instrumentar los beneficios fiscales?, encuentra una respuesta en cada modelo de sociedad y marco institucional establecido, "en cada mundo posible". Pero desde la obviedad de que no podemos dar por válidas y aceptables todas las respuestas posibles, simplemente porque no podemos aceptar que las sociedades se guíen por cualquier modelo de valores, por cualquier moralidad. Porque no podemos aceptar como públicas todas las intervenciones administrativas o estatales simplemente por el hecho de que emanan de una "autoridad oficial". Porque si no sirve cualquier empleo, no sirve cualquier beneficio fiscal.

Empleo o trabajo deben ser interpretados en una perspectiva integrada, formando y formadora de la cultura identitaria de una sociedad, asentada en unos determinados valores que marcan la forma de interpretar las relaciones humanas, y al mismo tiempo también describen las relaciones del hombre con la naturaleza (Veira y Romay, 1998). La más elemental noción física del término trabajo, indica que "un hombre o una maquina realiza un trabajo cuando vence una resistencia a lo largo de un camino", de lo que se desprende que objetivamente una gran variedad de actividades humanas pueden ser consideradas trabajo, tanto las productivas como las de consumo[2].

Por tanto, esa extendida identificación del trabajo únicamente con las actividades humanas que son remuneradas y reconocidas legalmente en el mercado laboral de una sociedad dada, no es sino una noción cultural, que lleva una carga de valores sociales, favorables al individualismo y la competencia. Pero también las definiciones culturales de trabajo históricamente han servido para desarrollar otros valores colectivos, al identificar el trabajo en su sentido de participación en una obra colectiva, el paisaje común, reconociendo el trabajo como la voluntad de construcción de un modelo de sociedad con unos valores morales que requieren ser cultivados desde un tiempo de trabajo dedicado a realizar actividades o proyectos particulares y

[2] Formalmente la economía puede llegar a diferenciar entre productores y consumidores en función de las actividades que efectúan los actores en un territorio, y asociar la noción de trabajo a las actividades realizadas en el ámbito de la producción. Ahora bien, al contraponer esta caracterización con la noción ecológica de productores y consumidores en los ecosistemas, que sitúa a nuestra especie y el conjunto de las actividades humanas en el nivel de los consumidores, se debe reconocer que esa formalización económica es esencialmente cultural, marcada por los juicios de valor que en cada momento y lugar componen el paisaje o imaginario colectivo, cuya pervivencia dependerá de la capacidad adaptativa a un medio ambiente resultante de la continua interacción del hombre en los ecosistemas, pues incluso para la producción de los más sencillos bienes necesitamos emplear materias primas cuya producción o existencia tiene lugar únicamente en la propia naturaleza, que sustantivamente ofrece una representación constante del bien común.

sociales que se desarrollan esencialmente fuera del mercado, sin fines de lucro.

En este sentido, Keynes, en un ensayo titulado *Economic Possibilities for our Grandchildren* (posibilidades económicas de nuestros nietos), previno un tiempo en “que todos podríamos trabajar menos y pasar más tiempo con nuestra familia, nuestros amigos y nuestra comunidad” (Keynes, 1930). Es sin duda una estrategia en la que hoy más que nunca vale la pena pensar. Esencialmente en una perspectiva colectiva o comunitaria, desde esa cultura popular capaz de reconocer el empleo como una manifestación de la democracia en la que todas las personas participan a través de sus actividades cotidianas, y el trabajo se identifica como un derecho inherente a la condición de miembro activo de una sociedad, el cual debe erigirse en conductor de la voluntad política, y una aspiración humana elemental de procurar la dignidad en el trabajo.

La genérica cuestión inicialmente planteada: ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?, es conducida de ese modo a la más específica que aborda, en tono de disyuntiva, su servicio a la “dignidad o al mercado”. Lo cual trasluce como fondo de la cuestión, el amplio debate que suscita la definición del trabajo digno. Formalmente se reconoce la noción introducida por la Organización Internacional del Trabajo, en el conocido como Informe Somavía, que adopta como definición de trabajo decente “el que ofrece oportunidades para que los hombres y mujeres puedan desempeñar un trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana, en el que los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social. El trabajo decente resume las aspiraciones de las personas en su vida laboral, aspiraciones en relación a oportunidades e ingresos; derechos, voz y reconocimiento; estabilidad familiar y desarrollo personal; justicia e igualdad de género. Las diversas dimensiones del trabajo decente son pilares de la paz en las comunidades y en la sociedad” (OIT, 1999).

Este Informe se ofrece “como respuesta al deterioro de los derechos de los trabajadores que se registró mundialmente durante la década de los 90, como consecuencia del proceso de globalización y la necesidad de atender la dimensión social de la globalización”, y responde a “la creación de más y mejores trabajos, protección social adecuada, estándares de trabajo y el fomento del desarrollo”, y en él se constata un hecho: “La política de liberalización económica ha trastocado las relaciones entre el Estado, el mundo del trabajo y el ámbito empresarial. En los logros económicos influyen hoy más las fuerzas del mercado que la mediación por conducto de actores sociales, normas legales o intervenciones del Estado”. Y una causa: “Los mercados internacionales de capital se han desconectado de los mercados de trabajo nacionales, acarreando beneficios y riesgos asimétricos para el capital y para el trabajo. Se tiene la impresión de que la economía «real» ha perdido contacto con los sistemas financieros, y viceversa”.

Pese a que el «hecho» aparece reconocido en el discurso oficial de las principales autoridades internacionales[3], «las causas» siguen sin ser abordadas. El abrumador dominio que los poderes políticos han concedido a la economía financiera especulativa sobre la productiva, acentuada especialmente en la última década, está creando un nuevo cuadro de relaciones económicas y sociales, marcadas por la configuración de jerarquías más complejas y diversificadas, que sirven, de un lado, al interés financiero en deslocalizar el enriquecimiento, facilitando entre otras la elusión fiscal de los niveles superiores de renta. De otro lado, favorece la localización de conflictos derivados de la globalización del empobrecimiento, la precariedad laboral, la exclusión y marginación de colectivos enteros en su propia sociedad, destacando la tragedia del empleo juvenil (Alonso, 2014), con manifestaciones tan diversificadas en órganos vitales de la estructura social que podrían identificarse como «la metástasis» del cáncer que padecen las mercantilizadas sociedades occidentales

El análisis de la dignidad del empleo frente a un sistema de mercado facilita el reconocimiento de esos círculos viciosos a los que lleva la economía neoliberal[4], y permite poner en cuestión cualquier estudio acerca de la contribución a la dignidad laboral de los beneficios fiscales al empleo en esta doctrina mercantil. La propia configuración orgánica e institucional de las sociedades de mercado impide el control social necesario para detectar y diagnosticar adecuadamente las patologías y vicios de este sistema, pues como advierte Polanyi (1944) "...el control del sistema económico por el mercado tiene irresistibles efectos en la organización de la sociedad en su conjunto: esto significa simplemente que la sociedad es gestionada en tanto que auxiliar del mercado. En lugar de que la economía se vea marcada por las relaciones sociales, son las relaciones sociales quienes se ven encasilladas en el interior del sistema económico". La sociedad en la medida que internaliza el conflicto económico, en una aparente normalización del mismo, está perdiendo sus defensas y sensibilidad frente a una mutación de las células que mantienen los tejidos sociales por cancerígenas o malignas células económicas, sin percibir el alcance de "la gran transformación" que ello conlleva en términos de relaciones laborales, que puede ser reconocida en esa expresión popular: de trabajar para vivir, se ha pasado a vivir para trabajar.

La falta de esa capacidad de control de la sociedad sobre la economía se siente especialmente en la dislocación del empleo, propia de un escenario de

[3] Así el Comisario europeo de Trabajo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades, Vladimír Špidla, señalaba: "promover el trabajo digno y la globalización justa se ha convertido en una clave o un objetivo tanto para la Comunidad Internacional como para la UE y has sido respaldada fuertemente por los líderes de la UE en el Consejo Europeo de diciembre de 2007. Esto significa Juntos conformaremos políticas relevantes e instrumentos a nivel europeo para asegurar una contribución fuerte de la UE para promover el trabajo digno en un nivel global"

[4] La productividad del trabajo significa que si nuestras economías no crecen, corremos el riesgo de poner a la gente sin trabajo, incluso sin incrementos en la población. El aumento del desempleo genera el aumento de los gastos sociales. Un mayor gasto público, entre los que incluimos los gastos fiscales, conduce a niveles inmanejables de la deuda soberana. Deudas superiores sólo pueden ser revisadas por el aumento de los ingresos fiscales de los ingresos futuros, y ello supone entrar en la espiral de crear desincentivos para el empleo, que acompañado de la previsible caída de empleo público para corregir los desequilibrios fiscales, deja un panorama laboral desolador.

miedo e inestabilidad en las relaciones sociales. Debiera resultar evidente que el empleo por sí mismo no garantiza la dignidad, ni siquiera en las economías occidentales, en las que pese a la imagen de opulencia que muestran, ni siquiera problemas de la magnitud del hambre o la pobreza infantil están erradicados, y mucho menos la precariedad laboral, que más bien se extiende como la norma, en la medida que se crean las condiciones para que el poder adquisitivo de la clase trabajadora se reduzca y se van desregulando las condiciones o seguridades sociales laborales.

En estas sociedades de mercado, ni si quiera es posible la dignidad en empleos que llevan asociados una retribución “por encima de la media” y que permiten vivir muy por encima del umbral que es considerado de pobreza. La dualidad pobreza frente a riqueza no puede ser asociada a esa otra dualidad indignidad frente a dignidad laboral, dado que en un modelo social en el que la riqueza de unos, no obligados a trabajar, es determinante de la pobreza de otros, los obligados a trabajar, la indignidad se extiende a todo el modelo, de modo que dignidad y mercado pasan a ser términos disyuntivos.

Así podemos apreciarlo en los escenarios laborales de uno de los ámbitos vitales de la actividad humana, determinante de las culturas históricas, referido a la satisfacción de la necesidad esencial de la alimentación, que en la actualidad se encuentra principalmente dirigido desde un modelo de mercado neoliberal extendido tanto en las actividades de producción agraria, de transformación y de comercialización, lo cual facilita el diagnóstico de las metástasis del capitalismo mercantil y financiero y las limitaciones a las posibilidades de conferir dignidad al empleo en este sector vital.

La transformación en el sistema de alimentación, que Riechmann (2005) sintetizase en el título de su libro: “Comerse el mundo”, se manifiesta en la paradójica sobrealimentación de las grandes urbes, acumuladoras de capital, en detrimento de las zonas rurales en las que estos alimentos se producen, localizándose en ellas el empleo del sector primario, y en las que se condena desde hace unas décadas a sus moradores a los mayores índices de desplazamientos, cuando no pobreza y desnutrición. Campesinos que tradicionalmente habían subsistido en materia de alimentación con dignidad, se enfrentan paradójicamente a los efectos de una globalización facilitada por una mecanización o industrialización. Aunque debiera haberles ofrecido indudables oportunidades de dignificación en los trabajos rurales, lo que ha sucedido es justo lo contrario[5], revelando la maquinación para que esos beneficios de la industrialización agraria sirvieran a la estrategia reduccionista de la avaricia del capital, en la que esa reducción de trabajo y tierra a una mera condición de mercancía, conlleva la degradación de los valores que conformaron durante siglos las culturas de las más diferentes comunidades rurales.

[5] Según la UNESCO (2010), “es bien conocido que las zonas rurales son el hogar de la mayoría de los pobres del planeta, de quienes viven con menos de un dólar diario, de quienes carecen de sistemas sanitarios e incluso de agua potable; de quienes son más vulnerables a los fenómenos atmosféricos extremos como inundaciones o sequías que llegan a provocar grandes hambrunas; cuatro de cada cinco de los más de 172 millones de niños y niñas sin escolarizar en el mundo, viven en áreas rurales, con fuertes discriminaciones hacia las niñas; y la gran mayoría de los cerca de 800 millones de analfabetos, jóvenes o adultos, pertenecen al mundo rural”.

Un punto de reflexión clave es el reconocimiento del papel que las autoridades públicas han jugado para que esta cancerígena situación se materialice y extienda. En este sentido es necesario reconocer la doble retórica de los discursos oficiales, es decir la inmoralidad de la doble moral, al mismo tiempo que reconocen los problemas ecológicos y sociales vinculados al sector primario, creados por determinados actores privados[6], ofrecen soluciones que sirven a los intereses de esos mismos actores[7]. Lo que sitúa a la propia intervención pública en el primer plano de responsabilidad y protagonismo en el proceso de degradación de la dignidad en el empleo rural.

Ello esencialmente muestra que la creación de incentivos fiscales al empleo agrario es parte de la propia contradicción en que se asienta el sistema, de las permanentes patologías sociales que introduce al asentar las políticas agrarias en el conflicto[8], que se extiende tanto en el ámbito laboral y productivo como en el del consumo, manifiesto en la extensión de enfermedades que tienen su origen en la dieta y los alimentos que los “supermercados” proporcionan.

Ahora bien, la disfunción que el sistema neoliberal introduce en las actividades que sirven a la alimentación humana, esencialmente revela las transformaciones que están teniendo lugar en los organismos vinculados al cerebro colectivo, la moral colectiva, debilitando la conciencia y sensibilización social. En el caso contemplado del empleo en ámbitos o sectores como el primario, los límites de la dignidad laboral se han transgredido no tanto por los empleos mismos o las condiciones económicas a ellos asociadas, sino en su propia condición de servicio a una sociedad sin más valores que los

[6] Se replican en los programas oficiales propuestas como la contemplada en el Informe del PNUMA/OIT/OIE (2009): *Empleos Verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono,* que señala: Los "empleos verdes" se han convertido en una especie de emblema de una economía y sociedad más sostenible, capaz de conservar el medio ambiente para las generaciones presentes y futuras, más equitativa y abierta a todas las personas y a todos los países. Los empleos verdes permiten concebir la esperanza de que la humanidad podrá hacer frente a dos de los desafíos determinantes del siglo XXI: evitar un cambio climático peligroso y potencialmente inmanejable y proteger el medio ambiente natural que sustenta la vida en la Tierra; y ofrecer, a medida que la población mundial continúa aumentando mientras que más de mil millones de personas se ven excluidas del desarrollo económico y social, trabajo decente y una perspectiva de bienestar y dignidad para todos.”

[7] Uno de los resultados visibles de la secuencia de fallos del liberalizado mercado agrario es la permanente justificación para la intervención pública en este sector. Entre las medidas de regulación y de financiación destacan las políticas de subvenciones principalmente vinculadas a las superficies y la mecanización, en detrimento de los empleos rurales, como es el caso europeo de la célebre PAC. Desde la dislocación propia de una sociedad de mercado, los gobiernos normalizan exigir que los productos ecológicos u orgánicos paguen por llevar un certificado de garantía para el consumidor, en tanto que se exime de certificaciones y de controles administrativos en la agricultura convencional impidiendo se facilite a los consumidores el reconocimiento de los impactos ambientales y sobre la salud de los productos obtenidos, es decir a partir de agroquímicos y combustibles fósiles con efectos negativos reconocidos sobre la salud humana y el medio natural, pero sobre los que no existe obligación ni siquiera de informar, pese a que sin información perfecta los mercados fallan y ni siquiera los óptimos económicos son posibles.

[8] La palabra del diccionario que califica esta aptitud de las autoridades públicas es hipocresía, dada su “actitud constante de fingir creencias, virtudes, sentimientos, cualidades o estándares que no se tienen o no se siguen”.

mercantiles, degradando las culturas rurales y los paisajes físicos y humanos como en ningún otro momento conocido de la historia.

Este esbozo de la pérdida de dignidad laboral en el ámbito alimentario en ningún caso debe contemplarse como una cuestión sectorial, aunque en unos u otros sectores pueda ser más visible, sino que es réplica o metástasis de las patologías económicas del modelo neoliberal causantes del cáncer global que padecen nuestras sociedades, determinante de esta degradación cultural. Debemos advertir el engaño que se facilita cuando a través de la simple demostración de la correlación, evidente por otra parte, que existe entre nivel de rentas del trabajo y dignidad social, se implica una relación causal entre ellas, nada evidente, pues en la medida que esas rentas del trabajo no están sirviendo de un modo efectivo a la satisfacción de las necesidades sociales, pierden su contribución a la dignidad en términos colectivos[9].No podemos visualizar el empleo del agricultor más humilde, como el menos digno, ni los capitalistas de la gran industria agraria o alimentaria, como el más digno, al no existir un control social de la contribución que en cada momento pueden estar facilitando la actividad agraria a la alimentación y el progreso colectivo. Mientras este proceso se mantenga, debiera ser claro que los gastos fiscales en cualquier forma que se instrumenten en estos sectores, difícilmente pueden contribuir a frenar o invertir la pérdida de dignidad en el trabajo campesino

También al abordar el problema de delimitación de la dignidad en el trabajo desde el enfoque jurídico, se aprecia la dificultad de precisar las relaciones causales del trabajo digno. En este sentido, Ojeda Avilés e Igartua Miró (2008) señalan: “ Bajando un poco a la praxis, resulta patente que no es tan fácil averiguar qué es lo digno, aunque todos podamos tener una idea más o menos intuitiva del contenido de su núcleo esencial, y ello más aún, si tenemos en cuenta que su contenido no parece presentarse como algo inmutable sino más bien dinámico y de manera patente ligado al momento histórico y a las circunstancias concretas en la situación enjuiciada”.

La complejidad y dispersión de criterios legales sobre la dignidad laboral se reconoce ligada al modelo de sociedad establecido, y en este sentido advertimos las contradicciones que conlleva articular en la práctica el principio o fundamento jurídico de la dignidad laboral en una sociedad de mercado, en la que el individualismo dominante alimenta esa complejidad hasta el extremo de que se llega a normalizar que un mismo individuo tenga esa doble moral sobre lo que considera digno para su trabajo y lo que considera para el trabajo de los

9 El sector financiero ejemplariza, mejor aún que el alimentario, la falta de causalidad entre retribución y dignidad laboral. El empleado menos reconocido puede ser considerado más digno que el del directivo con mayor poder de decisión y retribución, especialmente a la vista del ejercicio de poder que han desplegado estos altos directivos financieros en la última década, logrando doblegar a sus intereses a los gobiernos aparentemente más poderosos de las economías más desarrolladas, pero no a través de sus éxitos empresariales, sino de sus quiebras bancarias, financiadas públicamente, testimoniando el error de vincular causalmente dignidad o decencia del empleo con retribuciones obtenidas, tema sobre el que encontramos escasas aportaciones en las principales revistas científicas de las ciencias sociales.

demás, y en la que encontramos uno de los gérmenes para la desestructuración y conflicto social[10] .

En este estado de indefinición legal y económica de los límites a la dignidad del empleo, los beneficios fiscales no dejan de ser otra herramienta más de desestructuración, que obvia la dignidad objetiva o sustantiva del trabajo para centrarse en sus aspectos cuantitativos y financieros, en detrimento de los cualitativos. Dicha indefinición favorece que los beneficios fiscales se puedan formular como parte de la estrategia para preservar las jerarquías sociales, fuertemente ancladas en esa doble moral sobre la dignidad laboral.

Lo más preocupante de esta situación no es la situación en sí misma, sino las fuerzas que la impulsan en la sociedad, dado que la inmoralidad de las dobles morales que imperan sobre el trabajo digno se extiende no por cada uno de los individuos aisladamente (Mises,1949), pues el sector privado o el mercado laboral por sí mismo[11] conforman estas fuerzas, sino que aparecen ligadas al propio Estado neoliberal que desde su autoridad facilita esas jerarquías, tanto desde la regulación de un ordenamiento laboral incentivador de las desigualdades, la producción del empleo propio, basado en sistemas de acceso y retribución propios de un modelo jerárquico o vertical, como la financiación, propiciando un sistema fiscal regresivo, y en cuyo marco de valores y finalidades los gastos fiscales tienen inexorablemente una función desestructuradora de la sociedad.

Las corrientes liberales se puede decir viven en una permanente contradicción. Al mismo tiempo que pueden plantearse incentivar mediante gastos fiscales el empleo indefinido, introducen regulaciones que facilitan el despido libre y los trabajos temporales, se penaliza la tributación de las personas jurídicas sobre las físicas, con los consabidos juegos de elusión fiscal que estos “trastornos de personalidad” propician, se liberalizan los mercados internacionales impulsores de toda clase de explotación laboral, al tiempo que de elusión y evasión fiscales, y así una amplia lista de impactos críticos en el mercado laboral a causa de la desregulación de mercados en ese “orden” global, sobre los que los gastos fiscales difícilmente se pueden articular desde un nivel nacional como una medida correctora efectiva.

3.- Estado del Bienestar y gastos fiscales.

En la historia reciente, la preocupación por el trabajo digno, siendo inherente a la propia condición humana y su organización social, encuentra en la Segunda Guerra Mundial, y el devastador escenario humano que arrojó, un contexto apropiado para situarlo entre las prioridades políticas, económicas y sociales, conduciendo la intervención pública hacia el conocido Estado del Bienestar, en

[10] Cada individuo, con independencia de su posición dentro de la jerarquía, considera que los trabajadores que viven por debajo de su nivel lo hacen dignamente, acorde a sus menores capacidades, y a la vez entiende que personalmente merece una mejora en la dignidad en su trabajo, salario, reconocimiento, etc., al nivel de los que ocupan una posición social superior.

[11] Posibilidad que sugieren las hipótesis sobre el “salario de eficiencia” de Shapiro y Stiglitz (1984).

un proceso que desde sus inicios ha estado marcado por unas ideologías que trascienden y condicionan las propias doctrinas económicas.

En el año 1942, en pleno apogeo de la segunda guerra mundial, siendo Clement Attlee, Vicepresidente del Gobierno, inicia un conjunto de reformas encaminadas a la introducción de un sistema de protección social, las cuales se consolidarían al ganar en 1945 las elecciones el Partido Laborista, con Attlee como Primer Ministro, frente al conservador Churchill. La puesta en marcha por el gobierno del Primer Ministro Attlee del Estado del Bienestar siguiendo el Informe del Economista Beveridge, titulado Informe al Parlamento acerca de la seguridad social y de las prestaciones que de ella se derivan (*Report to the Parliament on Social Insurance and Allied Services*) tuvo como objetivo contribuir a mejorar las normas laborales, el progreso económico y una seguridad social universal, y contiene las bases de un modelo de seguridad social garante de unas prestaciones mínimas que "todo ciudadano debe tener", contemplando las situaciones de riesgo laborales por enfermedad, desempleo y jubilación entre otras, lo cual representan una reconocida transformación de las condiciones de vida en una sociedad de mercado.

La cuestión que ahora se nos plantea es la evolución seguida en las últimas décadas por el Estado del Bienestar, como garante del orden social y la democracia real para avanzar hacia un sistema laboral más humano, inclusivo, equitativo y justo, ante las doctrinas neoliberales que enmarcan sus propuestas detractoras del intervencionismo público en la ineficiencia del Estado del Bienestar para afrontar los objetivos de crecimiento económico en una economía globalizada, argumentando que al gastar en una amplia serie de prestaciones públicas que se financian mediante impuestos o cargas sociales que recaen sobre la actividad económica se está limitando el crecimiento.

Parece evidente estamos ante una nueva transformación de la economía pública, pero lo que es importante determinar es si esa transformación representa una adaptación del Estado del Bienestar, lo cual llevaría a reconocer los gastos fiscales al servicio del empleo como un instrumento en ese proceso de ajuste para dar continuidad al mismo, o si por el contrario, tal y como otras tesis argumentan, supone el principio de su desmantelamiento, toda vez que sin políticas de protección social, ante un Estado dispuesto antes a servir a los mercados que a los ciudadanos, se vacía de contenido el Estado del Bienestar, y, entonces, los gastos fiscales deben reconocerse como parte de ese proceso de desmoronamiento.

Nos ocupamos en este punto de analizar el primer supuesto a través de aportaciones relevantes en la literatura económica que contemplan las transformaciones del Estado del Bienestar como adaptaciones eficientes y equitativas a los cambios económicos, capaces de enfrentar las corrientes liberales, científicamente diferenciadas de las intervencionistas. En este sentido autores como Sachs (2005, 2006)[12] y Stiglitz(2007)[13], han presentado las

[12] Para Sachs (2006) "¿Hay pruebas de que las altas tasas de impuestos han causado las bajas tasas de crecimiento económico, los bajos niveles de ingreso per cápita, mayores desincentivos al trabajo, y tal vez incluso una disminución de libertad (en línea con el argumento de Von Hayek-Friedman de que la intervención del Estado conduce a una pérdida

intervenciones públicas frente a la crisis económica ofrecidas en las economías nórdicas, como modelo de éxito en la adaptación del Estado del Bienestar. Ellos reconocen que debido a que las personas tienen una mayor seguridad, están más dispuestas a tomar riesgos. De ese modo han logrado tener pleno empleo en su economía macro. Y no sólo el pleno empleo con salarios bajos, sino también el pleno empleo con salarios altos. Otra de las claves de este éxito del modelo de bienestar noruego se atribuye tanto a los elevados gastos sociales directos, como a la articulación de un sistema fiscal cuya progresividad permite abordar la permanente sombra del déficit financiero en la protección social que planea sobre el Estado del Bienestar desde sus orígenes, y que cuestiona la viabilidad y oportunidad de mantenerlo.

La preocupación sobre la financiación del Estado del Bienestar siempre ha ocupado una posición central en la configuración y alcance efectivo del mismo. La financiación y sostenibilidad del Sistema ya en el modelo de Beveridge era una cuestión esencial. Por ello la eficacia de este modelo universal se basa en generar una situación económica de pleno empleo, tal y como explicaría el mismo Beveridge, en un posterior documento, publicado en 1944 con el título "Trabajo para todos en una sociedad libre", en el que sus ideas se muestran próximas a las de Keynes. Las teorías embrionarias del Estado del Bienestar constituyen una referencia fundamental en los procesos de adaptación del mismo a los fenómenos de globalización y las dominantes políticas de crecimiento (Álvarez García, S., Pascual Sáez, M. y Romero Jordán, D., 2003), especialmente en etapas de crisis económica como la actual.

Así puede deducirse de los análisis y propuestas realizados por Stiglitz (2009), para el que "se ha degradado el carácter progresivo de la fiscalidad, y hemos pasado a unos sistemas de jubilación de prestaciones definidas a unos sistemas de cotizaciones definidas, lo cual también resta eficacia a los estabilizadores automáticos de la economía y, en algunos casos, los convierte en desestabilizadores automáticos". El efecto más notable se produce en la pérdida de empleos, lo cual viene a arrastrar a la insuficiencia e insostenibilidad del conjunto de servicios y prestaciones sociales del Estado del Bienestar, debido a que se ha ido cargando el coste sobre el propio trabajo, desde su renta directa hasta su consumo de subsistencia, mientras no solamente se exime al capital de contribuir proporcionalmente al Estado del Bienestar, sino que incluso puede estar siendo su principal beneficiario a través de los costes de la financiación de los déficit del sistema.

de la libertad)? En resumen, la respuesta es no. A pesar de la pujanza de los argumentos de los *supply-sider* en EE.UU. y los correspondientes argumentos euro-pesimistas de Europa, los países nórdicos no han sufrido estancamiento en el crecimiento económico, en las condiciones de vida, la participación de la fuerza laboral, o las libertades políticas. Nada de eso, de hecho, los datos sugieren lo contrario".

[13] Stiglitz (2007) señalaba: "La globalización requiere personas que cambien o se desplazan de un trabajo a otro. En el modelo sueco, respondieron estableciendo las políticas activas de empleo y los sistemas de seguro social facilitando que la gente se mueva de un puesto de trabajo a otro, proporcionándoles seguridad. Uno de los aspectos del éxito en una economía moderna es la voluntad de asumir riesgos".

Los erróneos planteamientos han llevado a erróneas intervenciones, tal y como describe Stiglitz: “Hace unos años, el Presidente Bush se dirigió a los estadounidenses para decirles: «tenemos un problema: nuestra seguridad social (el sistema público de pensiones de jubilación) está en quiebra. Si no hacemos algo al respecto tendremos que romper el pacto, el contrato social. Y también llevará a la quiebra a nuestra economía». En aquellas fechas, el déficit de la seguridad social —el llamado déficit de los 75 años— era de unos 560.000 millones de dólares. Por menos de lo que se ha gastado en sanear los bancos enfermos —que siguen estando enfermos— los Estados Unidos podían haber dado al sistema de seguridad social unos cimientos sólidos para varias generaciones”.

El caso europeo y en particular de los países más vulnerables, como es el caso español, se advierten transformaciones en el Estado del Bienestar que permiten desarrollar nuevas teorías sobre los procesos de adaptación a las coyunturas económicas. Documentos de la importancia del Libro blanco de la Comisión sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo[14], destacan como causas del desempleo en los países de la Unión “el bajo crecimiento económico, la intensidad de trabajo en sectores económicos tradicionales en detrimento de sectores con futuro, el elevado coste, en términos relativos, de la mano de obra poco cualificada y la permanencia de un sistema de empleo envejecido”. Con la crisis financiera de 2007, estas causas se reafirman aún más en las políticas de la Unión europea, tal y como puede verse en “La estrategia de crecimiento Europa 2020” y el “Programa de inclusión 2014-2020”, en el que cobra de nuevo protagonismo la preocupación por la relación entre ingresos fiscales y gasto social, es decir el déficit del sistema, por lo que en las iniciativas planteadas se priman aquellas que contribuyen a equilibrar este déficit mediante iniciativas inclusivas en el mercado laboral como “juventud en movimiento”, o “la agenda de nuevas cualificaciones y empleos”, si bien también se considera la iniciativa “plataforma europea contra la pobreza y la exclusión”, orientada a preservar la cohesión social en Europa.

Las diferentes realidades culturales, económicas y sociales a las que se enfrentan los países europeos determinan que con las crisis económicas se acentúen las desigualdades interterritoriales, así como las interpersonales, revelando las limitaciones en la efectividad de las estrategias de cohesión social puestas en marcha desde la Unión Europea. Estos fracasos revelan transformaciones en las estructuras de poder económico, denotando una pérdida de capacidad de acción desde los gobiernos nacionales y la sociedad civil frente a las presiones laborales ejercidas por poderes económicos neoliberales que crecen en la globalización, horadando los Estados de Bienestar a través del empleo, que se muestra como su principal talón de Aquiles, toda vez que sin pleno empleo en estos modelos ni la financiación (Ruiz-Huerta Carbonell, 2013) ni el gasto social (Salinas Jiménez y Tobes Portillo, 2013) son sostenibles.

[14] Considerado por Tobes Portillo (2002), el punto de partida en 1993 de la política de fomento del empleo en el marco de la Unión Europea.

Los efectos de la crisis muestran cambios en el Estado del Bienestar, particularmente en economías como la española que arroja tasas de desempleo que superan el 25 por 100, llegando a más de un 50 por 100 en el caso del empleo juvenil, que deja millones de hogares con todos su miembros en desempleo, y cada vez más personas y de perfiles más variados ven perder o se quedan sin acceso a todas las ayudas públicas, debiendo acudir a organizaciones asistenciales, tal y como revelan entre otros los Informes Cáritas Europa de los últimos años. En el caso español son evidentes los fracasos de las políticas públicas de empleo frente a la crisis, tanto las políticas denominadas activas como las pasivas, las articuladas en un primer momento por el gobierno socialista, y las actuales aplicadas por el gobierno conservador o liberal.

Estos fracasos en el mercado laboral a la vez que aumentan la demanda de protección social, han limitado los recursos públicos para atenderla, debido a los diseños de los sistemas fiscales, que correlacionan ingresos directos e indirectos principalmente con rentas del trabajo, forzando la disyuntiva eficiencia o equidad, en la que los gastos fiscales participan de un modo destacado. Los impuestos en la literatura económica liberal se entiende afectan al comportamiento de los actores de mercado, consumidores, productores o trabajadores, reduciendo la eficiencia económica, siendo el análisis de estos efectos la base para reconocer el papel que los gastos fiscales pueden jugar para mejorar la eficiencia económica.

Ahora bien, debemos observar que en este caso se puede correlacionar, bajo unos supuestos de partida, una relación de los impuestos con la eficiencia, pero no necesariamente con la equidad, pues los impuestos por ellos mismos nunca pueden garantizar un reparto más justo de la riqueza, en el mejor de los casos, como puede ser un sistema fiscal muy progresivo, genera un reparto más equitativo de la carga fiscal. Pero serán las políticas de gasto y el marco de regulación establecido al empleo, salarios mínimos, condiciones laborales... las que finalmente materialicen esa equidad, cuando cumpla los mínimos requisitos de reparto que requieren principios de justicia o solidaridad social, en los que cualquier Estado del Bienestar se debe fundamentar, y sobre los que se marcan los cambios del mismo.

Contemplando estos cambios a través del grado de “desmercantilización”, tal y como ha propuesto Esping-Andersen (1990), para medir la generosidad de los Estados de Bienestar, es perceptible que la crisis acentúa el carácter mercantilizado del Estado de Bienestar (Moreno, L., Del Pino, E. Mari-Klose, P. y Moreno-Fuentes, F.J., 2014), reavivando además de los debates internos entre los defensores del Estado del Bienestar, las críticas desde posiciones alternativas a las dominantes, que advierten se trata de un evidente proceso de desmoronamiento del Estado de Bienestar, tal y como señala Sotelo (2006): “No creo que a estas alturas haya que esforzarse en mostrar la evidencia de que, por una amplia gama de factores, desde la segunda mitad de los setenta, pero sobre todo claramente en los ochenta, el modelo socialdemócrata ha ido desmoronándose en los pocos países europeos en los que había empezado, insisto sólo empezado, a cuajar”.

2.-3- El Mundo al revés. Oportunidades sociales en la instrumentación de los beneficios fiscales al empleo.

La mercantilización creciente del Estado del Bienestar debiera facilitar el análisis crítico de esta transformación por quienes declaran un contundente respaldo al mismo frente a las políticas neoliberales. Sin embargo observamos en la literatura económica dificultades para incorporar un pensamiento crítico y alternativo a la sociedad de mercado. Destacar a este respecto la falta de adecuación de los instrumentos aplicados a los fines y medios que se reconocen, como la equidad y justicia social. La extendida teoría de la liberalidad de motivaciones de la autoridad para asumir objetivos de justicia social y protección del empleo, frente al mercado, centrado en la maximización de beneficio o utilidad individual, se quiebra cuando esos objetivos se imponen a y desde la autoridad en una sociedad de mercado.

Objetivos como el crecimiento económico se excluye del debate para centrarse en el de optimización y su articulación desde el nivel instrumental, dónde encontramos los gastos fiscales. Pero esa creencia en el crecimiento sin límites no revela más que hay un adoctrinamiento alienador, bien una obediencia impuesta, o las dos cosas al mismo tiempo, toda vez que en los escenarios de desigualdad, exclusión y competencia agresiva que extienden los mercados a nivel global, no pueden resultar aceptables como el mejor orden social. Y desde esa posición, parece evidente que en el orden fiscal, específicamente el reparto de la carga fiscal y las reformas introducidas favorables a extender la imposición indirecta sobre la directa, así como la imposición al trabajo respecto del capital, claramente alejan la financiación pública de esos fines sociales.

Lo que para los defensores del Estado del Bienestar es una situación de coyuntura y reajuste en la senda del indiscutible crecimiento económico, en la que los gastos fiscales pueden jugar un papel destacado, es para otros autores una cuestión de fallo inherente al propio modelo económico, revelando la mimetización del mismo con la sociedad de mercado. Destacan a este respecto las aportaciones críticas realizadas desde una perspectiva más amplia de desarrollo, tal y como han puesto de manifiesto Daly (1993), Naredo (1994), Ayres(1998) o Max-Neef (1993) entre otros economistas. Pero igualmente merecen especial atención las incontables aportaciones transdisciplinares realizadas a este respecto por no economistas. Una sencilla cita, sin modelos ni ecuaciones, del célebre de Mahatma Gandhi, debiera servir para desmontar esas teorías económicas que aparentemente se orientan a optimizar el problema de la “escasez”, cuando en realidad lo agudizan desde su aliento a la codicia desmedida: *“En la tierra hay suficiente para satisfacer las necesidades de todos, pero no tanto como para satisfacer la avaricia de algunos”.*

El denominado Estado del Bienestar, a la vista del reparto desigual del empleo y la riqueza, bien puede estar sirviendo al “Estado de la avaricia” de algunos, significando la falta de alternativas reales desde el propio sistema de mercado, lo que plantea la necesidad de abordar esta cuestión desde otras posiciones ideológicas y metodológicas, desde otros valores sociales que han estado presentes en la dilatada historia de las comunidades y culturas humanas.

Máxime teniendo en cuenta que, desde una perspectiva antropológica, la expansión de esa economía de mercado no es el resultado de un proceso evolutivo natural o espontáneo, sino el efecto de una reciente intervención pública planificada desde los poderes que dominan el Estado, los cuales traslucen tanto el alcance que pueden llegar a tener, como la propia comunidad de poderes que forman el Mercado y el Estado.

La confianza que nos merecen las corrientes de pensamiento económico crítico, al igual que los movimientos sociales alternativos al sistema, emana de lo que entendemos son razonamientos humanos elementales, el sentido común de reflexiones o consideraciones de partida. La competencia y el individualismo, principios de la ortodoxia de la economía de mercado, son simplemente eso, principios de una ortodoxia, y como tal expresan la opinión o creencia tenida por correcta e impuesta desde la perspectiva de la autoridad, bien sea política, militar o académica. Pero en ningún caso se garantiza su correspondencia con la tradición y pensamiento popular, ni siquiera con las ideas económicas consensuadas, en las que se toma como referencia de relación social la cooperación, la solidaridad, el bien común, la colectividad como entidad superior a cada uno de sus individuos, ni por su puesto con la "evolución social", tal y como Alcina (1999) ha significado: "Para quienes en el mundo en que vivimos piensan que ha llegado el fin de la historia y la paz que se avecina es la paz de Occidente, en que la competitividad es la única vara para medir a los seres humanos frente a los que, como bajo la "ley del más fuerte", se conseguirá que perezcan todos los "incapaces" de superarla, hay que decir nuevamente, que las desigualdades son el resultado de un proceso en el que algunos adquieren el poder y otros lo perdieron para siempre".

La trascendencia de reconocer estas transformaciones ha sido destacada por Polayi (1944), para el que " El paso de los mercados aislados a una economía de mercado, y el de los mercados regulados a un mercado autorregulados, son realmente de una importancia capital. El siglo XIX que saludó este hecho como si se hubiese alcanzado la cumbre de la civilización o lo vituperó considerándolo una excrescencia cancerosa imaginó ingenuamente que esta evolución era el resultado natural de la expansión de los mercados, sin darse cuenta de que la transformación de los mercados en un sistema autorregulador, dotado de un poder inimaginable, no resultaba de una tendencia a proliferar por parte de los mercados, sino que era más bien el efecto de la administración en el interior del cuerpo social de estimulantes enormemente artificiales a fin de responder a una situación creada por el fenómeno no menos artificial del maquinismo".

Desde esta perspectiva holística y transdisciplinar, la particular cuestión que nos ocupa de los beneficios fiscales y la dignidad en el empleo, alcanza una dimensión mucho más amplia a la simple cuestión de identificar que conceptos o hechos deben ser reconocidos como gastos fiscales para impulsar el empleo cuantitativamente. Ni siquiera cualitativamente debiera ser suficiente esa identificación formal de trabajo digno con una genérica "creación de más y mejores trabajos, protección social adecuada, estándares de trabajo y el fomento del desarrollo", sin tener en cuenta los más elementales "límites al

crecimiento", así como los peligros que emanan de un debate en el seno de una economía de mercado.

La economía formal ha mantenido una involución descrita por Naredo (2004), para el que "La ideología que canta los parabienes de la llamada "globalización" y justifica los poderes hoy hegemónicos en el mundo no es ningún fruto "postmoderno", sino una simple herencia del empeño ilustrado o moderno de construir una civilización universal apoyada en bases pretendidamente racionales. Como los ensayos deconstructivos del pensamiento postmoderno son poco útiles para construir justificaciones sólidas del poder, se mantiene bien firme la visión moderna del individuo y de la sociedad, con sus ideas de sistema político y económico, para ofrecer al poder coartadas de racionalidad. Y es que resulta difícil ofrecer a los ricos y poderosos otro regalo mejor que el que les hizo esta visión de la sociedad al liberar de cualquier cortapisa moral el manejo del poder y la riqueza".

Las teorías económicas deben respaldarse en la práctica, principalmente en una práctica cultural que enlaza con las culturas tradicionales, y que aparece diferenciada del Estado o autoridad formal, y se plasman en escenarios en los que la economía real controla la financiera a través de relegarla a su papel instrumental. Es decir, visualiza la separación entre los fines u objetivos fundamentales o esenciales de una comunidad, y los medios o herramientas que utiliza para ello, reconociendo algo tan evidente como que estos han de servir a aquellos, y nunca a la inversa. De igual modo que una azada debe servir para producir en el huerto alimentos, y no los alimentos cultivarse para producir azadas.

Particularmente el empleo refleja las patologías introducidas por el modo en que el modelo neoliberal transgrede sistemáticamente los límites mínimos de dignidad humana, y aliena el propio imaginario social, hasta el punto que incluso los mismos trabajadores en la sociedad de mercado en muchos casos asumen e internalizan empleos fuera de esos límites a la dignidad humana, reforzando las peligrosas representaciones sociales creadas en los mercados laborales. Incluso los llamados incentivos al empleo lo suficientemente efectivos como para crear empleos, "las mejoras", en realidad pueden estar contribuyendo a preservar un contexto de trabajo que tiene la desigualdad como norma, impulse la degradación ambiental poniendo en riesgo "las moradas", e incluso llegar a extender nuevas formas de trabajo forzado o esclavo, tal y como Naredo (1987) advierte: "Ya no hace falta que suene el látigo de los capataces para que los engranajes humanos se muevan al ritmo prefijado", provocando efectos de dislocación social, que, entre otros efectos, lleva a tratar como un beneficio lo que en realidad es una carga.

Ello evidencia la importancia de reconocer la degradación de valores sociales en el marco institucional imperante, y plantea una reacción social que entre otros aspectos comprenda la desacreditación de todos los estudios académicos en los que se justifica el crecimiento económico como criterio de beneficio social, pese a que sin un reparto justo del mismo en la práctica represente la carga social asociada a la desigualdad. Cuanto más se tenga que producir para que menos personas se beneficien de ello parece evidente que estamos ante

una carga colectiva, salvo que los incontables trabajadores perjudicados, los excluidos, los marginados, los que pierden se consideren invisibles en la contabilidad, en el cálculo del óptimo paretiano.

La tragedia individual y colectiva que de ello se deriva es la automática reducción del ciudadano a consumidor, y del trabajador a siervo del sistema, con un efecto claro en el sistema fiscal, basado en imponer tributos a consumidores y trabajadores, sabiendo que en la práctica siempre recaen sobre los mismos. En este sentido los gastos fiscales permiten advertir el orden de los intereses creados. Como es sabido a la aplicación de un beneficio fiscal precede la aplicación de una carga fiscal, lo cual en la práctica deja al diseñador del sistema fiscal una discrecionalidad absoluta para que esa minoración de la carga fiscal realmente sea una mera ilusión de un beneficio para el contribuyente, el empleador o el empleado. Una especie de descuento público que bien puede representar incluso un regalo envenenado, una estrategia más de vender impuestos, es decir el modo singular en que el sector público aplica las “rebajas”.

En la realidad, por un lado los verdaderos gastos o beneficios fiscales se otorgan, sin ni siquiera precisar su articulación legal, a una clase social que tributa con unas ventajas derivadas del orden global y el ámbito del capital en el que actúan. Por otro lado, ese gasto fiscal de hecho puede llegar a ser la base de un ingreso fiscal superior, es decir que el beneficiario final sea la propia administración pública que lo aplica. Si contemplamos los sistemas fiscales de los países occidentales, en los que la financiación pública directa e indirecta procede en su mayor parte de las rentas del trabajo, los beneficios fiscales que efectivamente contribuyan a la creación de empleo, redundarán en un aumento neto de los ingresos fiscales. Por lo que los gastos fiscales pueden venir a componer una nueva imagen «del mundo al revés», sin que consideremos necesario invertir en complejos modelos para su demostración, ni siquiera es necesario descender al detalle de las imprecisas estadísticas fiscales.

El tópico y realidad del “Mundo al revés”[15] debe estar seguramente hoy más presente que nunca, pues se dan esas condiciones que señala Díaz (2012) de “cambios vertiginosos y agotamiento de los modelos económicos tradicionales, que contemplamos con la misma perplejidad, sentimiento de caos y desconcierto con los que siempre ha mirado el hombre muchos de los acontecimientos que le han tocado vivir en cada época”. Así lo advierte también Galeano (1998) en la obra del sugerente título *Patas arriba. La escuela del mundo al revés*, en la que dice. “Habitamos un mundo al revés por la sencilla razón de que es un mundo que recompensa la especulación y castiga el trabajo. Entonces es un mundo al revés porque recompensa al revés, recompensa lo que debería castigar y castiga lo que debería recompensar”.

[15] El mundo al revés es, sin duda, uno de los temas literarios e iconográficos más fascinantes y profundos que posibilita la visualización de uno de los tópicos sociales más potentes creados a lo largo de la historia de la humanidad, como puede apreciarse en los textos literarios de autores como Erasmo de Rotterdam en su *Elogio de la locura*, Gracián o Quevedo, que en su romance «Los borrachos célebres» escribiría: Todo se ha trocado ya; / todo al revés está vuelto…

Los beneficios fiscales al empleo en una sociedad de mercado autorregulado bien pueden ser visibilizados como “otros estimulantes enormemente artificiales” administrados en el interior del cuerpo social, para imponer el maquinismo, desde la que se alienta ese *Mundo al revés* en el que nada es lo que parece. Quien termina pagando o recibiendo el gasto fiscal puede ser cualquiera distinto del beneficiario, en un juego de traslación de cargas y beneficios fiscales acorde al conjunto de valores que inspira el orden económico hegemónico.

A la vista de los propios resultados económicos que alienta el modelo dominante, en el que el éxito de las políticas de crecimiento económico no se trasladan ni a la sociedad a través del mercado laboral formal, ni a la conservación de las condiciones ambientales en las que se soporta un trabajo sustantivo, es posible advertir que el marco de reglas establecidas en la sociedad de mercado, se amparan en trampas de juego que hacen posible que los incentivos realmente significativos sean conducidos hacía la sostenibilidad tanto del capital, en detrimento del empleo en su calidad de digno, como de ese sector público que aun cuando aparentemente soporta el gasto fiscal y muestra su interés por los trabajadores, bien puede en realidad buscar su propio beneficio y sustento.

En ese Mundo al revés, se advierte del riesgo, entre otros, de que la economía formal esté jugando con el lenguaje para crear ilusión sobre la realidad, empleando palabras como empleo o beneficios que llenan de expectativas argumentos cuyo trasfondo puede ser justamente lo contrario de lo que se dice. La semántica con la que se juega en la literatura de las finanzas públicas al identificar gastos fiscales con beneficios fiscales, denota un cierto interés en que se relacione la aplicación del instrumento con un beneficio, lo cual aparentemente le dota de un singular atractivo, tanto para los críticos como para los defensores del intervencionismo público en materia de empleo ¿pero cuánto tiene de realidad y cuánto de coartada de racionalidad del poder? ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?

Todas esas preocupaciones suscitadas por la economía de mercado, así como la propia toma de conciencia sobre este *Mundo al revés* que facilita las reflexiones acerca del empleo y la fiscalidad, confieren a su estudio un importante valor añadido, pues a la vez que construimos la crítica, permite mostrar que otro mundo también es posible, el revés del revés, abriendo la esperanza de un cambio en la involución actual promovida por ese materialismo cosificador del Estado neoliberal, construyendo reflexiones sobre la evolución desde las utopías.

En el caso de los gastos fiscales, si el revés es su teórica instrumentación para facilitar el óptimo paretiano, reconociendo una situación en la que alguien gana, el beneficiado, y nadie pierde, lo cual únicamente tiene sentido real si se entiende por “nadie” a “todos”, dado que alguien tendrá que pagar las rebajas impositivas. Entonces, el revés del revés lleva a vincular el estudio de los beneficios fiscales con la célebre “tragedia de los comunes” de Hardin (1968), representado desde esta perspectiva un paso más en la liberalización de los

mercados laborales, que puede sintetizarse en la expresión: “beneficios para los que benefician el sistema de mercado”. Pero qué pasa con los perjudicados por el sistema. En este sentido la crítica de Ostrom (1990) a Hardin puede interpretarse en clave socio laboral, y si esa “ teoría sobresimplificada y determinista” es capaz de condenar a la extinción a muchas especies naturales, para el caso del empleo que nos ocupa, puede representar la condena a la marginación y exclusión social a colectivos enteros de trabajadores.

De ese modo, lo público que formalmente identificamos con lo estatal, es decir administraciones públicas con reconocido poder de coacción, pueden en realidad estar alejando ese poder del poder popular, entendido como procedimiento abierto, y en la práctica ejercer un poder monista mimetizado con los intereses hegemónicos privados. Algo similar a lo que podemos apreciar en un escenario de guerra. De un lado están las autoridades que las declaran, conscientes de que son los soldados los que las libran y los que se juegan la vida. De otro, los soldados, los primeros en visibilizar la paz, en desear el final del conflicto violento en la relación personal, que les enfrenta a desconocidos desde el miedo o el odio, en querer retornar a la normalidad de la vida en sociedad, eminentemente cooperativa. Y de este sentimiento de los soldados, los obreros del sistema, son bien conscientes las propias autoridades, pero lejos de acelerar una solución instrumentada diplomáticamente, dictan las más estrictas normas contra la deserción, la desobediencia y el pacifismo, prohibiendo al soldado la objeción de conciencia. A los que no pueden o no quieren trabajar en el frente, la población civil, no les dejan más alternativa que la de ser víctimas, de uno y de otro frente, mercado y estado.

Este símil bélico nos permite facilitar la comprensión de los riesgos, y no oportunidades, para conferir dignidad al empleo que dejan los gastos fiscales formalmente establecidos en un orden económico y fiscal en el que aparentemente se conceden a los contribuyentes obligados a soportar los tributos, esencialmente trabajadores, pero en el que sustantivamente, en la realidad, los grandes beneficios fiscales se reservan implícitamente para favorecer la evasión fiscal de los grandes capitales que operan en las economías globalizadas (Naciones Unidas, 1984), avanzando el fraude incluso durante la crisis en las economías más afectadas como es el caso español (GESTHA, 2014).

La reflexión sobre la reacción popular frente a estas imposiciones discriminatorias e insolidarias de la autoridad, lleva a considerar seriamente la alternativa de “desobediencia civil”[16], como socialmente justificable. En una interpretación de la misma sobre la que Fernández Buey (2005) destaca sus cambios: “Hasta el decenio de los sesenta del siglo XX, la expresión

[16] La expresión “desobediencia civil aparece por primera vez en 1866, en una recopilación de obras del escritor americano Henry David Thoreau, publicado cuatro años después de su muerte. Thoreau pasó una noche en prisión en 1946 por haberse negado a pagar los impuestos para no financiar la esclavitud de los negros y la guerra contra México. Explicó este acto en una conferencia dada en 1848 sobre *Los derechos y los deberes de los individuos frente al gobierno*.

“desobediencia civil” se empleó poco y bastante esporádicamente en el ámbito cultural europeo. Antes de esa fecha, las personas que se consideraban desobedientes, resistentes o insumisas frente a las leyes y los Estados preferían definirse como revolucionarias, como rebeldes o con otras palabras afines…En la actualidad la situación ha cambiado, hoy se habla de desobediencia civil en relación con las actitudes de protesta sociopolítica más diversas y en el marco de diferentes movimientos de resistencia”.

En este sentido pueden justificarse como respuesta social destacar tanto los movimientos de desobediencia fiscal, como, por su parte, los de desobediencia laboral. Y habrá que tomar en cuenta las razones esgrimidas por quienes las practican o simpatizan con ellas, entre otras cuestiones por el valor que objetivamente debe reconocerse a quienes se plantean estas opciones, de igual modo que, siguiendo el símil bélico, podemos reconocer el valor de quienes en plena guerra se oponen a ella[17], pues aunque públicamente se les califique de desertores, objetivamente su valor es incluso mayor al del soldado cumpliendo su deber en el frente, pues aquellos se enfrentan a todos los frentes, a todas la autoridades, a todos los soldados, y a quienes ensalzan las victorias y las hazañas, pese a estar manchadas de sangre.

Los gastos fiscales tal y como están siendo instrumentados por las autoridades, al servicio antes de los mercados que de la dignidad al empleo, hacen que la opción de la desobediencia fiscal no sea en absoluto descartable. Las personas que simpatizan con la desobediencia fiscal o laboral en un escenario de injusticia social como el actual pueden tener un profundo sentido de lo colectivo, del bien común.

BIBLIOGRAFÍA:

Aguilera, F. (2008): *La nueva economía del agua*, Los libros de la Catarata-CIP-Ecosocial, Madrid

Alba Rico, S. (2011): “¿Qué es una crisis capitalista?". ATTAC Madrid. http://www.attacmadrid.org/?p=5435

Albiñana García-Quintana, C. (1981). “Los "Gastos Fiscales": Naturaleza y valuación”. *Presupuesto y Gasto Público Nº 10*, pp. 213-220.

Alcina Franch, J. (1999): *Evolución social*. Akal. Madrid.

Alonso, L.E. (2014): “La producción política de la precariedad juvenil”. En *Boletínecos* Nº27. FUHEM Ecosocial.

Álvarez García, S., Pascual Sáez, M. y Romero Jordán, D. (2003): “Protección social, globalización y crecimiento económico”, en monográfico, Las nuevas fronteras de la protección social. Eficiencia y equidad en los sistemas de garantía de rentas. *Revista Hacienda Pública Española*, Nº Extra, pp. 63-77.

Ayres, R.U. (1998). *Turning point: The End of the Growth Paradigm*. Londres. Earthscan.

Beveridge, W. H. (1944): *Full Employment in a Free Society,* George Allen & Unwin Ltd, London.

[17] También desde la desobediencia fiscal, como ha estudiado Pennock, T.T. (1998)

CMMAD (COMISIÓN MUNDIAL DEL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO) (1987). *Nuestro futuro común.* Madrid. Alianza Editorial.

Daly, H. (1993): "Sustainable Growth: An Impossibility Theorem", en Daly, H. and Townsend, K. (eds.): Valuiing the Earth. Cambridge (Mass.). MIT Press.

Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.

Fernández Buey F. (2005): *Desobediencia Civil*. Bajo Cero. Madrid.

Galeano, E. *Sobre el ambiente mundial*. Instituto de Ecología Política. http://iepe.org

GESTHA (2014) Informe *"La economía sumergida pasa factura. El avance del fraude en España durante la crisis"*. http://www.gestha.es.

Gómez, M. A. (2003). "Optimal fiscal policy in Uzawa-Lucas model with externalities". *Economic Theory*, 22, pp. 917-925.

Hardin, G. (1968): "The Tragedy ODF the Commons", *Science*, Vol. 162, No. 3859, pp. 1243-1248.

Keynes, J.M. (1930): *Economic Possibilities for our Grandchildr*, reproducido en Keynes, J.M., *Essays in Persuasion*, New York: W.W.Norton & Co., 1963, pp. 358-373 http://www.econ.yale.edu/smith/econ116a/keynes1.

Lucas, R. E., Jr. (1988). "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics* 22, pp. 3-42.

Max-Neef, M. (1993): *Desarrollo a escala humana*, Montevideo, Nordan-Redes.

Mises, L (1949): *Human Action. A Treatise on Economics*. Yale University Press. http://mises.org/page/1470/human_action

Moreno, L., Del Pino, E. Mari-Klose, P. y Moreno-Fuentes, F.J. (2014): *Los sistemas de bienestar europeos tras la crisis económica.* Colección Estudios Nº 3. Programa Eurosocial, p. 40

NACIONES UNIDAS (1984). "Cooperación Internacional en Materia de Tributación. Directrices sobre la cooperación internacional para impedir la evasión y la evitación de impuestos (con especial referencia a los Impuestos sobre la Renta, las Utilidades, el Capital y las Ganancias de Capital)", (ST/ESA/142) Nueva York

Naredo J.M. (2004): "La economía en volución: invento y configuración de la economía en los siglos XVIII y XIX y sus consecuencias actuales. Manucrits". *Revista d'Història Moderna*, Universidad Autónoma de Barcelona, 2004, nº 22 (ejemplar dedicado a: "Pensamiento económico y científico en la época moderna"), pp. 83-117. http://www.ub.edu/geocrit/sv-105.htm

Naredo, J.M. (1987). *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas de la ciencia económica*. 3ª ed. Madrid: Siglo XXI.

Naredo, J.M. (1994). "Fundamentos de la Economía Ecológica", en Aguilera-Klink, F. y Alcantara, V. (eds.): *De la Economía Ambiental a la Economía Ecológica*. Barcelona. Fuhem-ICARIA.

OCDE (1984): *Tax Expenditures. A review of the Issues and Country Practices*. OCDE.

OIT (1999). *Trabajo Decente*. Memoria del Director General Conferencia Internacional del Trabajo. http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/WhatisDecentWork/lang--es/index.htm

Ojeda Avilés, A. y Igartua Miró, m. T. (2008): "La dignidad del trabajador en la

doctrina del Tribunal Constitucional. Algunos apuntes". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 73. pp. 147-169.
Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press
Pennock T.T. (1998): "Death and Taxes: On the Justice of Conscientious War Tax Resistance", *Journal of Accounting, Ethics & Public Policy* Vol. 1, Nº 1. https://www.msu.edu/~pennock5/research/papers/Pennock*Death_and_Taxes.pdf.
PNUMA/OIT/CSI/OIE (2009): Informe "Empleos Verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono"
Polanyi K. (1944): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press. Boston.
Riechmann, J. (2005): *Comerse el mundo: sobre ecología, ética y dieta*. Ediciones del Genal.
Romano J. (2013*): Landscape and economy. an approach from the European Landscap*. 8th Council of europe Conference on the European Landscape Convention. Council of Europe.
Ruiz-Huerta Carbonell, J (2013): "La financiación de los servicios de bienestar". En *Presupuesto y Gasto Público* Nº71, pp. 83-100.
Sachs, J. (2005): *The end of poverty: economic possibilities for our time*. Penguin press.
Sachs, J. (2006) *Revisiting the Nordic Model: Evidence on Recent Macroeconomic Performance. CESifo/Center for Capitalism & Society Venice*. http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/documents/Sachs_nordic_model.pdf
Salinas Jiménez, F.J. y Tobes Portillo, P. (2013): "El gasto en protección social como instrumento del Estado del Bienestar", En *Presupuesto y Gasto Público* Nº 71, pp. 13-28
Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984): "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, 74, pp. 433-444
Sotelo Martínez, I. (2006)."La crisis del Estado Social", en Bericat Alastuey, E. (Coor). *El Cambio social en España: Visiones y retos de futuro*. Centro de Estudios Andaluces. Junta de Andalucía, pp 223-234.
Stiglitz, J. (2009): "Crisis mundial, protección social y empleo". *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 128, núm. 1-2, pp. 1-15
Surrey, S. S. (1970). Tax Incentives as a Device for Implementing Government Policy: A Comparison with Direct Government Expenditures. *Harvard Law Review, 83*(4), pp. 705-738
Surrey, S. S. (1973): *Pathways to tax reform: the concept of tax expenditure*. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.
Surrey, S.S. y McDanieL, P. (1985). *Tax Expenditures*. Harvard University Press. Cambrige (MASS).
Thoreau, H.D. (1849): Journal 1837-1841, Journal 1841-1843, traduit, annoté et présenté par Thierry Guillybœuf, Finitude, p 256, p. 320.
Tobes Portillo, P. (2002): "El desarrollo de las políticas activas en España: Un análisis de los planes de acción para el empleo". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociale*s Nº 36, pp. 15-42.
UNESCO (2010). *Llegar a los marginados. Informe sobre la Educación para*

Todos en el Mundo 2009. París.
Uzawa, H. (1965). “Optimum technical change in an aggregative model of economic growth”. *International Economic Review* 6, pp. 18-31
Veira, J.L. y Romay, J. (1998): “La cultura del trabajo y el cambio de valores”. *Sociológica: Revista de pensamiento social*, Nº 3, pp. 23-38. http://www.carolinajournal.com/exclusives/display_exclusive.html?id=2253

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria. Un marco teórico y metodológico para las entidades de REAS.

Enekoitz Etxezarreta, Aitziber Etxezarreta, Mikel Zurbano y Miren Estensoro

Universidad del País Vasco y Orkestra, Instituto vasco de la competitividad

LA INNOVACIÓN SOCIAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. UN MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA LAS ENTIDADES DE REAS

Etxezarreta, Enekoitz. Profesor adjunto de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

enekoitz.etxezarreta@ehu.es

Etxezarreta, Aitziber. Profesora agregada de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

aitziber.etxezarreta@ehu.es

Zurbano, Mikel. Profesor titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

mikel.zurbano@ehu.es

Estensoro, Miren. Investigadora de Orkestra, Instituto vasco de la competitividad

mestenso@orkestra.deusto.es

Resumen

En este trabajo los autores queremos profundizar en el concepto de *Innovación Social* (IS) con el ánimo de construir un marco teórico-analítico donde poder enmarcar y valorizar, entre otras, las iniciativas de Economía Social y Solidaria (ESS) que engloba la Red de Economía Alternativa y Solidaria de Euskadi (REAS-Euskadi)[1]. Para ello, partiendo de una noción no-utilitarista de la *Innovación Social*, centramos nuestra atención sobre innovaciones sociales protagonizadas principalmente por entidades de ESS, tomando como referencia el marco analítico propuesto para la realidad del Quebec por el

[1] Este trabajo uno de los resultados de un proyecto de investigación que se realiza dentro de la categoría "Universidad-Sociedad" de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

instituto CRISES. Se desarrollan más extensamente los elementos contemplados en la definición de IS propuesta por el CRISES y se profundiza sobre los tres indicadores que categorizan dichos procesos (la gobernanza , la co-construcción y la economía plural), para acabar realizando una somera evaluación de algunos desarrollos de estas IS.

Palabras Clave: innovación social, gobernanza, economía social y solidaria.

1. Introducción

Este trabajo se realiza dentro del proyecto de investigación de la categoría "Universidad-Sociedad" de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

Para ello, y complementando la labor del subgrupo de economía feminista y economía solidaria, el subgrupo de innovación social y economía solidaria ha generado este documento con el ánimo de profundizar en los conceptos de *innovación social* y *bienes comunes*, pero siempre desde una concepción muy concreta que es la de promover el bienestar de la ciudadanía y la transformación social.

2. Punto de partida: una visión societaria y no-utilitarista de la Innovación Social

El concepto de la innovación social es un concepto en boga, aunque puede resultar un tanto ambiguo o impreciso, debido a las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que se somete. Es utilizada tanto para la intervención política como para la social, ya que es una referencia clave para los movimientos sociales y organizaciones que tratan de luchar contra la pobreza, la exclusión social, por el empoderamiento de minorías, etc. (Jessop et al. 2013).

Sin embargo, mientras las instituciones públicas a diferentes escalas (internacional, nacional, regional y local) establecen nuevos programas con objeto de promover la innovación social, dicha proliferación de discursos y prácticas no ha traído consigo el desarrollo de un único marco teórico integrado en el que se ubican los diferentes niveles de ideas y prácticas, sino que por el contrario, existe una gran diversidad de aproximaciones y marcos (Klein, 2013).

Algunas corrientes tratan la innovación social como una simple herramienta útil para solventar algunos de los problemas urgentes de nuestras sociedades. Esta sería una visión reduccionista y utilitarista de la innovación social, puesto que se vería abocada a la resolución de problemas del vigente modelo de desarrollo y, por tanto, sería un instrumento funcional a la lógica neoliberal. Tanto es así, que la necesidad de crear un fuerte marco analítico sobre la innovación social desde una perspectiva societaria más que utilitarista ha dado lugar a recientes iniciativas que unen el esfuerzo de diversos académicos. Uno de sus resultados ha sido la publicación del "*Manual Internacional de la Innovación Social*", que pretende ofrecer esa referencia analítica de un sólido marco teórico, tal y como se expresa en su prefacio (Moulaert et al, 2013).

De hecho, en este manual de la Innovación Social a la hora de analizar la confusión que se genera en torno al debate del concepto de la innovación social (en adelante IS), algunos autores van más allá y dicen que la falta de claridad en torno al concepto de IS debe ser atribuido, no tanto a un status analítico en constante cambio, como a un término en boga que representa a menudo un uso simplista del mismo en múltiples políticas y prácticas asociadas a la racionalización del estado del bienestar y a la *comodificación* o mercantilización del bienestar sociocultural (Moulaert et al, 2013).

Según esta línea de pensamiento, el concepto de IS apropiadamente utilizado, es una categoría trans e interdisciplinar para la investigación científica que da cuenta de los cambios en las sociedades donde se aplica. Dichos cambios se refieren a la acción colectiva, a las políticas públicas, a los movimientos sociopolíticos, a las organizaciones formales e informales, etcétera.

En esta concreta perspectiva social de la innovación social, se introduce el concepto de IS desde una visión epistemológica y resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa. En este sentido, se presenta la IS como motor de la investigación interdisciplinaria y como una guía de acción colectiva, ambas dos necesariamente interrelacionadas. En definitiva, la innovación social como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva.

Sin embargo, la innovación social no puede ser vista como una receta única que se aplica sin condiciones; es dependiente del contexto y del recorrido concreto, y por ello los investigadores de la innovación social tienen que considerar lo global y lo local, y la solida interacción entre la teoría y la práctica, con el objeto de contribuir al cambio social esperado (Moulaert, et al, 2013).

Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Por tanto, se puede identificar una línea o ámbito de estudio que está cobrando fuerza en los últimos tiempos, que aglutina a académicos de diverso origen, los cuales han venido trazando las intersecciones o las sinergias que se crean entre estos dos conceptos clave: la innovación social y la economía social. Aquí se está generando un nuevo marco de construcción teórica, que se viene a aplicar en diversos ámbitos, todos ellos estrechamente relacionados con la satisfacción de las necesidades humanas y colectivas (de servicios sociales, residenciales, etc.) y el desarrollo de las capacidades individuales y colectivas. Este enfoque de la IS se aproxima al concepto de desarrollo humano (Estensoro y Zurbano, 2010).

A modo de ejemplo, algunos de los ámbitos en los que se ha acuñado este término han sido el ámbito residencial y el de cuidados, con las viviendas comunitarias y las guarderías como algunas de las materializaciones de la innovación social (Bouchard, 2005). Las viviendas comunitarias, por su parte,

frente a la satisfacción de las necesidades de vivienda en el mercado, plantean la satisfacción de dicha necesidad mediante cooperativas u otras organizaciones no lucrativas. Esta vertiente tiene un peso tradicionalmente muy fuerte dentro de CRISES y la economía social en Quebec.

3. Innovaciones sociales basadas en experiencias de economía social y solidaria (ESS): la referencia del CRISES

En este apartado, se desarrolla la noción de Innovación Social propuesta por el instituto CRISES[2].de Quebec (Canadá), principal referencia para la formalización del marco teórico que se propone a continuación en la medida que facilita una mejor adscripción de la economía social y solidaria.

CRISES entiende los procesos de innovación social como: "una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad" (Bouchard, 2013).

Desgranando esta definición, podríamos identificar al menos tres elementos clave a la hora de categorizar un proceso de cambio como un proceso socialmente innovador: un punto de partida (una iniciativa nacida desde los actores sociales), un método (modificar las relaciones sociales) y un fin principal (mejorar las condiciones de vida de la colectividad).

Acotando aún más la caracterización de estos procesos de cambio, se podría decir que:

- Una IS puede estar motivada por el impulso de cualquier agente, sea privado, público o social, pero lo que realmente lo caracteriza es que propone nuevas respuestas a problemas sociales, respuestas que se articulan en base a *nuevas formas de movilización de recursos*, que son el resultado de *nuevos acuerdos/consensos sociales.* De ahí que la gobernanza, la co-construcción y la economía plural sean elementos consustanciales de estas IS.
- En estos procesos innovadores y constituyentes de nuevos acuerdos y recursos para nuevas respuestas, el impulso inicial y la capacidad de movilización de recursos del *movimiento social* es fundamental. No se entiende la IS sin la participación de este último. Es una noción de innovación que se canaliza, en la mayoría de las veces, a través de entidades de ESS.

[2] CRISES, *Centre de recherche sur les innovations sociales* es un centro creado en el año 1986 por impulso de Benoit Levesque y Paul Belanger, y especializado en el análisis de procesos de innovación social. CRISES surge en un contexto de crisis múltiples, de ahí su nombre, como centro de investigación con una vocación doble: investigar y transformar. Se enmarca dentro de lo que Levesque (2011) considera que es realmente un Sistema de Innovación para la Economía Social, en el sentido de que existe una amplia estructura público-privada de fomento y de análisis de la Economía Social en Quebec. www.crises.uqam.ca

- Pero además de la fortaleza del movimiento social, las IS hallan un terreno más fértil en una economía plural, es decir, en una economía donde los tres espacios de interacción social (reciprocidad, redistribución y mercado) tienen un espacio propio y asentado.

Según Bouchard (2013), las innovaciones sociales entendidas desde esta óptica pueden materializarse en distintos espacios de la actividad social, entre otros, en las:

i) relaciones de producción: a través de la participación obrera para diseñar nuevas formas de organización del trabajo, mediante experiencias de empresas autogestionadas, etc;
ii) relaciones de consumo: a través de la participación de usuarios en la co-producción de servicios, co-construcción de nuevos programas y nuevas reglas, consumo responsable, turismo y ocio responsable, etc.
iii) relaciones entre empresas: cooperación y competición, interdependencias no mercantiles (externalidades), responsabilidad social de las empresas, etc.
iv) configuración espacial de las relaciones sociales: nuevas formas de gobernanza, desarrollo económico comunitario, etc

Estos elementos son claros a la hora de diferenciar esta noción de IS sobre otra de carácter más microeconómica, resultado de un impulso voluntario individual, filantrópico, de orientación al mercado. Esta es la noción que entre otros representa la organización Ashoka, en su afán de promover emprendizajes sociales como el de Muhammad Yunus (el fundador de los microcréditos en Bangladesh (Bouchard, 2013). Así, frente a esta noción más microeconómica, más centrada en actividades puramente de mercado, el CRISES abraza una noción de IS de carácter más colectivo, tanto en los procesos como en los productos.

La IS no sucede pues por un mero impulso individual/voluntario de un emprendedor social, sino que se gesta en procesos sociales de mayor alcance, de desarrollos macro-económicos que generan desequilibrios y épocas de crisis, y a través de las cuales surgen iniciativas de experimentación e innovación. El objetivo de una IS es pues, participar en el tránsito desde un modelo de desarrollo a otro, siempre desde el impulso de los propios actores sociales y con una vocación clara: la transformación social.

En este contexto, lo que aporta la ESS es que nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social (Borzaga y Defourny, 2004).

El potencial innovador de la ESS descansa en dos factores que la hacen distinta con respecto a agentes privados y públicos: su carácter no lucrativo y su afán de democratizar diversos espacios. El primero genera confianza entre usuarios y productores, mientras que el segundo cuestiona las instituciones sociales que por su estructura son incapaces de responder a ciertas necesidades sociales (Bouchard, 2013). Así, a través de la combinación de esos dos factores, la ESS muestra un mayor potencial de cara a responder a

ciertas necesidades sociales, pero también marca una finalidad clara para la IS, que es la transformación de las relaciones e instituciones sociales.

A través de esta participación de la ESS en los procesos de innovación social se busca un triple objetivo: la defensa y la generación de nuevo empleo; la democratización del acceso a los servicios, y la participación comunitaria para el desarrollo de las colectividades.

4.- Propuesta de tres indicadores para la caracterización de la Innovación social

En este apartado proponemos tres indicadores que sirven como herramientas de análisis para el diagnóstico de los procesos de cambio socialmente innovadores. Para ello nos basaremos en el marco teórico y metodológico propuesto por el CRISES, marco que nos sirve como punto de partida para ir profundizando con mayor detalle en cada uno de los elementos estudiados.

Así, se observa que el CRISES cristaliza su definición de Innovación Social en tres indicadores, que aunque poco precisos en términos de medición, van en la línea de esta propuesta comunitaria. Según Klein et al (2012) para que un proceso social o un emprendizaje concreto pueda ser etiquetado como innovación social, debería pivotar sobre estos tres elementos:

i) Gobernanza: con este concepto se mide: "*los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariado, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa*"
ii) Co-producción y la co-construcción: con el segundo se estudia "*la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional)*" y con el primero se hace referencia a "*la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional)*".
iii) Economía plural: mediante este concepto se estudia "*la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico*"

Esos tres elementos, no son objetivos en sí mismos, ya que tal y como se ha mencionado anteriormente la finalidad principal de cualquier IS está ligada a una mejora de las condiciones de vida de la colectividad.

Sin embargo, todos los procesos que se categorizan en Quebec como procesos de innovación social, comparten algunos de los elementos en cada uno de los indicadores mencionados.

4.1. La gobernanza

En el ámbito de la gobernanza, comparten que se hayan establecido distintos niveles de partenariado, a distinto nivel territorial (local y regional) y tanto de forma vertical (gobierno y actores locales) como horizontal (intersectorial). En todos estos niveles las organizaciones representativas de la sociedad civil han cumplido una función transversal.

Uno de los ejes de la innovación social también se refiere a al valor de generar nuevas relaciones sociales y de poder entre los agentes de la comunidad y los nuevos modos de gobernanza que resultan de dichos nuevos modos de relaciones (Moulaert et al., 2005; González et al., 2010).

Así, la innovación social se entiende como una *innovación de proceso* para cambiar las dinámicas de relaciones incluyendo las relaciones de poder. Se trata por tanto de *mejorar las relaciones sociales y los procesos de empoderamiento* (Moulaert et al., 2013). Esto quiere decir que no podemos limitarnos a concebir la innovación social solamente como resultado. Más allá del resultado, se trata de entender el propio proceso que permite transformar las dinámicas de relaciones entre los agentes implicados y analizar en qué medida se facilita la generación de nuevos modos de gobernanza.

Partiendo de este marco, consideramos necesario definir cuáles son los aspectos clave que caracterizan a dichos modos de gobernanza innovadores. La definición de estos aspectos o elementos permitirá analizar en qué medida los cambios en los modos de relaciones entre los agentes están facilitando procesos de innovación social. Añadimos así nuevos elementos al modelo analítico que nos servirá después para analizar los casos que se presentan más adelante.

Uno de los elementos clave hace referencia al tipo de alianza que se genera entre los agentes. Concretamente, basándonos en el trabajo de Camarinha-Matos y Afsarmanesh (2006) definimos tres tipos: intercambio de información, cooperación y colaboración. El intercambio de información se refiere a la comunicación para un beneficio mutuo. La cooperación, más allá del intercambio de información supone el alineamiento y redefinición de actividades para conseguir resultados más eficientes. De todos modos, cada participante tiene un objetivo distinto y emplea recursos y métodos propios para responder a sus necesidades. La colaboración en cambio supone una acción colectiva para responder a objetivos comunes. Los agentes implicados definen de forma colectiva cuál es el problema o reto que quieren afrontar y definen acciones de manera conjunta para ello. Este tipo de alianza coincide con la perspectiva colectiva que busca la innovación social.

Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), las capacidades para afrontar nuevos retos y problemas son resultado de procesos de aprendizaje colectivo en el cual cada agente comparte con el resto su conocimiento con el fin de cogenerar nuevas capacidades. Conforme al objetivo de “socializar” los procesos de aprendizaje, la innovación social comprende el valor de involucrar a diversidad de agentes en estos procesos (Crises, 2003; Moulaert, 2000). Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), una mayor diversidad supone integrar diferentes tipos de conocimiento y permite construir una visión más plural para la búsqueda de soluciones.

Otro de los aspectos clave se refiere a los procedimientos para gestionar las relaciones de poder, la toma de decisiones y el liderazgo de estos procesos. Pueden existir varios modos de liderazgo y la perspectiva colectiva de la innovación social va a requerir unas características específicas. Los juegos de poder o el riesgo de caer en procesos de toma de decisiones unilaterales ponen en riesgo la capacidad para la colaboración y para la innovación social por tanto. En este sentido, es necesario enfatizar la importancia de desarrollar procesos de liderazgo compartido.

El liderazgo compartido es un proceso en el cual diferentes agentes interdependientes participan y se influencian uno al otro (Karlsen y Larrea, 2012). Se trata de una situación donde no hay un agente que tiene el poder de instruir al resto. Debe de ser construido y no se tiene desde el principio. Requiere tiempo, no se puede imponer y la simple adhesión de los agentes no asegura el liderazgo compartido. No se trata de un diseño perfecto por tanto, si no de generar un sentimiento de pertenencia que facilita que los agentes muestren su responsabilidad en momentos críticos del proceso. Hablamos por tanto de un proceso colectivo en el cual los agentes interdependientes deben colaborar con el fin de cumplir un objetivo que de otro modo no podría conseguirse y en este sentido, el potencial para el aprendizaje es mayor en este tipo de liderazgo.

El modo en el cual los agentes con mayor poder en otros ámbitos o procesos se integran en los casos que analizamos será clave para valorar el potencial para el liderazgo compartido. Del mismo modo, la dependencia en los recursos externos se presenta como una amenaza para la construcción de procesos de liderazgo compartido y por tanto, será un aspecto clave a considerar. Además, cabe destacar el rol de aquellas personas que se encargan de facilitar el desarrollo de las iniciativas. El conocimiento y capacidades de estas personas pueden influenciar el tipo de liderazgo que se genere en el seno de estas iniciativas (Estensoro, 2012) y por tanto, se presenta como otro de los aspectos críticos.

4.2. La co-producción y la co-construcción en la economía social y solidaria

El sustrato básico de la co-construcción de los procesos de innovación social reside en la participación de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones. Es esta característica la que las diferencia de procesos de co-producción, ya que en este caso los agentes sociales sólo desempeñan una función de provisión de ciertos bienes y servicios, en la mayoría de veces en base a un diseño y una planificación previa establecida unilateralmente por parte de la administración pública. Se categorizan distintos modelos de co-producción y co-construcción, siendo la que más se aproxima a procesos de innovación social el modelo de co-construcción democrática y solidaria (Vaillancourt, 2013)[3]. Tal y como establece Vaillancourt (2013:48): “la co-

[3] Ver el análisis propuesto por Vaillancourt (2013) donde distingue entre cuatro modelos distintos de co-construcción (mono-construcción, co-construcción neoliberal, co-construcción corporativista y co-

construcción democrática y solidaria de políticas públicas de calidad implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores".

Antes de proponer la relación de indicadores que de alguna forma nos permitan medir el grado de co-construcción existente en un contexto concreto, es necesario establecer a qué modelo de co-construcción pretendemos aproximarnos. Tomando el trabajo de Vaillancourt (2011) como principal fuente teórica, es pertinente hacer una serie de aclaraciones previas.

Co-construcción no es co-producción. Tal y como establece Vaillancourt (2011*): "…la co-producción se refiere a la puesta en marcha de las políticas públicas e implica la participación no solamente de los actores estatales, sino también de los actores no estatales. Estos últimos provenientes del mercado y/o de la sociedad civil (tercer sector). En suma, la co-producción de las políticas públicas se desarrolla sobre el plano organizacional (en la organización de productos y servicios), mientras que la co-construcción se desarrolla sobre el plano institucional (en la fijación de orientaciones generales y de elementos fundadores de la política).*

Esta primera noción de co-producción es muy próxima a la noción de *welfare mix* o *mixed economy of welfare* utilizado por Evers (1991,1993) y Pestoff (1999) o Johnson (1999) entre otros. Se refiere más bien a un ámbito en concreto, a la colaboración de ciertas entidades privadas (lucrativas o no) en la prestación de servicios públicos o servicios de interés público, de tal forma que se considera que "*podría jugar un rol significativo en la renovación de los sistemas políticos democráticos y de la configuración del Estado-de Bienestar*" (Pestoff; Osborne; Brandsen, 2006: 593)

Pero la noción de co-construcción iría más allá, tal y como dice Vaillancourt (2011): "*la co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación".*

Sin embargo distingue cuatro tipos o modelos de co-construcción: i) una primera, denominada mono-construcción, será aquel modelo en el que el estado no comparte, sino que es el único protagonista en la toma de decisiones; ii) co-construcción neoliberal, de moda en muchos países, notablemente con la popularidad de la corriente dominante de la *New Public Management*, el Estado es motivado para construir políticas públicas en cooperación con el sector privado, es decir, con los actores socioeconómicos dominantes de la economía de mercado; iii) co-construcción corporativista, ciertos sectores de actividad socioeconómica y actores ligados al mundo patronal y sindical están incluidos en el diálogo y en la deliberación con el Estado, mientras que otros son excluidos, y por último, iv) la co-construcción democrática y solidaria.

Esta última es la que más se aproxima al ideal que planteamos, en tanto en cuanto se basa en unas características concretas (Vaillancourt, 2013):

construcción democrática y solidaria) según cual sea el grado de reconocimiento de la entidades de la ESS en cada una de ellas.

1. El Estado permanece como un socio diferente a los otros, dialoga, interactúa y delibera con los actores no estatales, permanece a la vez “sobre” y “próximo” a ellos.
2. La co-construcción democrática adoptada sobre una reforma del Estado que le permita llegar a ser partenaire de la sociedad civil, sin por ello dejar de serlo de los actores de la economía de mercado. Se inscribe dentro de una perspectiva de economía plural.
3. Implica una deliberación entre lo mejor de la democracia representativa y de la democracia participativa.
4. Implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores.

4.3.Economía Plural

Por último, en el ámbito de la economía plural, estas experiencias tienen en común que adoptan una pluralidad de formas de propiedad, hibridando recursos privados, públicos y sociales, pero donde la ESS juega un rol estratégico y preponderante, ya que unos de los elementos clave de estas innovaciones es que la propia iniciativa de estas experiencias nace muchas veces en el seno de las entidades de ESS.

Partimos del hecho de que el modelo económico centrado en el mercado con mayor o menor presencia del sector público no responde a los principios y fundamentos de la IS. La democracia económica y la participación de agentes, entidades y movimientos sociales en la producción, distribución y reproducción social y económica es un aspecto imprescindible desde una posición de IS para la transformación social. La presencia de este eje de participación de entidades, movimientos y agentes sin ánimo de lucro se observa como imprescindible para la democratización de la economía y la transformación social. Un proceso de innovación social tiene que contemplar una presencia significativa de este espacio no mercantil en la economía. Una economía donde el tercer sector no lucrativo pueda disponer de un espacio propio sin un sometimiento al mercado o al sector público es un principio de pluralidad económica básica que permite establecer unas bases sólidas para activar dinámicas de transformación e innovación social.

Una de las mayores amenazas para la sostenibilidad de la IS es el acceso seguro a la financiación, que se configura como un peligro efectivo en términos de dedicación administrativa y riesgo institucional para las iniciativas sociales de base (Martinelli, 2013). Esta premisa significa que las entidades de economía solidaria precisan de un principio de suficiencia económica para su sostenibilidad.

El objetivo, por lo tanto, es desentrañar cómo se sitúan las entidades de REAS en el entorno económico en el que se desenvuelven de manera que al menos haya una seguridad y certeza en la viabilidad de la entidad a largo plazo y que ocupe un espacio económico significativo en la “cadena de producción”, incluida la distribución. Se trata de observar si las entidades disponen de un

elevado grado de autonomía en su entorno y desempeño económico y social en relación a las instituciones y agentes de mercado y al sector público. Asimismo, es interesante identificar el grado de pluralidad en las actividades y agentes que comparten la misión de estas entidades y establecer un punto de encuentro entre las distintas esferas de actuación.

5.-Experimentaciones y desarrollos: lecciones del modelo quebequés

Tras haber desgranado someramente los principales elementos teóricos de la innovación social desde su análisis en Quebec, dedicamos este apartado para poner el foco en la evaluación del desarrollo de estos procesos.

Todo proceso de innovación social (como cualquier vida de una organización) tiene una primera fase de experimentación, una segunda de institucionalización, y una tercera de maduración, tras las cuales las experiencias acaban consolidándose (y pierden su carácter innovador) o fracasan definitivamente.

Desde la noción de IS que se ha ido definiendo en este trabajo, la fase de experimentación, el empujón inicial, suele estar vinculado principalmente a iniciativas provenientes de entidades de ESS, para en una fase posterior pasar a un proceso de institucionalización, donde se van regulando y reconociendo estas experiencias. En la tercera fase de maduración, las experiencias se van asentando según su propio desarrollo, y adoptan sus características propias, que pueden ser o no ser acordes a las ideas iniciales.

Se trata de ver, así, hasta qué punto pueden ser consideradas cómo “historias de éxito” (*succes stories*) las experiencias que se han señalado en la tabla anterior, y medir su grado de consecución en base a los indicadores que se han propuesto para su categorización (gobernanza, co-construcción y economía plural).

Habría que empezar diciendo a este respecto que este modelo tiene sus dificultades de seguir desarrollándose porque se sitúa en un contexto global de progresiva privatización y mercantilización de casi todos los ámbitos de la vida. El contexto general no favorece de forma notable la puesta en marcha de experiencias de partenariado entre sector público y entidades de ESS.

Diríamos, en segundo lugar, que gran parte de la experiencias de este modelo que podríamos denominar como de “concertación con la ESS”, se encuentran en muchos ámbitos en una fase de maduración, por lo que es interesante ver ese tránsito desde la experimentación a la maduración, para poder analizar si estas experiencias han mantenido su espíritu inicial en todo el recorrido o por el contrario, dirimir en qué momento de su institucionalización o de su maduración fueron generando contradicciones que las han distanciando de su impulso inicial (de clara vocación por la transformación social).

Es por ello que en cada uno de los ámbitos estudiados las innovaciones sociales han desarrollado distinto grado de éxito y distinta amplitud o generalización, ya que cada proceso de innovación social tiene su propio ritmo,

aquel que se deriva de los propios participantes implicados y del grado de acuerdo o desacuerdo que exista entre ellos.

Por ejemplo, en el aspecto laboral, se hace una evaluación muy positiva de los Fondos Obreros y de su contribución al desarrollo de pequeñas y medianas empresas de Quebec. Sin embargo, a nivel de cambios en la organización del trabajo se perciben resistencias muchísimo más poderosas. Principalmente por el lado de una patronal que no ve con buenos ojos el paso a otros modelos de organización del trabajo que posibiliten una mayor participación de los trabajadores, tanto en la producción como en la decisión. Este segundo ámbito ha generado bastante decepción a nivel sindical, aunque las tasas de sindicalización siguen siendo muy elevadas.

Pero uno de los principales debates que se repite en distintos ámbitos, que es además tremendamente interesante de cara a ir afinando nuestra definición de IS, se encuentra en el difícil objetivo de buscar una relación de complementariedad (y no de sustitución) entre el estado y los movimientos sociales de base comunitaria.

Hay experiencias que están en una fase de institucionalización plena, y que aunque puedan haberse visto modificadas desde su espíritu inicial, siguen contando con un apoyo social bastante unánime. Las dos experiencias con mayor éxito son las guarderías (Levesque, 2011) y las viviendas comunitarias (Bouchard, 2005).

Sin embargo, distintos estudios que analizan la experiencia de crear cooperativas y asociaciones de servicios a domicilio concluyen que han resultado ser mucho menos exitosas de lo que se pretendía (Jetté y Vaillancourt, 2009). Han llegado a sustituir algunos servicios públicos, ofertando estos servicios a precios más competitivos pero con una calidad bastante inferior. También es más que cuestionable que hayan logrado generar empleo de calidad en el sector (las condiciones laborales son incluso peores que los contratos particulares entre usuarios y trabajadores) y que hayan logrado sacar de la informalidad estos servicios de cuidados.

Todo esto puede ser resultado de una falta de financiación pública adecuada, en un contexto nuevamente de crisis de recursos financieros por parte de los estados, aunque la cuestión central podría estribar en la irresuelta problemática de conseguir una relación equilibrada entre estado y movimientos sociales, entre servicios públicos universales y gestión comunitaria autogestionaria.

Profundizando algo más en esta última idea, parte de las fricciones que esconde este modelo de concertación tienen como telón de fondo la relación siempre tensa entre estado y movimientos sociales, en la medida en que el primero debe reconocer e intentar institucionalizar las prácticas exitosas del segundo, pero sin pretender cooptarlas o controlarlas; y los segundos deben seguir siendo autónomos en su gestión a la vez que innovadores en su quehacer, pero no pueden sustituir al estado en la provisión de ciertos servicios cuya responsabilidad es exclusivamente del estado.

Esta problemática de bienes públicos ofrecidos por entidades comunitarias es una de las claves del modelo quebequés, y por ende de la categorización de IS que trataremos de desarrollar en el desarrollo empírico de este trabajo.

Conclusiones

A la hora de acuñar y definir el concepto de la Innovación Social no hay una única aproximación, sino varias, y en este trabajo se ha pretendido enmarcar este concepto dentro de un marco en sólida construcción que representa esos cimientos y valores que queremos resaltar en este proyecto: la transformación social para la búsqueda del bienestar de nuestras sociedades.

Así, en los últimos tiempos diversos académicos han reforzado la importancia de la noción innovación social y, entre otros resultados, se ha publicado el "Manual Internacional de la Innovación Social" (Moulaert et.al, 2013) donde se refuerza un marco analítico común donde ubicarnos. Dicha concepción resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa.

En este sentido, se presenta la IS como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva. Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Concretando aún más, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: "una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad".

En este mismo sentido, se trata de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablando de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas. De hecho, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: "una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad".

Y esta aproximación a la innovación social es especialmente compatible con la economía social y solidaria, debido a que la misma nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer

las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social. Y es ahí donde confluyen

las nociones de IS y ES, que son los dos ejes de trabajo que desarrollamos. De esta manera la IS genera un marco teórico y analítico adecuado para la evaluación de las entidades y procesos internos a la misma.

Hemos avanzado a partir de la propuesta de CRISES que nos proporciona una referencia formal desarrollada y adecuada para nuestro contexto. Las principales herramientas para la evaluación de los procesos y entidades de economía social y solidaria las hemos concretado en las siguientes categorías analíticas: la co-construcción, la gobernanza y la economía plural.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilera Klink, F. (2013): "Hardin, Ostrom y los recursos de propiedad común: un desencuentro inevitable y necesario", *Documentación Social* nº 185, pp. 49-65.

Bollier, D. (2003): "El redescubrimiento del procomún" (en línea), http://biblioweb.sindominio.net/telematica/bollier.html (consulta, 13/12/2011)

Borzaga, C. & J. Defourny (2001): *The emergence of social Enterprise*, Routledge: London.

Bouchard, M. (2005): "De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec", *Cahiers du CRISES* - Collection Études théoriques - no : **ET0511 .**

Bouchard, M. (2013): "Introduction: the social economy in Québec, a laboratory of social innovation" en Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience,* University of Toronto Press: Toronto.

Bouchard, M. et Lévesque, B. (2010): "Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l'économie sociale", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES),* Collection Études théoriques - no **ET1103.**

Bussières, D; Caillouette, J; Fontan, J.M; Soussi, S.A; Tremblay, D.G. & Tremblay, P.A. (2012): "La recherche partenariale au CRISES", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES),* Collection Études théoriques - no ET1301.

Camarinha-Matos, L.M. y Afsarmanesh, H. (2006). *Collaborative networks - Value creation in a knowledge societ, e*n Proceedings of PROLAMAT, 2006 IFIT international conference on knowledge enterprise - New challenges (Shanghai, China). Springer: Boston.

Coraggio, J.L. (2009): "Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina", en Coraggio, J.L. (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires, Ciccus, pp. 109-160.

Defourny, J.et Monzon Campos, J.L. (dir.) (1992) : *Economie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, CIRIEC et de Boeck Université : Bruselas.

Estensoro, M. (2012) *Local networks and socially innovative territories. The case of the Basque region and Goierri county*, Tesis doctoral, Universidad del País Vasco, Bilbao, País Vasco.

Estensoro, M. y Zurbano, M. (2010): "Innovación social en la gobernanza territorial. Los casos de Innobasque y de las redes comarcales en la CAV", *Ekonomiaz*, nº 74, pp. 132-160.

Evers, A. (1991): , "Shifts in the welfare mix", *Eurosocial,* 57/58, 7-8.

Evers, A. y Svetlik, I. (1993): *Balancing pluralism : new welfare mixes in care for the elderly,* Avebury: Londres.

Fontan, J.M, Longting, D et René, J-F. (2013): "Recherche participative à l'aune de la mobilisation citoyenne : une innovation sociale de rupture ou de continuité?", Nouvelles Pratiques Sociales, Vol. 25, nº 2, pp. 125-140.

Harvey, D. (2012): *Rebel cities: from the right to the city to the urban revolution*, Verso: London-New York.

Jessop, B., Moulaert, F., Hulgard, L. and Hamdouch, A. (2013), "Social innovation research: a new stage in innovation analysis?", in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.

Jetté , C. et Vaillancourt, Y. (2009): "L'économie sociale et les services de soutien à domicile au Québec : coproduction ou coconstruction", *Cahiers du LAREPPS/UQÀM,* École de travail social, Université du Québec à Montréal : Montréal.

Johnson, N. (1999): *Mixed Economies of Welfare: a Comparative Perspective,* Pearson Education, Prentice Hall Europe, Hertfordshire.

Karlsen, J. y Larrea, M. (2012) "Emergence of shared leadership in situations of conflict – Mission impossible? Long term experiences from a local network in the Basque Country", en Sotarauta, M., Horlings, I. y Liddle, J. (Eds.) *Leadership and Change in Sustainable Regional Development*. Routledge: Londres..

Klein, J.K. (2013): Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society, in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.

Klein, J.L; Fontan, J.M; Harrisson, D et Levesque, B. (2012): "La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense", in Grellier, H; Gago, M; Arando, S. (coord.): *La Economía social y solidaria: ¿un paradigma más actual que nunca?,* Mondragon Bilduma: Arrasate (Gipuzkoa).

Levesque, (2011a): "Innovations sociales et pouvoirs publics : vers un système québécois d'innovation dédié à l'économie sociale et solidaire. Quelques éléments de problématique", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES),* Collection Études théoriques - no ET1106

Levesque, B. (2011b):"L'institutionnalisation des services québécois de garde à la petite enfance à partir de l'économie sociale: un processus qui s'échelonne sur plusieurs décennies", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1105

Levesque, B. (2013): "How the social economy won recognition in Québec at the end of twentieth century", in Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience,* University of Toronto Pres:, Toronto.

MacCallum, D., Moulaert, F., Hillier, J. y Haddock, S. (2009) (Eds.) *Social Innovation and Territorial Development.* Ashgate: Farnham, Inglaterra.

Moulaert, F. y Ailenei, O. (2005). "Social economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present". *Urban Studies* 42 (11): 2037-2053.

Moulaert, F. and Nussbaumer, J. (2005). "The social region: beyond the territorial dynamics of the learning region"*. European Urban and Regional Studies* 12: 45-64.

Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw, E. y Gonzalez, S. (2005). "Towards alternative model(s) of local innovation". *Urban Studies* 42 (11): 1969-1990.

Moulaert, F. D. MacCallum, and J. Hillier (2013), "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice", in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.

Pestoff, V. (1999): *Beyond the Market and State. Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*; Aldershot, Brookfield, Singapore, Sydney & Tokyo: Ashgate & English Editions.

Pestoff, V.; Osborne, S.; Brandsent, T. (2006): "Patterns of Co-Production in Public Services. Some concluding thoughts", *Public Management Review*, vol. 8, nº 4, pp. 591-595.

Polanyi, K. (2012), *La economía como proceso instituido*, FCE: México.

Renes, V (2013): "Una sociedad que se hace cargo de sí misma: reciprocidad, cooperación y los bienes comunes", *Documentación Social* nº 185, pp. 119-133.

Savard y Proulx (2011): *Outil d´analyse des rapports á l´État*, LAREPPS, UQAM: Montréal.

Vaillancourt, Y. (2011): "La economía social en la co-producción y la coconstrucción de las políticas públicas"*,* Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, nº 3, pp.: 1-38.

Vaillancourt, Y. (2012): "Le tiers secteur dans la coconstruction des politiques publiques canadiennes", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES),* Collection Études théoriques - no ET1203.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Construyendo economía solidaria y alternativa a través de la Investigación Acción Participativa.

Maria Angeles Díez, Zaloa Pérez, Yolanda Jubeto, Mertxe Larrañaga y Mª Luz de la Cal

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea y Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi)

CONSTRUYENDO ECONOMÍA SOLIDARIA Y ALTERNATIVA A TRAVÉS DE LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPATIVA

Maria Angeles Díez
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mariaangeles.diez@ehu.es

Zaloa Pérez
Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi)
zperez@reaseuskadi.net

Yolanda Jubeto
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
yolanda.jubeto@ehu.es

Mertxe Larrañaga
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mertxe.larranaga@ehu.es

Mª Luz de la Cal
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
luz.cal@ehu.es

Resumen

El objetivo de esta comunicación es profundizar en los procesos de creación colectiva de conocimiento a través de la metodología de Investigación-Acción Participativa. Para ello, se busca reflexionar sobre el recorrido del grupo estable de investigación sobre economía feminista y solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) de Euskadi. Este grupo comenzó su andadura en 2013 con un objetivo en mente: contribuir al desarrollo del paradigma de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la Investigación-Acción Participativa (IAP). Desde el principio, éramos conscientes de que existe un limitado desarrollo teórico y baja conceptualización de la economía solidaria bajo este paradigma y un escaso protagonismo de las entidades generadoras de pensamiento a través de la acción. Utilizando como base de análisis esta experiencia, se trata de identificar cuáles son las potencialidades y las debilidades de los procesos de cogeneración de conocimiento entre la Universidad y las organizaciones sociales.

Palabras clave: economía feminista, economía solidaria, sostenibilidad de la vida, investigación-acción participativa.

Clasificación JEL: B54- A13- L31

1. Introducción

Una de las reflexiones más recurrentes entre las personas y colectivos críticos con el actual modelo de globalización neoliberal es la necesidad de avanzar en la construcción de alternativas sociales y económicas trasformadoras, que aseguren el bienestar de todas las personas del planeta sin menoscabar las opciones de las generaciones venideras. Algunas de las principales interrogantes que se plantean tienen que ver con la posibilidad de organizar dinámicas económico-productivas, financieras y empresariales alternativas en un contexto de competencia global.

En esta búsqueda de alternativas, la Economía Solidaria aporta un rico y diverso ejemplo de emprendimientos socioeconómicos que funcionan con una lógica diferente a la lógica competitiva de los mercados. Las organizaciones y empresas de la Economía Solidaria rescatan lógicas de funcionamiento basadas en la reciprocidad, la solidaridad y la cooperación, y ponen a las personas por encima del mercado y de la obtención de beneficios. Estos valores son parte de la base sobre la que se sustenta la transformación social bajo el paradigma de la sostenibilidad de la vida. Por lo tanto, la Economía Solidaria aporta una nueva mirada, unos valores y unas prácticas al servicio de dicha transformación.

La Economía Feminista comparte con la Economía Solidaria esta reformulación conceptual de la economía al situar también a las personas y su calidad de vida en el centro de la actividad económica y ha sido la primera en proponer la sostenibilidad de la vida como nuevo paradigma de pensamiento económico transformador. Economía Solidaria (ES) y Economía Feminista (EF) parten de una crítica a la economía convencional y desde esa crítica apuestan por buscar otra economía más justa. Existen, por lo tanto, fuertes vínculos entre ambas. Estos vínculos deben ser explorados e investigados con el objetivo de construir nuevas aportaciones teóricas que refuercen la economía crítica, pero también con el propósito de fortalecer las prácticas de las organizaciones y entidades de la Economía Solidaria desde el feminismo, para potenciar su capacidad transformadora.

Con estas ideas como base, en 2013, se crea un grupo estable de investigación sobre Economía Feminista y Solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de la Red de Economía Alternativa y Solidaria, REAS Euskadi. Este grupo comenzó su andadura con una ambiciosa meta: contribuir al desarrollo del paradigma alternativo de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP). Desde el principio, éramos conscientes de que existía un limitado desarrollo teórico y una baja conceptualización de la Economía Solidaria bajo este paradigma y, al mismo tiempo, un escaso protagonismo de las entidades generadoras de pensamiento a través de la acción.

Por consiguiente, la elección de la IAP como metodología de investigación estaba cargada de intenciones y de contenido. Por un lado, se partía de la idea de que la investigación debe contribuir a transformar la realidad, siendo su finalidad el cambio económico y social. Por otro lado, la construcción de nuevo

conocimiento debía ser un intento colectivo basado en la reflexión teórica y la acción: el conocimiento adquirido y las experiencias prácticas concretas desarrolladas por las entidades de REAS Euskadi son un input tan valioso del proceso de investigación como las aportaciones de las investigadoras de la UPV/EHU.

En este marco de trabajo, esta comunicación tiene como objetivo profundizar en esta experiencia, analizando el recorrido de este grupo de trabajo y la estrategia de investigación desarrollada, A través de este análisis, se trata de identificar cuáles son las potencialidades y las debilidades de los procesos de cogeneración de conocimiento entre la Universidad y las organizaciones sociales. Para ello, la comunicación se estructura en 4 apartados. Primero, se presta una especial atención a relatar el origen del proyecto y los problemas a los que se enfrentaba. Segundo, se describe detalladamente el proceso de la IAP desarrollado por el grupo de trabajo a lo largo de 2013, Tercero, se realiza un análisis del modelo de cogeneración de conocimiento desplegado y de los resultados obtenidos. Por último, la discusión y las conclusiones giran alrededor de tres elementos definitorios de los procesos de IAP: su carácter participativo, el impulso democrático a la generación de conocimiento y su contribución simultánea a la ciencia y al cambio social.

Aunque la comunicación la firman 5 de las personas que han participado en esta experiencia de investigación, su contenido es fruto del trabajo colectivo realizado por todas las personas del grupo IAP a las que queremos reconocer desde aquí la labor realizada y sus aportaciones a la generación de un nuevo conocimiento transformador.

2. Origen de la investigación: Economía Solidaria (ES) y Economía Feminista (EF)

Desde el año 2008, diversas personas investigadoras de la UPV/EHU venían colaborando en acciones de sensibilización y difusión sobre la Economía Solidaria y en trabajos de investigación orientados al desarrollo de herramientas prácticas que facilitasen la extensión y la consolidación de la ES, colaborando con la Red de Economía Alternativa y Solidaria-REAS Euskadi y sus organizaciones. Estas colaboraciones se desarrollaban de manera individual y se materializaban en la participación de personas investigadoras en los grupos de trabajo de REAS Euskadi[1] y en la organización conjunta de seminarios de reflexión y cursos de verano sobre temas de interés común: alternativas solidarias a la crisis, los mercados frente a la democracia, nuevos conceptos y prácticas para otro bienestar, cuidados y sostenibilidad de la vida por citar algunos ejemplos.

A lo largo de este recorrido, se fue haciendo patente la necesidad de generar un espacio de colaboración más estable, estructurada y colectiva capaz de garantizar la continuidad en el tiempo de estas relaciones y dar una mayor profundidad y alcance a los trabajos de investigación. Un primer paso en este proceso fue el establecimiento de un marco de colaboración entre REAS

[1] Una parte de la dinámica de participación de las organizaciones pertenecientes a la red se organiza en base a grupos de trabajo. En 2013 existían 4 grupos de trabajo: auditoría social, mejora de la gestión, intervención social y mercado social.

Euskadi[2] y la UPV/EHU plasmado en el convenio firmado el 7 de febrero de 2012 para el desarrollo de iniciativas conjuntas en el ámbito de la responsabilidad social, la sostenibilidad, la transferencia de conocimiento, la formación y la educación en valores.

Un segundo paso, igualmente importante, fue la elaboración y posterior aprobación del proyecto de Investigación sobre *Análisis de instrumentos para la transformación y la cohesión social. Aplicación desde un marco de integración de la economía feminista y la innovación social* dentro de la Convocatoria Universidad-Sociedad de la UPV/EHU (US12/14). La aprobación de este proyecto permitió la creación de un grupo estable de investigación sobre Economía Feminista y Solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de REAS Euskadi. El objetivo principal de este grupo, como ya se ha señalado en la introducción, ha sido contribuir al desarrollo del paradigma alternativo de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP).

Desde el principio, el grupo era consciente de la presencia en nuestro marco de investigación de dos problemas que pretendíamos ayudar a superar. En primer lugar, la existencia de un limitado desarrollo teórico y una baja conceptualización de la economía alternativa y solidaria bajo el paradigma de Sostenibilidad de la Vida. Y, en segundo lugar, el escaso protagonismo que las entidades de la ES, es decir, las organizaciones y empresas que trabajan y desarrollan experiencias de economía alternativa y solidaria, y que, por lo tanto, son generadoras de pensamiento a través de la acción, tenían a la hora de producir nuevos conocimientos y modelos teóricos.

Sobre el primero de estos problemas hay que señalar tres cuestiones centrales previas:

1) Existía una demanda concreta por parte de REAS Euskadi como red de organizaciones, pero también por parte de las entidades que la componen, de dotar a la ES de un marco teórico más completo y sólido.

[2] REAS Euskadi –Red de Economía Alternativa y Solidaria- tiene como objetivo desarrollar la Economía, entendida ésta como una visión y una práctica que reivindica la economía en sus diferentes facetas (producción, financiación, comercio y consumo) como medio –y no como fin- al servicio del desarrollo personal y comunitario. Como red impulsa propuestas alternativas a las del modelo económico capitalista, siendo una herramienta al servicio de la transformación social desde la defensa e impulso de procesos (políticos, sociales, económicos y medioambientales) relacionados con la Sostenibilidad de la Vida. REAS Euskadi agrupa a 62 entidades y desarrolla las siguientes líneas de trabajo:

- Sensibilización ciudadana y promoción de la economía alternativa y solidaria
- Impulso a la creación de empresas de economía solidaria
- Construcción del mercado social e impulso del consumo crítico, consciente y transformador
- Apoyo y difusión de útiles financieros éticos y solidarios y, en especial, promoción del proyecto Fiare –Banca Ética-
- Creación e implantación de herramientas de auditoría social
- Promoción de la compra pública socialmente responsable y desarrollo de cláusulas sociales en los procesos de contratación pública
- Formación en materias relacionadas con la economía solidaria
- Investigacion y elaboración de publicaciones
- Interlocución con instituciones públicas en materia de economía, política social, empleo e inclusión social
- Relaciones con otros agentes, movimientos y redes ciudadanas, universidades y centros de investigación, medios de comunicación, etc.

Esta tarea investigadora se consideraba prioritaria ya que permitiría dar un salto cualitativo importante al disponer de un modelo de pensamiento propio.

2) El grupo de investigación en su conjunto era consciente de que este nuevo pensamiento debía ser un modelo teórico capaz de integrar las diferentes propuestas de pensamiento económico alternativo críticas con el sistema capitalista que existían a nuestro alrededor: economía feminista, economía ecológica, ecofeminismo, economía democrática…y que presentaban importantes confluencias y visiones comunes con la economía solidaria.

3) A pesar de la existencia de estas diferentes corrientes, se consideraba que trabajar bajo el paradigma de la Sostenibilidad de la Vida era ya, por sí misma, una propuesta de investigación integradora que permitía incorporar elementos que provienen de diferentes modelos teóricos y que, por lo tanto, ésta debía ser la línea de estudio y análisis a profundizar por el grupo de investigación. Esta línea se concretaba en la revisión del paradigma de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista, como primera tarea de investigación, sin rechazar o menospreciar las aportaciones de otras corrientes que deberían ser analizadas e incorporadas en una fase posterior de esta investigación.

Sobre el segundo de los problemas, el grupo de trabajo apostaba por utilizar desde el inicio una metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP) dirigida a crear momentos de reflexión colectivos que debían ser la base generadora de ese nuevo conocimiento. Aquí, también es preciso indicar 3 cuestiones previas:

1) Una crítica explicita a los métodos de investigación tradicionales y habituales en nuestras universidades, donde los equipos de investigación realizan sus trabajos de manera externa, y supuestamente de forma objetiva y neutra, ya que permanecen al margen de lo investigado. En este sentido, como grupo, reconocíamos explícitamente la influencia de las personas investigadoras sobre la realidad objeto de análisis y la imposibilidad de trabajar como entes desideologizados y neutrales ante los problemas de nuestra sociedad. Muy al contrario, entendíamos que algunos tipos de conocimiento son más privilegiados que otros, especialmente en las ciencias sociales, donde el paradigma dominante tiende a priorizar el conocimiento objetivo y racional, ocultando premeditadamente que ¨*todo conocimiento es conocimiento interesado, promueve los intereses de algunas personas y no de otras, a veces a costa de los demás*¨ (Greene 1993:4).

2) En consecuencia, nuestro grupo de investigación iniciaba su trabajo desde una posición normativa muy concreta: debe contribuir a transformar la realidad, generando un pensamiento económico crítico con el sistema capitalista y patriarcal y con las teorías y políticas neo-liberales, pero también marcándonos como objetivo propio de la

investigación el apoyar y generar procesos de cambio económico y social transformadores, que faciliten el desarrollo de espacios económicos cada vez más amplios basados en prácticas solidarias y feministas.

3) La construcción de este nuevo modelo teórico no puede ser hecha única y exclusivamente por las investigadoras de la Universidad. Se trata de apostar por un proceso colectivo de reflexión teórica y reflexión sobre la acción: el conocimiento adquirido por las entidades de REAS Euskadi basado en sus experiencias prácticas concretas es un conocimiento tan valioso para el proceso de investigación como las aportaciones de las investigadoras de la UPV/EHU. La investigación es un proceso abierto a las visiones y el conocimiento de todas las personas, organizaciones y entidades que forman parte del grupo de investigación, asegurando un adecuado equilibrio de poder entre los y las diferentes participantes.

Por consiguiente, la elección de la IAP como metodología de investigación está cargada de intenciones políticas y de contenido transformador de nuestro entorno económico y social, pero también del propio proceso de generación de nuevo conocimiento. Y, es precisamente, este proceso de investigación el que pretendemos analizar en esta comunicación ya que los resultados en cuanto a nuevo conocimiento generado se recogen en otra de las comunicaciones presentadas: ¨*Construyendo la economía solidaria desde la economía feminista y el enfoque de capacidades. Una apuesta a favor de la sostenibilidad de la vida*¨.

3. Descripción del proceso de investigación

Para describir el proceso de IAP realizado, se ha utilizado como referencia la síntesis realizada por Marti (2000) donde se identifican los ejes centrales que constituyen este proceso. En su trabajo, este autor plantea una estructura basada en cinco etapas: etapa de pre-investigación, etapa 1 de diagnóstico, etapa 2 de programación, etapa 3 de conclusiones y propuestas y etapa post-investigación.

Etapa de pre-investigación: síntomas, demanda, constitución del equipo investigador y elaboración del proyecto.

Las tareas realizadas en esta etapa ya se han descrito en detalle en el apartado anterior, donde se ha especificado el origen de la demanda, su delimitación y las ideas iniciales sobre las que se construye el proyecto de investigación. Añadir solamente que, en este momento, cuando se diseña y se presenta el proyecto de investigación, el grupo de trabajo que tenía como objetivo investigar sobre los vínculos entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista estaba formado por 4 investigadoras de la UPV/EHU y 2 personas de la estructura de REAS Euskadi. Pero, ya en esta fase, estaba previsto desarrollar una dinámica de trabajo conjunto con las organizaciones que pertenecen a la red.

Etapa 1 de diagnóstico: acercamiento y conceptualización de la problemática, constitución del grupo IAP y del grupo coordinador.

La primera tarea abordada fue la recogida de información para conceptualizar la problemática. Para ello, se realizó una revisión bibliográfica exhaustiva sobre trabajos y/o escritos donde se abordasen ambas aproximaciones teóricas: Economía Feminista y Economía Solidaria. Se trataba con esta revisión de identificar diferentes formas y maneras de afrontar la vinculación entre ambas perspectivas y, en definitiva, de contrastar la validez del paradigma de sostenibilidad de la vida como propuesta teórica integradora. Al mismo tiempo, se recogió información de las prácticas y experiencias que las organizaciones de REAS Euskadi venían ya realizando para la incorporación y el desarrollo de la perspectiva de género en sus organizaciones.

Igualmente, en esta etapa, se constituyó el grupo IAP. Este grupo quedaba formado por: 4 investigadoras, 2 personas del equipo técnico de REAS Euskadi y 15 personas que representaban a 10 organizaciones de la red[3]. Inicialmente, la participación estuvo abierta a todas las entidades y empresas que forman parte de REAS Euskadi. Todas ellas, por lo tanto, eran organizaciones que se han comprometido a cumplir los 6 principios de la ES y todos los años realizan la auditoría social: una herramienta diseñada por REAS Euskadi para valorar el grado de cumplimiento de los 6 principios e identificar áreas de mejora. La participación en el grupo era siempre voluntaria, aunque se exigía un compromiso de participación estable a lo largo del año 2013.

[3] Las organizaciones que participaron en este proceso fueron: Emaus FS, Equipare koop. Elk. Txikia, Fiare (Banca Ética), Fundación Bizitzen,; Hegoa, Grupo SSI, Sartu Federación (las asociaciones Gaztaroa), Setem Hego Haizea y a través del convenio de colaboración que REAS Euskadi mantiene con Gizatea (Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco): Konfia, servicios de conciliación S.L y Suspertu S.L.

Tabla 1: Los principios de la Economía Solidaria

Equidad	Una sociedad equitativa es aquella donde todas las personas se reconocen como iguales en dignidad, derechos y posibilidades, asumiendo y respetando las diferencias existentes entre ellas.
Trabajo	El trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación (remunerada o no) para la producción de bienes y servicios necesarios para el bienestar, debe permitir el desarrollo de las capacidades de las personas e incluye las tareas reproductivas para el sostenimiento de la vida.
Sostenibilidad ambiental	Toda nuestra actividad social y económica está relacionada con la naturaleza, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida.
Cooperación	La Economía Solidaria está basada en una práctica participativa y democrática que fomenta el aprendizaje colaborativo y el trabajo cooperativo.
Sin fines lucrativos	Nuestros balances tienen en cuenta además de los resultados económicos el impacto de nuestra actividad en el entorno, las personas y el medioambiente, destinando los posibles beneficios a la mejora o ampliación de la actividad o a otras iniciativas solidarias de interés general.
Compromiso con el entorno	Nuestro compromiso con el entorno se traduce en la cooperación con otras organizaciones y redes como camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

Fuente: Construcción propia a partir de la Carta de Principios de la Economía Solidaria http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf

Los objetivos con los que este grupo empieza a trabajar son tres:

- Reflexionar sobre las aportaciones de la Economía Solidaria a la Economía Feminista y viceversa (el nivel de las teorías).

- Recopilar y analizar prácticas feministas desarrolladas por las entidades de REAS Euskadi a diferentes niveles (el nivel de las prácticas):
    - dentro de las propias organizaciones.
    - en relación con los servicios de cuidados ofertados.
    - en relación con la intervención social.
    - otros.
- Elaborar una agenda de trabajo para REAS Euskadi y las entidades de cara a 2014 destinada a reforzar la Economía Solidaria desde el feminismo.

La coordinación era asumida por una persona del equipo técnico de REAS Euskadi y las investigadoras de la UPV/EHU. Su tarea era la organización del proceso, la programación y dinamización de los encuentros y su seguimiento y evaluación. Además, contamos con la participación de 2 personas procedentes

del Instituto GEZKI[4] de la UPV/EHU que realizaban labores de observación no participante del proceso de cogeneración de conocimiento.

Etapa 2 de programación: proceso de apertura a todos los conocimientos y puntos de vista existentes utilizando métodos participativos.

A lo largo del año 2013, se han generado tres espacios de reflexión[5] conjunta donde el grupo IAP ha utilizado diferentes técnicas cualitativas y participativas dirigidas a avanzar hacia la teorización de una Economía Solidaria y Feminista que contribuya a poner las bases para superar las lógicas de funcionamiento del capitalismo patriarcal.

El primer seminario comenzó con un espacio destinado a recopilar las preocupaciones e inquietudes de las diversas entidades de REAS Euskadi de manera dinámica y participativa. El resultado fue una primera identificación de temas clave que han estado presentes en el trabajo del grupo a lo largo de todo el año y que se han ido recuperando y activando en diferentes momentos del proceso de investigación.

Esta primera parte del proceso de cogeneración de conocimiento se construye sobre una estrategia de reflexión *bottom-up*, donde las propias participantes son las principales generadoras de conocimiento, de tal forma que el objetivo de las dinamizadoras pasa a ser doble: i) tratar de recoger, ordenar y sistematizar las principales ideas fuerza y preocupaciones de las entidades, para identificar los lugares comunes y, ii) un primer momento de reflexión para ir trazando la relación entre esos lugares comunes y algunos conceptos trabajados desde la EF (lo masculino identificado con lo neutral, una consideración amplia del concepto de trabajo que supera el remunerado y, entre otros factores, la desigualdad y la segregación laboral vertical y horizontal).

En un segundo momento de este primer encuentro se abordó de manera conjunta la reflexión sobre los principios de la Economía Solidaria y sus vinculaciones con la Economía Feminista. Primero, dos de las investigadoras presentaron al grupo las ideas principales del discurso de la economía feminista, los nuevos conceptos económicos planteados y sus aportaciones a la crítica del sistema capitalista patriarcal. Tras la presentación, el grupo se dividió en tres sub-grupos formados por 4-5 personas. A cada sub-grupo se le asignaron 2 principios de la ES. La tarea era reflexionar y realizar aportaciones sobre los vínculos concretos entre la ES y la EF en cada uno de los principios y sobre las expresiones prácticas de esas vinculaciones en las organizaciones de las que forman parte. Las aportaciones de cada sub-grupo fueron recogidas para poder realizar una síntesis de todas las ideas que habían ido apareciendo.

[4] Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social GEZKI que realiza las labores propias del Observatorio Vasco de la Economía Social.
[5] Estas sesiones de reflexión se planteaban como talleres participativos de cuatro horas de duración cada uno.

En términos generales, la valoración del seminario fue positiva o muy positiva[6] , destacando que se había producido una verdadera cogeneración de conocimiento, es decir, que se había logrado combinar conocimiento académico con experiencias reales para generar nuevo conocimiento en términos de nuevas ideas con aplicabilidad. Las cuestiones que obtenían una menor valoración se relacionaban precisamente con la aplicación práctica del conocimiento generado, esto es, con la posibilidad de desarrollar competencias para la actividad diaria en sus propias organizaciones. En cualquier caso, consideraban que debía de darse continuidad a este tipo de dinámicas y que el proceso debía sostenerse en el tiempo.

En el segundo seminario se abordó, de manera específica, la economía del cuidado y las aportaciones que desde las experiencia reales de ES (cooperativas, empresas de inserción, etc.) se estaban ya realizando en relación con la provisión y gestión del trabajo de cuidados en Euskadi. Para ello, se buscaron algunas experiencias concretas de empresas que estaban trabajando en atención a las personas y donde aparecían problemáticas donde se resaltaba la interseccionalidad de las desigualdades y la diversidad de situaciones a las que se enfrentan las mujeres como resultado de esta acumulación de situaciones de desigualdad. Se presentaron dos experiencias concretas de REAS Euskadi[7] y además se pudo realizar un contraste con las experiencias británicas gracias a la presencia ese día en el grupo del investigador Leandro Sepúlveda[8]. Aprovechando su presencia en Euskadi, este investigador fue invitado a asistir al encuentro y explicar diferentes experiencias en Reino Unido con la prestación de servicios de cuidados a las personas desde la economía social. El debate y la construcción de conocimiento giraron en torno a dos temas fundamentales: la privatización de los servicios públicos, en especial, aquellos relacionados con los cuidados a partir de una primera externalización de estos servicios a entidades del tercer sector y de la economía social y solidaria; y el peligro que supone para la construcción de una sociedad no sexista y solidaria la apropiación del discurso de los cuidados por parte del sistema neoliberal que lo percibe como una nueva oportunidad de negocio. Este nuevo contexto amenazante plantea la necesidad de profundizar en las desigualdades entre mujeres y hombres y el papel de la división sexual del trabajo.

Etapa 3 de conclusiones y propuestas: negociación y elaboración de propuestas concretas.

En el tercer seminario se presentaron los resultados obtenidos de la reflexión conjunta realizada en el primer seminario sobre los vínculos identificados entre la ES y la EF, a partir del análisis de los seis principios de la Economía

[6] A la finalización de este seminario se distribuyó un cuestionario para la valoración del desarrollo de la jornada.

[7] Las experiencias presentadas en este segundo seminario de entidades y empresas de la economía solidaria fueron: Konfia, servicios de conciliación S.L. empresa de inserción asociada a Gizatea –Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco- dedicada a la gestión integral de la conciliación y Grupo Servicios Sociales Integrados –miembro de REAS Euskadi- cooperativa que integra empresas de iniciativa social y de utilidad pública para dar respuesta integral a las necesidades sociales de personas con vulnerabilidad social y dependencia en Euskadi.

[8] Leandro Sepulveda es investigador del *Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University*, especialista en empresas sociales y modelos de gestión de servicios de cuidados.

Solidaria. Se constata la existencia de una gran variedad de vínculos entre el discurso de la ES y la EF y se considera necesario integrar ambas perspectivas en un único discurso de la Economía Solidaria que integre los principios de la EF como parte fundamental de la misma. La conclusión alcanzada por el grupo es que **la economía solo será solidaria si es feminista**.

Asimismo, se recuperan las necesidades e inquietudes en relación a la incorporación de la perspectiva feminista en el marco de las organizaciones de REAS Euskadi que se identificaron, también, en el primer seminario. A partir de aquí se piensa a nivel de la red en su conjunto y se estructuran una serie de necesidades en función de los recursos y los ritmos identificados por el grupo.

El resultado de esta reflexión es la identificación de dos ámbitos de trabajo prioritarios: la incidencia política en base a la explicitación del feminismo dentro del discurso de la Economía Solidaria y la revisión de las prácticas de la red y de las organizaciones a través de la incorporación de la perspectiva feminista en el plan estratégico de REAS Euskadi, en los diferentes ámbitos de participación, en particular en los grupos de trabajo, y en las entidades pertenecientes a la red.

Para llevar adelante estas tareas, se decide conformar un nuevo grupo de trabajo estable dentro de REAS Euskadi, que se añade a los grupos de trabajo ya existentes dentro de la red, y que debe desarrollar todos los aspectos relacionados con la incorporación de prácticas y perspectivas feministas en la Economía Solidaria. Para terminar, dentro de este seminario, se elabora una agenda de trabajo consensuada para el año 2014.

Etapa post-investigación: Puesta en marcha de las acciones.

Desde 2014, se ha creado un grupo estable de trabajo que se denomina EkosolFem. En este nuevo grupo, participan investigadoras, las organizaciones de Reas Euskadi, así como personas de la estructura de la red. Este grupo ha venido trabajando en base a reuniones mensuales dirigidas a dar un adecuado desarrollado a la agenda de trabajo marcada.

Tabla 2: Los encuentros del proceso de investigación

Encuentros	Tareas	Participantes
1º seminario Mayo 2013	**Economía solidaria y economía feminista** Con una base de dinámicas participativas combinada con una presentación teórica de los fundamentos del pensamiento de la EF, se trata de favorecer la reflexión y el debate sobre los vínculos entre ambas propuestas económicas. La reflexión se estructuró en base a los 6 principios de la ES.	13 personas procedentes de 10 organizaciones 5 personas del equipo investigador (3 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) 2 observadoras no participantes (Gezki)
2º seminario Junio 2013	**La economía solidaria en la provisión de cuidados** • Presentación y discusión de experiencias de empresas pertenecientes a REAS Euskadi. • Presentación y discusión sobre el papel las empresas sociales dedicadas a la gestión de servicios de cuidados en Reino Unido. Leandro Sepulveda (Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University) • Debate sobre la economía del cuidado y las implicaciones teóricas y prácticas para la ES.	9 personas procedentes de 8 organizaciones, 6 personas del equipo investigador (4 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) 1 persona observadora no participante (Gezki)
3º seminario Noviembre 2013	**La economía será solidaria si es feminista** • Conclusiones del proceso: La economía será solidaria si es feminista. • Presentación de diferentes prácticas internas en REAS Euskadi. Análisis crítico y discusión de las mismas • Configuración de un grupo estable de trabajo sobre economía feminista y solidaria en REAS Euskadi y elaboración de una agenda de trabajo para las entidades y la red.	6 personas procedentes de 6 organizaciones[9], 5 personas del equipo investigador (3 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) ,1 persona observadora no participante (Gezki)

Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

4. Análisis y resultados del proceso de investigación

La IAP no es un método nuevo, sino que es una estrategia de investigación que lleva ya mucho tiempo presente en nuestro entorno. Surge de la confluencia de un conjunto de distintas escuelas críticas de investigación social que, en su evolución, también se ha enriquecido con las ideas aportadas desde las escuelas de la pedagogía social (Alberich 2000). En los últimos años, ha comenzado a reaparecer en las investigaciones sociales con nueva fuerza aplicadas a diferentes ámbitos como la educación, la comunicación, la evaluación, el desarrollo territorial y/o el desarrollo comunitario.

[9] La última de las sesiones de reflexión de este proceso coincidió con un momento de alta actividad de las organizaciones por las que muchas de ellas disculparon su asistencia presencial a la reunión. Sin embargo, el resultado del seminario fue posteriormente socializado y todas tuvieron oportunidad de contribuir con sus aportaciones a la agenda de trabajo. La mayoría de estas organizaciones se han incorporado en la siguiente etapa del proceso, formando parte del grupo estable y del desarrollo del plan de trabajo.

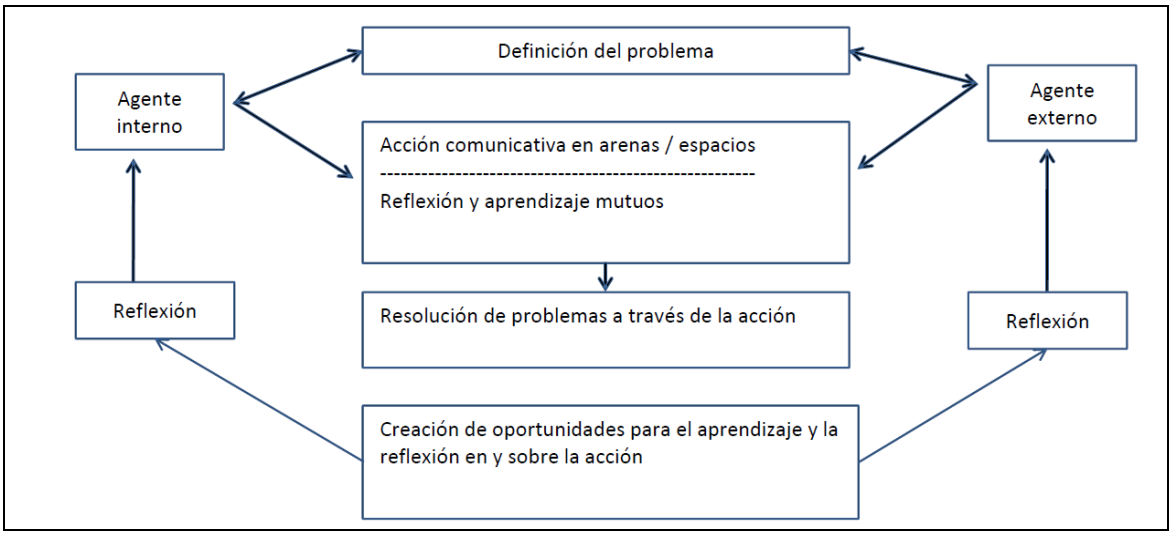
En realidad, bajo la denominación de IAP podemos encontrarnos con una diversidad de prácticas de investigación donde los tres elementos básicos del método, la investigación, la acción y la participación, son combinados de manera diferentes. Por lo tanto, existen múltiples definiciones y escuelas. En nuestro proyecto, hemos partido de las aportaciones de Davydd J. Greenwood y, siguiendo a este autor, consideramos la IAP como una

> ¨*forma de investigación `cogenerativa´, en el sentido, de que un grupo de las personas dueñas legítimas del problema y personal investigador profesional se reúnen para co-desarrollar sus metas investigadoras y para el cambio social…Juntos, en un espacio nuevo creado entre todos, los conocimientos de expertos y locales generan nuevas formas de comprensión de las que no se disponía antes. La investigación-acción tiene un compromiso con los valores de la colaboración, la democratización y la justicia en las estructuras sociales*¨(Greenwood 2000: 33-34).

Esta definición, en nuestra opinión, combina tres características importantes de la IAP: su carácter participativo, su impulso democrático y su contribución simultánea a la ciencia y al cambio social.

En consecuencia, para analizar y comprender en profundidad, el proceso de investigación y los métodos de trabajo de nuestro proyecto se ha utilizado el Modelo Cogenerativo de Investigación Acción propuesto por Greenwood y Levin (2007, citado en Larrea 2013) y que se muestra en la figura 1. Estas fases se han plasmado en nuestro proyecto en los tres espacios de diálogo generados en los seminarios ya descritos en el apartado anterior. El resultado es una dinámica cíclica de continua reflexión, diálogo y negociación, en base a la interacción entre los agentes externos y los internos, entre la investigación y la acción, para ir construyendo nuevos conocimientos e ir diseñando nuevas acciones.

Figura 1: Modelo Cogenerativo de Investigación Acción



Fuente: Citado por Larrea 2013.

El proceso de investigación se inicia en base a una demanda externa, de fuera de la academia, pero, a partir de este momento, las personas internas y externas trabajan conjuntamente y crean espacios (arenas) para el aprendizaje mutuo y la reflexión. El espacio que se genera para la comunicación puede adoptar múltiples formas y utilizar diversos formatos. Aquí, la clave es estructurar un espacio estable y organizado donde la investigación y el aprendizaje puedan desarrollarse y crecer. Este proceso de reflexión debe culminar en acciones que los agentes internos puedan llevar a la práctica. Pero, sin olvidar, que en el proceso de cogeneración pueden ser identificados nuevos problemas que conduzcan a una dinámica cíclica del proceso (Larrea y Karlsen 2014)

Definición del problema: A partir del diálogo y la reflexión conjunta entre las investigadoras (agentes externos) y el personal técnico de REAS Euskadi y las organizaciones de la red (agentes internos y dueños del problema), se identifica la necesidad de abordar, de una manera profunda y sistemática, los vínculos entre la ES y la EF, tanto desde el nivel de las teorías como desde la práctica. Existe un consenso amplio dentro del grupo acerca de la necesidad de integrar el discurso feminista dentro de la ES y que se manifiesta en las preocupaciones e inquietudes que se identifican en el primer seminario. Todas y todos somos conscientes de que existen vínculos fuertes (a priori) entre ambos discursos teóricos, pero compartimos dudas importantes fundamentalmente sobre dos aspectos:

- ¿el discurso actual de la ES integra la crítica feminista al capitalismo en todos sus ámbitos y esferas?

- ¿las prácticas de las organizaciones y su funcionamiento pueden etiquetarse como feministas? ¿en qué grado? ¿qué contradicciones existen?

Acción comunicativa en espacios comunes/ reflexión y aprendizaje mutuos: En nuestros seminarios se trata de buscar respuestas a estas preguntas centrales. Con el objetivo de enriquecer e integrar la Economía Feminista en el pensamiento de la ES se inicia la reflexión en base a la revisión de cada uno de los principios de la ES, reflexión y discusión que va a ser el origen de una síntesis donde las dos teorías comienzan a confluir e integrarse. El abordaje de las prácticas se focaliza, en un primer momento, en el ámbito de la economía del cuidado para extenderse en el tercer seminario a otras prácticas solidarias como, por ejemplo, la banca ética, los emprendimientos solidarios o la intervención social.

La dinámica de trabajo ha sido siempre de debate en plenario o en grupos pequeños, facilitando la participación de todas las personas asistentes y el diálogo entre todas y todos los participantes.

Resolución de problemas a partir de la acción:

La resolución de problemas fue el objetivo de nuestro tercer seminario. Hay una frase que resume a la perfección el alcance del debate teórico que se ha producido en el grupo y que sintetiza el consenso alcanzado para la

confluencia teórica de los dos modelos: *La economía será solidaria si es feminista.*

Esta respuesta a nuestro problema es la base sobre la que se construye el trabajo del grupo de cara al futuro y va a ser la piedra angular de su plan de acción. El discurso integrador ha sido contrastado y socializado dentro de nuestro grupo IAP (ver figura 2), pero también ha podido ser contrastado y discutido en entornos sociales más amplios. De hecho, este trabajo fue la base del taller sobre Economía Solidaria y Feminista realizado dentro de la I Feria de Economía Solidaria de Euskadi (Bilbao, 16 y 17 de noviembre de 2013)

Figura 2: La economía será solidaria si es feminista.

Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

Creación de oportunidades para el aprendizaje y la reflexión en y sobre la acción:

Los **resultados** obtenidos de este proceso de IAP son muchos y diversos, y algunos de ellos ya han sido señalados:

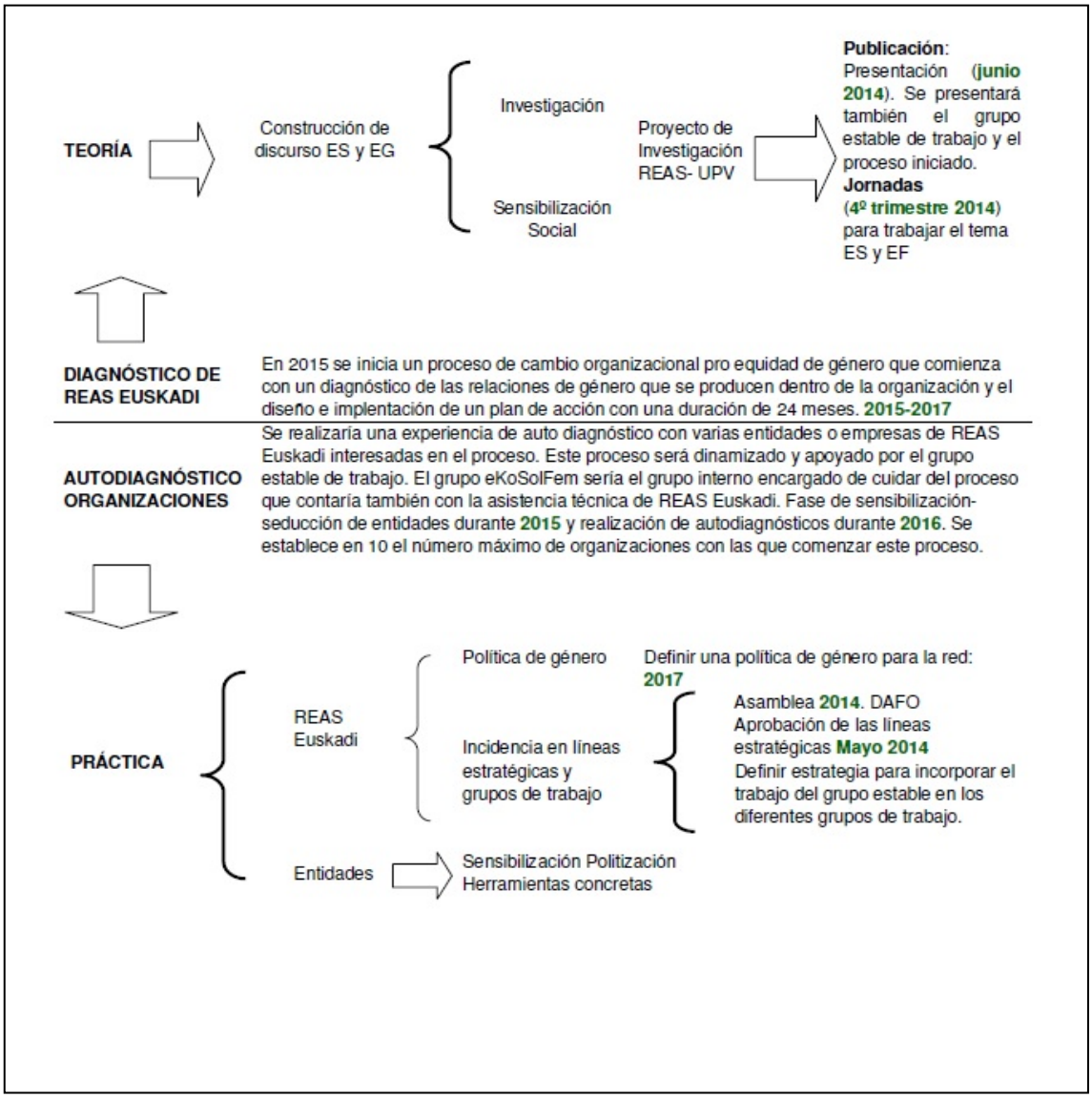
- La elaboración de diversas presentaciones que bajo el titulo, *La economía será solidaria si es feminista*, han sido utilizadas en nuestros espacios internos para socializar y consensuar un documento único, pero también, una vez enriquecidas, han sido utilizadas como elementos de sensibilización en otros espacios de mayor audiencia, por ejemplo, la I Feria de Economía Alternativa ya mencionada.

- La elaboración de un plan de trabajo recogido en la figura 3. Este es un plan de trabajo acordado por consenso por todas las personas y organizaciones del grupo y que será desarrollado a lo largo del 2014 y 2015. Este plan de trabajo supone dar continuidad a las tareas realizadas a lo largo de 2013, constituye en sí mismo un nuevo proceso de IAP donde, de nuevo, se trata de construir de manera conjunta un discurso teórico y unas propuestas de acción transformadoras. Esta vez se introduce una nueva herramienta para afianzar estos lazos entre reflexión y acción: los auto-diagnósticos de género en las organizaciones de REAS.
- La creación del grupo de trabajo dentro de la estructura de REAS Euskadi sobre Economía Solidaria y Feminismos (EkoSolFem). A este grupo se han incorporado algunas organizaciones y personas nuevas que no habían venido participando en el Grupo de IAP de 2013. Este grupo va a ser ahora el espacio de reflexión, diálogo y discusión del nuevo proceso IAP. Comenzó a trabajar en 2014 con una periodicidad mensual y sus tareas viene marcadas por el plan de trabajo recogido en la figura 3.
- El inicio de un proceso de cambio organizacional pro equidad de género en la estructura organizativa de REAS Euskadi que comienza con un diagnóstico de las relaciones de género dentro de la organización y el diseño e implementación de un plan de acción.
- La incorporación de la línea de trabajo desarrollada por el grupo EkoSolFem dentro de los objetivos del Plan Estratégico que REAS Euskadi está diseñando para el periodo 2014-2018.
- La reorientación de algunos de los recursos de varias organizaciones que integran el grupo de trabajo hacia los objetivos y el plan de trabajo planteado por el mismo. Así, se realizará una publicación[10] que recogerá parte del trabajo de cogeneración de conocimiento en torno a los vínculos entre Economía Solidaria y Economía Feminista; están previstos, al menos, dos seminarios orientados a las organizaciones de la red en torno al paradigma de la sostenibilidad de la vida y las contribuciones que al mismo se realizan desde las economías feminista y solidaria, y se realizarán unas jornadas de reflexión[11] dirigidas a la ciudadanía en general que están siendo trabajadas desde el grupo y que girarán en torno a los diversos ámbitos de interés descritos en esta comunicación.
- La preparación de 2 comunicaciones que se han presentado al presente Congreso de Economía Crítica con el objetivo de difundir nuestro trabajo colectivo hacia la comunidad universitaria e investigadora.

[10] REAS Euskadi publicará a finales de junio un recopilatorio de varios artículos y textos bajo el título "Sostenibilidad de la Vida: Aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica" entre los que destaca el artículo "La economía será solidaria si es feminista: Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria" realizado por Yolanda Jubeto y Mertxe Larrañaga, dos de las integrantes del grupo investigador.

[11] El 10 de octubre de 2014 tendrán lugar unas jornadas en Donostia-San Sebastián bajo el título genérico "Sostenibilidad de la vida: aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica" En estas jornadas está prevista una ponencia sobre las conclusiones extraídas en el proceso de IAP que estamos describiendo en esta comunicación y que versará sobre los vínculos existentes entre la economía solidaria y la economía feminista.

Figura 3: Plan de trabajo 2014-2015



Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

5. Discusión y primera conclusiones

Nuestra discusión sobre el proceso IAP analizado y los resultados descritos en esta comunicación gira alrededor de tres de sus características principales: su carácter participativo, el impulso democrático y la contribución simultánea a la ciencia social y al cambio social.

Sobre la participación

En los 3 seminarios mantenidos se ha contado con una participación media elevada y estable. Alrededor de 15 personas han venido participando activamente en el proceso de IAP, aportando sus conocimientos, percepciones, y experiencias. Los perfiles de las personas participantes han sido básicamente tres: investigadoras (4), responsables de la estructura de la red (2) y organizaciones pertenecientes a REAS Euskadi (10). Dos de estas personas han actuado como facilitadoras (una investigadora y una persona de la red). Se

han recogido actas de todos los encuentros y otros documentos de soporte de las diferentes tareas abordadas y de las síntesis y se ha utilizado igualmente la observación no participante como fuente de información.

Las sesiones han sido muy activas, vivas y con una dinámica altamente participativa en cuanto al grado y el nivel de participación alcanzado en los procesos de reflexión, diálogo y contraste. La participación ha surgido de manera espontánea, sin casi necesidad de impulso y dinamización, generando debates muy ricos e intensos. Hay tres elementos que, en nuestra opinión, han contribuido a generar estos comportamientos. En primer lugar, el perfil de las personas participantes ya que al grupo se han incorporado las organizaciones de REAS sensibilizadas en género y feminismo y con experiencia en el trabajo sobre estos conceptos en sus organizaciones. En segundo lugar, el clima de confianza y la generación de unas relaciones de colaboración entre iguales. El hecho es que, en ningún momento, se ha producido una separación entre las investigadoras y el resto de participantes (eso que en inglés se denomina como *practicioners*). Las tensiones entre los agentes internos y externos han sido mínimas. En este resultado, han influido, sin duda, la existencia de unas relaciones previas entre las investigadoras, la red y sus organizaciones que ya habían generado un contexto social de confianza mutua, evitándose así muchos de los problemas habituales que tienden a surgir en los procesos participativos fruto de la existencia de conflictos (formales o latentes), de relaciones de poder (explícitas o encubiertas) y de desconfianzas entre las personas participantes. Estas dificultades, ampliamente discutidas en la literatura sobre los problemas asociados a los procesos participativos, no han estado presentes en nuestro proceso (Gregory 2000, Daigneault 2009, Parduhn 2011). En tercer lugar, la existencia de una preocupación compartida sobre la necesidad de transformar la economía solidaria desde los principios y valores de la economía feminista. Este consenso ha facilitado el trabajo colaborativo alrededor de una visión compartida y un objetivo común.

Además, no podemos obviar que la participación es uno de los elementos identitarios de la ES y que, como tal, ejerce de tracción en los proyectos que se abordan desde las organizaciones que han participado en este proceso. La equidad como principio rector de la ES defiende el derecho a la participación en todos los ámbitos de nuestra vida cultural, social, económica, política, etc. El ejercicio de la participación supone el derecho a la información accesible, clara y frecuente para poder participar y tomar decisiones en todos los aspectos que nos conciernen como personas. La participación es, por tanto, un elemento que articula las formas de pensar y actuar de la ES.

Sobre el impulso democrático

Nuestra experiencia de IAP ha desarrollado un proceso de colaboración entre iguales, donde

> *¨los conocimientos expertos se consideran importantes pero los conocimientos locales se consideran esenciales. Los investigadores en esta tradición no suponemos que el entrenamiento en los métodos de investigación substituya una vida entera de experiencia en una situación local¨* (Greenwood 2000:33).

Por consiguiente, se ha desarrollado un diálogo democrático donde todas las personas participantes (agentes externos e internos) se convierten en co-sujetos de la investigación. Esta democratización de las relaciones sociales es un valor ético propio de la IAP que, además, cuestiona los métodos de investigación tradicionales basados en una visión positivista y autoritaria de la ciencia social. También, desde el feminismo se asume esta democratización de las relaciones sociales como uno de los valores de articulación de la "democracia feminista". Así, Alicia Miyares, apunta a que la democracia feminista toma el sentido de ciudadanía tanto de la tradición liberal como de la tradición igualitaria *"[…] así pues, para poder hablar de una ciudadanía plena es preciso que ésta cumpla los requisitos de elección, participación, distribución de la riqueza y reconocimiento"* (Miyares 2003)

Pero, además, en nuestra investigación IAP, las investigadoras no hemos desempeñado un papel estrictamente como agentes externos[12], como personas no-dueñas del problema y extrañas a su contexto, tal y como plantean Greenwood y Levin en su modelo de cogeneración del conocimiento. Muy al contrario, las investigadoras han sido y han actuado, en todo momento, como co-propietarias del problema de investigación, rompiendo la dicotomía inicial entre los "dueños legítimos del problema y el investigador profesional", lo que plantea la posibilidad de generar un espacio común donde los intereses de ambos agentes confluyen y se desarrollan. Esta práctica abre un nuevo elemento para la discusión y ofrece una interpretación alternativa al proceso de cogeneración de conocimiento. En este sentido, y coincidiendo con aportaciones recientes como las de Larrea y Karlsen (2014) en sus trabajos de investigación acción dentro del ámbito del desarrollo territorial, pensamos que no es necesario mantener la distinción entre agentes externos e internos al abordar un proceso de cogeneración de conocimiento y utilizar estas etiquetas para el análisis. En nuestra experiencia, esa distinción no ha llegado a ser real. Las personas investigadoras no desempeñan única y exclusivamente el papel de un agente externo, sino que también "*son propietarias del problema y frecuentemente es parte de su misión contribuir a este desarrollo*" (Larrea y Karlsen 2014:99). Aunque sí que es verdad que ambos colectivos desempeñan diferentes roles dentro de los espacios de reflexión y aprendizaje, roles que están vinculados a los diferentes tipos y formas de conocimiento aportados al proceso de diálogo.

Sobre la contribución simultánea a la ciencia social y al cambio social.

El conocimiento generado en el proceso de IAP debe ser un recurso al servicio de las personas que lo crean, lo comparten y lo difunden. Esto supone dar voz a personas de diferentes contextos sociales, políticos y culturales e impulsar el diálogo con personas que no necesariamente están en los círculos de poder. Los avances de este conocimiento deben buscar la transformación social, ser útiles en el trabajo en pro de los derechos de las mujeres y de la igualdad.

[12] En este punto hay que destacar que todas las integrantes del grupo investigador colaboran con Hegoa – Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional- de la UPV/EHU, entidad miembro de REAS Euskadi, lo que ha podido tener una especial influencia en la confluencia de miradas, en la participación en el proceso de co-generación de conocimiento como dueñas legítimas del *problema.*

En consecuencia, la prueba de validez de los resultados de un proceso de IAP es el nivel de utilidad de las acciones que genera y no su contribución a la literatura académica. El conocimiento generado es ¨*socialmente robusto*¨ (Greenwood 2007) cuando los resultados son tenidos en cuenta y derivan en acciones puestas en marcha por las personas y los grupos sociales que participan de la investigación: "*Si tienen suficiente confianza en los resultados para tomarse el riesgo personal y social de actuar de acuerdo con ellos, se considera un resultado válido*" (Greenwood 2000:35). La relación entre proceso de investigación y transformación social es una característica inherente al proceso de IAP dado que los conocimientos que se construyen solo adquieren sentido cuando se aplican para resolver un problema social que tiene el propio grupo que los ha generado. Esta estrecha relación entre investigación y cambio social es lo que le confiere precisamente el carácter emancipatorio al proceso de investigación, en cuanto que los conocimientos adquiridos y generados por el grupo ofrecen la posibilidad de cambiar su relación con el entorno.

En cualquier caso, en términos metodológicos la validez de los resultados del proceso de IAP se sustenta en varios elementos: 1) la fundamentación teórico-práctica, esto es, el flujo permanente entre teoría y práctica que el propio proceso implica; 2) unos resultados frutos del consenso entre todas las personas implicadas, lo que supone que la objetividad se establece a partir de la reflexión común donde las aportaciones subjetivas son contrastadas y corregidas en función de la opinión mayoritaria; y 3) la utilidad social del conocimiento, esto es, el grado en que contribuye a la superación de un problema concreto.

La utilidad social de los resultados obtenidos en nuestro proceso de IAP es fácilmente identificable y se basa en las evidencias empíricas presentadas. Algunos de los resultados obtenidos podrían ser interpretados como resultados o productos académicos que contribuyen estrictamente al desarrollo de la ciencia social pero, al mismo tiempo, son resultados con un uso político y de incidencia en la sociedad muy claro y un uso práctico para la mejora de la red y las organizaciones de la ES hacia una construcción de prácticas solidarias feministas.

Además, la utilidad social de este proceso no se acaba aquí, el trabajo continúa, y, en consecuencia, nuevos resultados irán apareciendo a lo largo de 2014. Esta utilidad social implica una intención transformadora y de cambio económico y social que, de nuevo, va desde la incidencia política en nuestra sociedad, la introducción de cambios hacia el feminismo en el discurso de la ES que sean visibles en la política de REAS Euskadi, y el impuso de cambios y transformaciones internas dentro de las propias organizaciones. Tres niveles de transformación y cambio social visibles en el Plan de Acción 2014-2015.

Para terminar, creemos que la experiencia de IAP mostrada en esta comunicación es un ejemplo de las aportaciones positivas que esta estrategia de investigación puede traer consigo en el desarrollado de modelos de investigación más comprometidos con el cambio y más transformadores de nuestra sociedad.

Somos conscientes de las ventajas que hemos podido disfrutar al desarrollar nuestro proceso de IAP en un contexto muy favorable para la introducción de esta metodología, ventajas que ya han sido mencionadas y puestas de manifiesto a lo largo del texto: un posicionamiento normativo e ideológico compartido, consenso inicial sobre el problema y su definición, espacio favorable a la participación, conocimiento mutuo y confianza, experiencias anteriores de colaboración… Todos estos elementos han sido claves para que el proceso se desarrolle sin dificultades y puedan alcanzarse los objetivos en un tiempo relativamente corto (un año). Así, se han podido evitar retrasos y problemas asociados con los conflictos entre intereses y personas, los enfrentamientos producidos por desiguales relaciones de poder entre las personas y entidades del grupo IAP, los retrasos asociados a la búsqueda reiterada de consensos, y todas las tensiones que suelen venir asociadas a muchos procesos participativos.

Es verdad que conseguir estos entornos favorables para los procesos de cogeneración de conocimiento asociados a la IAP no es algo que pueda generarse con una visión cortoplacista del uso de estas estrategias de investigación. Se necesita mucho trabajo previo, unas relaciones sociales fluidas entre las personas investigadoras y los movimientos sociales, una experiencia de trabajo en común en otras acciones y proyectos menos ambiciosos. Con esta base, los procesos de IAP tienen mayores garantías de poder desarrollar sus objetivos con éxito y llegar a buen término.

La pregunta que surge aquí es evidente: ¿hoy en día, en el marco oficial de investigación establecido en nuestras Universidades existe espacio para impulsar seriamente estos procesos? Mucho nos tememos que, en la actualidad, existen muchas barreras al desarrollo de estas estrategias de investigación. La presión ejercida sobre las personas investigadoras para forzarlas a una carrera meritoria basada única y exclusivamente en la publicación de artículos indexados en rankings de prestigio internacional no favorece el que surjan grupos de investigadores e investigadoras sociales comprometidos con su entorno. Desgraciadamente, en las esferas oficiales universitarias se sigue considerando el compromiso investigador con el cambio social como anti-académico y anti-científico (Greenwood 2000). Pero, al mismo tiempo, cada vez son más las personas que desde dentro de la comunidad universitaria desean impulsar y favorecer este cambio (Manzano-Arrondo 2012) y que apuestan claramente por un nuevo camino para la investigación económica, social y feminista.

6. Bibliografía

Alberich, Tomás (2000): ¨Perspectivas de la Investigación social¨ en Tomás R. Villasante, Manuel Montañes, y Joel Martí (coord.) *La Investigación social participativa, construyendo ciudadanía I*. El Viejo Topo, pp. 59-72.

Daigneault, Pierre-Mac y Steve, Jacob (2009): “Towards accurate measurement of participation. Rethinking the conceptualization and operationalization of participatory evaluation”. *American Journal of Evaluation*, vol. 30, nº.3, pp. 330-348.

Greene, Jennifer (1993): ¨Is there an evaluation specific methodoloy?¨ *8ª Reunión Anual de la Asociación Americana de Evaluación*, Texas.

Greenwood, Davydd J. (2007): ¨Investigación participativa y la transformación de las universidades públicas: dar lugar a la producción de conocimiento en modo 2 en organizaciones de modelo II¨*. Política y Sociedad*, vol. 44, nº. 1, pp. 95-106.

Greenwood, Davydd J. (2000): ¨De la observación a la investigación-acción participativa: una visión crítica de las prácticas antropológicas¨. *Revista de Antropología Social*, nº 9, pp. 47-49.

Gregory, Amanda (2000): ¨Problematizing participation. A critical review of approaches to participation in evaluation theory¨. *Evaluation*, vol. 4, nº. 2, pp. 179-199.

Larrea, Miren (2013): ¨¿Hacia dónde evoluciona la participación para el desarrollo territorial? Reflexiones desde Gipuzkoa¨ en Ricard Calvo, Juan A. Rodriguez, Jaume Portet, Mónica Bou y José M Romera. (coord.) *Ciudadanía empoderada: cultura y participación para el desarrollo local*. Ed. Germania, Valencia, pp. 51-66.

Larrea, Miren y Karlsen, James (2014): *Territorial Development and Action Research: Innovation Through Dialogue*, Surrey: Gower.

Marti, Joel (2000): ¨La investigación-acción-participativa. Estructura y fases¨ en Tomás R. Villasante, Manuel Montañes y Joel Martí (coord.) *La Investigación social participativa, construyendo ciudadanía I*. El Viejo Topo, pp. 73-118.

Manzano-Arrondo, Vicente (2012): *La Universidad Comprometida*, Bilbao: Ed. Hegoa y UPV/EHU.

Miyares, Alicia (2003): *Democracia Feminista,* Madrid: Ed. Cátedra.

Parduhn, David (2011): "'Everyone is doing something and calling it PRA' A Critical Reflection on Participatory Methods in Development". School of Global Studies, University of Sussex.
http://www.academia.edu/4254677/Everyone_is_doing_something_and_calling_it_PRA_A_Critical_Reflection_on_Participatory_Methods_in_Development

REAS Red de Redes –Red de redes de Economía Alternativa y Solidaria- (2001): *Carta de Principios de la Economía Solidaria*
http://economiasolidaria.org/carta.php

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Alternativas de economía social para el tránsito socioecológico. De la "conciencia de lugar" a la "inteligencia territorial".

Blanca Miedes Ugarte y Celia Sánchez López

C3IT-Universidad de Huelva

ALTERNATIVAS DE ECONOMÍA SOCIAL PARA EL TRÁNSITO SOCIOECOLÓGICO. DE LA "CONCIENCIA DE LUGAR" A LA "INTELIGENCIA TERRITORIAL".

Blanca Miedes Ugarte
C3IT- Universidad de Huelva
miedes@uhu.es

Celia Sánchez López
C3IT-Universidad de Huelva
Celia@ole.uhu.es

Resumen

En un escenario global de crisis socioecológica, una parte aún pequeña, pero significativa, de la ciudadanía en diferentes puntos del globo, está reaccionando a la urgencia, sea por imperativos energéticos, climáticos, demográficos o éticos, para generar fórmulas alternativas de organización económica. Estas prácticas de innovación socioecológica van más allá de las tradicionales fórmulas de economía social en la articulación de la dimensión económica social y ambiental de los actos de producción y consumo. Una de sus principales características es que se articulan en redes locales que en muchas ocasiones adquieren dimensión política en movimientos de largo alcance, por ejemplo, los movimientos *Town in Transition* o *Slow*, o las redes decrecentistas a diferentes escalas, etc… La comunicación describe, en primer lugar, el contexto en el que nacen estas iniciativas. En segundo lugar, se describen las principales características comunes de este tipo de redes locales, el tipo de prácticas socieconómicas que generan y sus principales diferencias con respecto a la economía social convencional. Se discutirá hasta qué punto estos procesos están generando un enfoque renovado de la "conciencia de lugar" (Alberto Magnaghi, 2011), visibilizando la dimensión multiescalar de los desafíos socio-ecológicos así como del alcance de las soluciones desarrolladas. Se hará una lectura de estas redes desde el punto de vista de la inteligencia territorial (Girardot, 2010; Miedes, 2010), entendida esta como la dinámica de los procesos colaborativos en la construcción de conocimiento territorial que dan lugar al empoderamiento de las comunidades que los practican.

Key words: Social Economy, Socio-ecological Innovation, Territorial Intelligence.
Palabras clave: Economía social, Innovación socioecológica, Inteligencia Territorial.
Clasificación JEL: R19, R58

1. Introducción.

Uno de los principales efectos de las recientes crisis económicas y financieras en los países del sur de Europa, con su impacto en la depauperación de los grupos sociales más vulnerables y la mayor precarización de las clases medias, es que han ampliado el espacio social de reflexión así como la profundidad del debate sobre la naturaleza de estas crisis y sobre las posibles alternativas para superarlas. No es que este espacio no existiera, de hecho, desde hace décadas eran muchas las voces desde el mundo del activismo social, de la academia heterodoxa y, en menor medida, de la política tradicional que venían advirtiendo sobre los enormes costes y riesgos ambientales y sociales de un modelo de desarrollo basado en crecimiento económico ilimitado. Así, desde imperativos ecológicos, éticos, o ambos, diversos foros, movimientos y redes internacionales, nacionales y locales han venido reclamando la necesidad de emprender una profunda transición socio-ecológica[1] hacia otro modelo de organización social en armonía con el entorno natural, más centrado en la calidad de vida, más justo y más genuinamente democrático.

Centrada en el contexto europeo, esta comunicación analiza algunas de las características comunes de movimientos, redes y grupos de trabajo multiescalares con base local que están tratando de adoptar un enfoque proactivo con respecto a estas cuestiones. Estos grupos, aún minoritarios, son muy diversos y se están constituyendo con planteamientos también distintos. Unos tienen un enfoque más general y a largo plazo tratando de promover cambios en comportamientos y relaciones locales que permitan enfrentar y superar la crisis socio-ecológica (redes locales de decrecimiento, movimientos de ciudades en transición, por ejemplo). Otros, en un plano más urgente e inmediato, se construyen como redes de solidaridad y apoyo mutuo para defenderse del colapso institucional en el contexto de crisis. Unos grupos están conectados con otros movimientos en el plano regional, nacional o internacional y otros son de naturaleza mucho más local.

No obstante, pese a las diferencias en las motivaciones, composición o modos de organización, la cuestión es que cuando distintos grupos operan sobre un mismo territorio, sus intereses, las personas concretas que forman parte de cada movimiento y los dispositivos de interacción (plataformas reivindicativas, grupos de producción y consumo, redes de comercio justo, sistemas de monedas sociales, huertos ecológicos, bancos de tiempo…), aun sin llegar a coincidir, se superponen, dando lugar a una red territorial informal de redes de colaboración, organización compartida de recursos y aprendizaje mutuo.

[1] Un sistema socioecológico puede definirse como un cierto tipo de organización social —que emerge de las formas de comunicación entre sus miembros y se concreta en unos rasgos culturales característicos— asociada a un cierto sistema natural [no-humano] del cual depende, que coloniza y explota en diferentes modos, dando lugar a una determinada estructura biofísica (Fischer-Kowalski y Haberl, 2007). En otras palabras, los sistemas socioecológicos son resultados del intercambio dinámico entre los componentes sociales y ecológicos del sistema reflejados en una estructura biofísica material característica (Gallopín, 2006).

Emerge aquí una nueva “conciencia de lugar” (Magnaghi, 2010) y nuevas formas de “inteligencia territorial” (Girardot, 2010) asociada también a una nueva de economía social, más diversificada. Una economía social, que combina fórmulas tradicionales con otros modos de organización económica informal. Esta, además de como medio de supervivencia, aparece como instrumento de la fábrica social para la construcción de nuevos estilos de vida y nuevas identidades más conscientes, por un dado, de las problemáticas globales en conexión con sus problemas locales e individuales y, por otro, de la necesidad de fomentar la cooperación y la reconstrucción de los vínculos a todas las escalas para afrontar los desafíos sociecológicos de una manera justa, viable y vivible.

2. Las grandes tensiones socieocológicas.

El informe de la Unión Europea “The world in 2025. Rising Asia and socio-ecological transition” (European Commission, 2009) es un ejemplo ilustrativo de la lectura institucional de los principales desafíos socioecológicos. Este trabajo tiene la virtud de compilar gran parte de los discursos más establecidos sobre el estado de la cuestión respecto de las principales tendencias y tensiones que amenazan el sistema desde un punto de vista global. El documento, al que contribuyen más de cien de expertos del mundo académico y profesional, pone de manifiesto las grandes cifras que se están manejando en el diagnóstico de las principales tendencias de las sociedades actuales y las tensiones a las que esta evolución da lugar.

Como tendencias geopolíticas y demográficas más destacadas se mencionan:

- La evolución de la población mundial, que se estima será como mínimo de 8 mil millones de habitantes en 2025. El 61% de ella habitará en Asia.
- La progresiva urbanización, ya que por primera vez en la historia más del 50% de la población vive hoy en ciudades y más de 1.500 millones de personas lo hacen en suburbios. Otros informes señalan que estas tendencias se agravarán pues se espera que el número de habitantes en las ciudades crezca del orden de 60-80 millones anuales de aquí a 2050. Se prevé que China e India por sí solas aumenten en más de 750 millones el número de habitantes urbanos hasta 2030 (WEF, 2013).
- La población en Europa envejecerá considerablemente: en 2030 se estima que habrá dos personas en edad de trabajar por cada persona mayor, frente a las cuatro del 2008.
- En cuanto a los flujos migratorios, si continúan las tendencias actuales, en 2025 se estima que habrá casi 250 millones de migrantes en todo el mundo, el 65% de los cuales se establecerá en los países más industrializados. Por otro lado, dado el envejecimiento de la población en Europa, sin un importante flujo de inmigración, la población habría comenzado a descender desde 2012.

En cuanto a los asuntos netamente económicos el documento deja claro que el problema no será el crecimiento:

- El informe señalaba que en 2025 la producción mundial medida en PIB casi se habría doblado con respecto a 2005. La crisis de 2008 pudo haber puesto en peligro esta estimación, sin embargo, pese a la profunda crisis que afecta a los países mediterráneos en Europa, los últimos informes internacionales señalan desde 2010 una lenta recuperación del crecimiento, aunque no así del empleo, a nivel mundial (OIT, 2013). La cuota de Asia en el PIB mundial será del 30%, sobrepasando el peso del conjunto de países europeos.
- Se estima que mil millones de personas, es decir, un 12,5% de la población pertenecerán a la "global middle class" (con una renta entre 4.000 y 17.000 dólares anuales) y el 90% de la misma estará en países en desarrollo. Dada la actual distribución de la renta, huelga decir que más del 80% de la población estará por debajo de esos niveles.
- El informe deja abierta la cuestión del predominio en el desarrollo del capital humano y el desarrollo y uso de las tecnologías de la información y comunicación. Volveremos sobre este punto más adelante.

Con respecto a las condiciones de vida, el documento deja patente la incapacidad del sistema actual para dar respuesta a la sostenibilidad de la vida humana:

- Un tercio de la población está desnutrida, mientras la obesidad continúa creciendo en los países industrializados.
- Tres mil millones de personas tendrán problemas de acceso al agua en 2025.
- Y en cuanto a la salud, aunque el estado general parece estar mejorando, aparecen nuevos riesgos de pandemias y nuevas enfermedades.

En cuanto a la energía que mueve todo este sistema, se señala:

- En 2025 la demanda mundial de energía habrá crecido un 50% en relación con 2005.
- La producción de petróleo habría empezado a estancarse (peak) y el carbón se espera que sea la primera fuente de energía en 2050, aunque el 2025 la fuente principal seguirá siendo el petróleo.
- Las energías fósiles (petróleo, carbón y gas) serán el 80% del total de energía primaria mundial mientras la nuclear y las renovables significarán cada una el 10%.
- Si sigue la tendencia actual en 2030 la Unión Europea tendrá que importar el 70% de la energía que usase.

En lo que respecta al cambio climático y al impacto ambiental:

- En el año 2025, si Europa no acuerda con las otras potencias continentales una reducción del 50 % de las emisiones de CO2 para el año 2050 y entre el 60 y el 80 % en los países más industrializados, el impacto de los esfuerzos para frenar el cambio climático seguirá siendo marginal en el mundo.

- En cualquier caso, las estrategias de adaptación al cambio climático no son optativas; son necesarias.
- La pérdida de especies es exponencial, se están perdiendo especies a un ritmo de entre 1.500 y 40.000 veces el ritmo natural de reposición (Potts, Boyle, Cordon, 2006).

En este escenario, se señalan tres grandes bloques de tensiones: el primero, el que se da entre los actuales métodos de producción y de consumo y la futura disponibilidad de recursos no renovables (estas tensiones afectan al consumo de alimentos, el acceso al agua, las materias primas, especialmente las tierras raras, el 80% de las mismas localizadas en África, y la energía); el segundo grupo se compone de la tensiones originadas a la relación entre las fuerzas centrípetas debidas al proceso generalizado y simultáneo de creciente interdependencia económica, y las fuerzas centrífugas originadas por una creciente diferenciación política, territorial y cultural; y, el tercero, hace referencia a las tensiones que se producen entre la creciente proximidad espacial en el contexto de la acelerada urbanización y la mayor distancia cultural en el origen de los procesos de segregación, fragmentación y exclusión en el ámbito urbano.

2. Redes multiescalares para el tránsito sociecológico.

Desde un punto de vista normativo, el panorama descrito deja claro que se ha de producir un cambio hacia otro régimen socioecológico, pero está mucho menos claro qué significa esto desde el punto de vista práctico, porque la complejidad y las grandes incertidumbres sobre la evolución de muchas de las variables en juego, hacen muy difícil explicitar las opciones y mucho más prever los posibles resultados de tomar una u otra senda. Por otro lado, como se ha visto, distintas regiones del mundo se enfrentan a diferentes transiciones, enfrentándose a desafíos globales, pero también a los que les son propios de sus respectivos sistemas. Para agravar la situación, tampoco se dispone de mecanismos de gobernanza multiescalares que permitan una toma de decisiones, sobre la base de los deseos y aspiraciones de la población implicada, al menos a un nivel democrático que estuviera a la altura de las circunstancias.

De hecho, como señalaba Eric Hobsbawn al final de su *Historia del Siglo XX*, en un contexto de riesgos e incertidumbres como el actual, el concepto mismo de democracia puede quedar muy devaluado:

Todo observador serio sabe que muchas de las decisiones políticas que deberán tomarse a principios del siglo XXI serán probablemente impopulares […]. Si, como es probable, el sufragio universal sigue siendo la regla general, parecen existir dos opciones principales. En los casos donde la toma de decisiones sigue siendo competencia política, se soslayará cada vez más el proceso electoral o, mejor dicho, el control constante del gobierno inseparable de él. Las autoridades que habrán de ser elegidas tenderán cada vez más, como los pulpos, a ocultarse tras nubes de ofuscación para confundir a sus electores. La otra opción sería recrear el tipo de consenso que permite a las autoridades mantener una sustancial libertad de acción, al menos mientras el grueso de los ciudadanos no tenga demasiados motivos de descontento. Este modelo político, la «democracia plebiscitaria» mediante la cual se elige a un salvador del pueblo o a un régimen que salve la nación, se implantó ya a mediados del siglo XIX con Napoleón III. Un régimen semejante puede llegar al poder constitucional o

inconstitucionalmente pero, si es ratificado por una elección razonablemente honesta, con la posibilidad de elegir candidatos rivales y algún margen para la oposición, satisface los criterios de legitimidad democrática del fin de siglo. Pero, sin embargo, no ofrece ninguna perspectiva alentadora para el futuro de la democracia parlamentaria de tipo liberal. (Hobsbawn, 1998:575).

Y de hecho se está devaluando, pudiéndose encontrar ejemplos de situaciones políticas por doquier que responden a las dos alternativas planteadas por el historiador. Además, se da el caso que muchas de las decisiones determinantes para la evolución del sistema se dan en espacios donde la democracia brilla por su ausencia, como en las grandes corporaciones, en las instituciones financieras internacionales, o en las agencias gubernamentales con un gran poder ejecutivo pero con controles parlamentarios muy laxos[2].

En este contexto, las crisis no ha hecho más que aumentar la intensidad de las reivindicaciones de los movimientos sociales alternativos en todo el mundo, revitalizando a nuevos sujetos políticos y concienciando a un sector más amplio de la opinión pública sobre la necesidad de tomar más en serio la urgencia de construir alternativas (Harvey, 2010; Subirats, 2011; Calle, 2013).

Sin embargo, el desafío no está exento de dificultades. De hecho, la historia demuestra que las transiciones de unos regímenes sociales a otros son fenómenos largos en el tiempo, muy complejos en si mismos, resultado de una mezcla de lógicas azarosas y deterministas. En las transiciones se producen grandes cambios y emergen nuevas estructuras, pero poco, o nada, se crea *ex novo*. En ellas pueden generarse importantes rupturas con apariencia de continuidades y regularidades en superficie que esconden grandes transformaciones subyacentes. Hay actores marginales, invisibles, silenciados en la fase previa que adquieren un protagonismo emergente en la siguiente y actores tradicionales que se transforman sustancialmente para conservar su poder de la fase anterior (Sassen, 2006). Son procesos siempre tensos, dolorosos, muy dependientes del contexto local, de las micro-transformaciones. En ellos los costes de la destrucción y los beneficios de la creación no se reparten nunca equitativamente, ni social ni territorialmente, ni se producen a los mismos ritmos. La transición del antiguo régimen al capitalismo, por ejemplo, costó muchas vidas y supuso la destrucción de una gran parte del tejido social comunitarios preexistente en Europa y en el resto del mundo (Polanyi, 1944; Graeber, 2011; Federrici, 2004); o la llamada transición de los países de la Europa del Este, o las transformaciones económicas y políticas en China han supuesto, entre otras cosas, un gran enriquecimiento de una pequeña clase social concentrada en determinados enclaves y una emergente clase media obrera, normalmente endeudada, a costa de la destrucción de los modos tradicionales de vida, la precarización o pauperización de amplios sectores y territorios.

Ocurre también que estas transiciones son fenómenos multiescalares, resultado de tensiones y desacoplamientos en diferentes escalas. Aquí los análisis de las ciencias de la complejidad son de mucha utilidad[3]. Sus trabajos

[2] Véase sobre esto el trabajo de Sassen (2006).

[3] Una de nosotras ha estudiado las implicaciones de la ciencia de la complejidad para el análisis económico en otro lugar (Miedes, 2012).

en diversos campos nos permiten comprender mejor la relación entre lo que ocurre en diferentes escalas en los sistemas socioecológicos: en momentos en los que la estructura biofísica está en equilibrio dinámico con la organización social y el entorno natural, las rupturas y desequilibrios en el nivel micro o meso pueden ser absorbidas perfectamente por el nivel macro, sin alterar el conjunto del sistema; sin embargo, cuando el sistema socioecológico está en una situación de desequilibrio o de equilibrio inestable a nivel macro, en esta situación, lo que ocurra a nivel micro y meso puede ser crucial, y los desequilibrios y la emergencia de lo nuevo en esos niveles pueden acabar amplificándose, prosperando y afectando a todo el funcionamiento del sistema. Por lo tanto, las tensiones que se producen a nivel, micro y macro, aunque tengan la misma naturaleza, pueden manifestarse de muy diferente manera y generar diversas configuraciones a nivel meso. En otras palabras, no hay una correspondencia entre los desequilibrios globales y locales, y las tensiones locales no se traducen necesariamente en tensiones globales. El funcionamiento de lo individual o lo local está constreñido por las reglas globales, pero a su vez lo individual o lo local puede provocar, en condiciones críticas, la aparición de nuevas reglas emergentes a nivel global. Esta es una de las razones por las cuales, en estas situaciones críticas, operar en el nivel individual y local es tan determinante como la acción en el plano global. Dado que como hemos argumentado, las transiciones tienen una compleja naturaleza multiescalar, la gestión de las mismas ha de ser también multiescalar. Este desafío pone a prueba la actual configuración de los espacios de poder de decisión colectiva e interroga sobre los sujetos que han de liderar ese cambio.

Es en este escenario tan complejo, en un mundo en el que dominan fuerzas centrífugas hacia la globalización, pero en el que también se dan fuerzas centrípetas hacia la localización, es donde se plantea el debate de la transición socio-ecológica. O cabría decir debates, porque en realidad hay una gran diversidad de enfoques a la hora de abordar esta cuestión. Parece existir cierto consenso en la idea de que la humanidad se encuentra en una situación crítica desde el punto de vista ecológico, económico y social, no obstante, las soluciones propuestas por las diferentes agendas para salir de la crisis son muy distintas, en muchos casos antagónicas.

En el ámbito europeo, por un lado, los propios gobiernos, los partidos políticos tradicionales y sus grupos de interés son conscientes de la propia supervivencia del sistema capitalista actual depende de que se de alguna respuesta, aunque sea puramente conservadora, a los desafíos energéticos, climáticos, demográficos y éticos, de ahí propuestas como la *Estrategia Europa 2020*. Por otro lado, una pléyade de movimientos sociales, muchos de ellos organizados como redes transnacionales de movimientos de base local, claman por reformas estructurales y del comportamiento individual mucho más radicales para lograr un tránsito a un sistema post-energía-fósil, post-consumista, y más genuinamente democrático (desde movimientos antiglobalización en el plano de la reivindicación y acción política global, a movimientos de base nacional, especialmente en los países más castigados por la reciente crisis, hasta otros más centrados en la transformación de los comportamientos personales con base local, por como son las *Towns in*

Transition (Hopkings, 2011), los Slow *Movements* (Geof, 2008), las *Degrowth Networks* (Fournier, 2008) y otros movimientos locales similares más desarticulados pero que operan con un mismo núcleo de principios básicos.

3. Rasgos transformadores en este tipo de redes.

No es nuestro objetivo aquí establecer un diagnóstico del estado y alcance actual de estos movimientos sociecológicos. Sus análisis más detenidos están dispersamente publicados en editoriales alternativas de escasa difusión, no obstante, el hilo de sus reflexiones así como la información sobre sus actividades y encuentros son bastante accesibles a través de sus webs, blogs, páginas de redes sociales. En cualquier caso, sus debates más enriquecedores normalmente se producen en el seno de sus reuniones cotidianas y en el de los encuentros y eventos organizados a todas las escalas, que no suelen estar fielmente reproducidos en las actas o manifiestos finales. En estas redes se cruzan, a veces de forma simultánea y en apariencia escasamente articulada, debates sobre temas tan diversos como la soberanía energética y alimentaria, los cuidados personales y la salud integral la movilidad sustentable, la educación y las culturas libres, el análisis de política sociecológica, las economías del bien común, y de los bienes comunes…

No obstante, lo que principalmente caracteriza a estas iniciativas es la acción, la reflexión teórica se produce a partir de prácticas concretas como la gestión de espacios compartidos para el desarrollo de actividades mercantiles (*co-working*), o intercambio de tiempo y de cuidados, o la realización de eventos culturales, huertos sociales, grupos de consumo alternativo, grupos de monedas sociales, redes de finanzas éticas, *crowfounding*, por citar las más frecuentes. Todo ello acompañado con un marcado activismo político, aunque heterogéneo, en una gran diversidad de organizaciones políticas alternativas a las corrientes mayoritarias tradicionales.

El análisis de los rasgos comunes que planteamos aquí, están basado, desde el punto de vista empírico, en el seguimiento y observación directa a través de su actividad de estas iniciativas en las redes sociales y sus publicaciones en el espacio web, en los intercambios en diferentes eventos internacionales y nacionales y en la propia experiencias de participación directa en algunas de estas redes locales. Se plantea aquí un esbozo de las principales características que han de servir como pistas para un análisis más profundo que permita comprender el alcance de su potencial transformador en el marco de la transición socioecológica.

De un modo muy general, podríamos hablar de cuatro grandes rasgos característicos:

- Su contribución a la co-construcción de una “conciencia de lugar” multiescalar.
- El enfoque centrado en la transformación de los estilos de vida, como elemento clave para el tránsito: sujetos que se transforman transformando el mundo.

- La reubicación de las actividades económicas como medio para alcanzar una buena vida y no como fines en sí mismas. El centro en la cooperación más que en la competencia como factor de éxito.
- El protagonismo del conocimiento como factor de empoderamiento económico y político y el intensivo uso de las tecnologías de la información y comunicación en estos procesos.

3.1 Un nuevo localismo no sujeto a escala.

La globalización no es un fenómeno homogéneo ni automático, sino que tiene geografía, actores y luchas por el poder (Harvey, 2006). La globalización tiene una base territorial jerárquica liderada por un pequeño grupo de "ciudades globales" en las que se concentran las sedes de las grandes corporaciones, del capital financiero y las élites de capital humano. Allí se concentran los beneficiarios de la globalización, pero también una nueva clase de explotados (aunque, en este último caso, con efectos amortiguados en algunos países por los efectos del Estado del Bienestar). El resto de ciudades, regiones y otros espacios locales se ordenan en esta jerarquía, con sus propios centros y periferias, sus propias dinámicas de inclusión y exclusión, en función de los flujos financieros, comerciales, culturales y demográficos que tengan directa, o indirectamente, con estos enclaves principales. Esto implica que los diferentes territorios (entendidos estos como espacios geográficos regionales y subregionales articulados por redes de proyectos colectivos que confieran a sus habitantes un sentido identitario) presentan diferentes posiciones en este contexto de la globalización. De este modo, sus habitantes disfrutan de diferentes beneficios y soportan distintos costes en función, por un lado, de su posición geo-político-económica en el contexto global y, por otro, de las diferentes características de sus dinámicas sociales, económicas, políticas, culturales y ambientales que le son propias.

Así pues, en un contexto de transición socio-ecológica, cada territorio se enfrenta a unas características socio-metabólicas específicas y, por tanto, a unos desafíos ligados a la transformación de la calidad de vida de la población también distintos. De ahí que estas redes orientadas a la transformación sociecológica se manifiesten de diferente manera en diferentes ámbitos, no obstante, en todas ellas se observa el desarrollo de lo que Alberto Magnaghi denomina la "conciencia de lugar", definida como "la conciencia de una comunidad sobre cómo el lugar, entendido como patrimonio colectivo, garantiza la reproducción biológica y social de la propia comunidad" (Magnaghi 2011:281).

No obstante, el entrelazamiento de estas redes locales con otras iniciativas similares y en diferentes escalas, favorecidas por la accesibilidad económica y de uso de las actuales tecnologías del la información y la comunicación, permite apuntar a un nuevo "localismo", más abierto y permeable a influencias externas, que se construye en un continuo proceso de realimentación, mediante el cual las "conciencias de lugar" específicas se encuentra en permanente diálogo reflexivo con otras, superando los tradicionalismos y barreras culturales, en un proceso de permanente transformación mutuamente influenciada. Esto añade, sin duda, complejidad a estas redes, pero favorece la

emergencia de innovaciones y la posibilidad de que estas se diseminen rápidamente por todas las escalas.

3.2. El centro en la transformación de los estilos de vida.

Los estilos de vida pueden definirse como "los modos en los que vivimos nuestras vidas para satisfacer nuestras necesidades y aspiraciones. Sirven como *conversadores sociales* por los cuales la gente señala su posición social y sus aspiraciones psicológicas a otros. Ya que muchas de esas señales están mediatizadas por bienes, los estilos de vida están directamente relacionando con los flujos de recursos y materiales en nuestra sociedad[4]".

En un mundo como el actual, los estilos de vida están claramente influenciados por las fuerzas intelectuales globales —la ideología de mercado y su principal motor, el consumismo, así como por sus principales vehículos, los sistemas educativos, los medios de comunicación de masas y más recientemente las redes sociales—. El patrón demográfico, las infraestructuras, las formas de organización económica y gobernanza de cada lugar así como sus tradiciones culturales son claros determinantes de los mismos, de modo que los estilos de vida finalmente observados en cada espacio son el resultado de la mezcla de todas estas influencias. Podía decirse que cada territorio, al menos hasta la fecha, conserva una mezcla de estilos de vida propios característica, algunos de ellos comunes con otros espacios y otros claramente específicos.

De este modo, las acciones sobre los operadores globales para orientar los estilos de vida hacia modos más sustentables, son necesarias, pero resultan insuficientes si no se actúa sobre los facilitadores locales que posibiliten que la gente realmente pueda cambiar sus comportamientos de una forma significativa. Así, lo local, el espacio de proximidad, lo territorial, se convierte en un espacio de crucial importancia para la gestión de las tensiones globales.

Estos elementos están en la base de la reflexión de estas redes de transformación socioecológica que son muy conscientes de que la forma que adopten estos estilos de vida —qué comemos, qué bebemos, qué deseamos comprar, cómo nos transportamos, cómo nos calentamos— determinan el perfil metabólico de nuestras sociedades. De ahí, que todas estas redes tengan en común la puesta en práctica de comportamientos y acciones tendentes a facilitar el cambio en estos estilos de vida y ello no solo mediante acciones de concienciación, sino, lo que es más importante mediante el desarrollo de facilitadores locales (espacios de encuentro, bancos de datos, mapeos, grupos de acción,…) que potencien estilos de vida alternativos. Los movimientos

[4] Por ejemplo, en Europa El 70-80% del impacto ambiental que se causa procede de lo que comemos y de lo que bebemos, solo la carne y los lácteos suponen el 24%. El consumo de calefacción y el agua domésticos supone el 40% del total de energía gastada. Con respecto a los modos de transporte, el número de coches ha aumentado un 35% entre 1990 y 2007. Un tercio de los coches del mundo están en la UE. Por otro lado, el 60% de los mayores y un 20% de los niños en edad escolar, son obesos lo cual está correlacionado con el desarrollo de enfermedades coronarias, que son la mayor causa de muerte en la UE (Breukers et al., 2012:2-4).

suelen partir de un aspecto concreto, la energía, la alimentación, el transporte, la cultura… para acabar abarcando aspectos mucho más integrales.

Es importante subrayar que una noción clave en estos movimientos es la idea de que estas construcciones se hacen para mayor alegría de los participantes, es decir, el objetivo no es principalmente externo (generar una sociedad más justa y más vivible para otros), sino esencialmente interno (participar de una sociedad más justa y más vivible en la que la persona participante se encuentre más integrada). Aquí las transformaciones en los comportamientos no son interpretados como renuncias o sacrificios de algo deseable en aras del bien común, sino como una liberación con respecto al modo de vida anterior considerado indeseable desde el punto de vista individual y colectivo.

3.3. Una nueva economía social.

Otro común denominador en el marco de estas redes es que en su seno se generan y reproducen formas alternativas de movilización y organización de los recursos tendentes a garantizar medios de vida de acuerdo con principios más sustentables, desde el punto de vista ambiental, y más justos, desde el punto de vista social. La reflexión sobre "¿cómo vivir?" se confronta con la pregunta "¿de qué vivir?"

En estos movimientos confluyen iniciativas muy diferentes como las monedas sociales, los bancos de tiempo, los huertos sociales, las gestión compartida de espacios por personas que desarrollan diferentes actividades económicas (coworking), las finanzas éticas, las cooperativas de consumo ecológico y de comercio justo, de actividades culturales innovadoras, nueva cooperativas para la producción de energías renovables … y, en un intento de constituir circuitos cortos que integren de la mejor manera posible estas fórmulas alternativas, los mercados sociales (Hernández, 2012). Es cierto que muchas de estas formulas se desenvuelven en el ámbito de la economía informal y que ellas mismas por si solas, en el marco macroeconómico y regulatorio actual, no son suficientes para cubrir todas las necesidades de la gente, pero son experiencias, que van alcanzando escala, que están mostrando su potencial transformador así como señalando claramente las barreras que sería necesario remover para que desplegaran todo su potencial (García, 2012).

Cabe preguntarse en qué se diferencian estas nuevas formas de hacer economía social y solidaria con respecto a la economía social convencional. En esencia y en principios tienen características comunes: tienen una finalidad de servicio a los miembros de la colectividad más que de beneficio, tienen una autonomía en la gestión, y mantienen un sistema de decisiones democráticas y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios (Defourny et alia (dirs.), 1997).

No obstante, es frecuente que una parte de esta nueva economía social se mantenga dentro de los canales de la economía informal, constituidas mediante acuerdos entre los socios sin llegar a alcanzar ningún estatuto jurídico, movilizando una parte importante de trabajo voluntario, de un modo parecido a como lo hacen las organizaciones de autoayuda (de beneficio mutuo) y de

interés social (entidades no lucrativas puras) en el Tercer Sector (Salamon y Anheier,1994). Sobre el terreno, se dan iniciativas de muy diversa naturaleza, que en ocasiones, para garantizar su supervivencia, se combinan con actividades económicas en el ámbito lucrativo.

Es importante también destacar que el desarrollo de esta nueva economía social y solidaria, se ve claramente impulsado en el marco de estas redes por la profunda crisis económica y del empleo, convirtiéndose en bancos de innovación social para la movilización de recursos muy diversos (donaciones monetarias y en especie, diversas formas de trabajo) haciendo viables económicamente actividades que no lo hubieran sido en el mercado ordinario. Así, podemos observar a estas redes locales de transformación sociecológica desarrollando nuevas formas de organización de los recursos socialmente escasos y estableciendo mecanismos novedosos de intercambio mercantil y no mercantil. Todo esto interpela a las formas tradicionales de empleo y plantea interrogantes sobre el trabajo asalariado como principal factor de acceso a la renta y a la integración social. En este punto, la reflexión en el marco de estas redes conecta con el feminismo (Carrasco, 2001) y con las desarrolladas sobre la renta básica desde finales de los ochenta (Noguera, 2002).

3.4 El conocimiento como factor de empoderamiento.

El rápido desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación ha supuesto que en los últimos años se haya dado un gran salto cualitativo en los modos en los que la gente se informa, se comunica y aprende. Las TIC han acabado generalizándose e insertándose en la cultura y la gente las está usando para fines de toda naturaleza. Uno de los usos más interesantes y productivos es cómo la gente está usando sus *Smart Phones* y la redes sociales para generar conocimientos compartidos de cara al activismo social. Fenómenos recientes tan llamativos como el uso de estos dispositivos y redes sociales en las convocatorias masivas de movilizaciones de protesta social, como la primavera árabe, el 15 M español, la de los universitarios de Chile, o las recientes movilizaciones de Turquía y Brasil, son buenos ejemplos.

De una forma más permanente, estas tecnologías digitales también están teniendo un papel muy importante en el marco de la organización de movimientos, redes y grupos de trabajo locales a los que nos estamos refiriendo aquí. La experiencia muestra que cuando distintos grupos operan sobre un mismo territorio, sus intereses, las personas concretas que forman parte de cada movimiento y los dispositivos de interacción (las mencionadas plataformas reivindicativas, grupos de producción y consumo, redes de comercio justo, sistemas de monedas sociales, huertos ecológicos, bancos de tiempo …) aún sin llegar a coincidir, se superponen, dando lugar a una red informal de redes de colaboración, organización compartida de recursos y aprendizaje mutuo.

Es importante destacar que el unos de los Smart Phones y de las redes sociales facilitan, pero no sustituyen los procesos de interacción. Estas redes tiene una base física, personal, llenas de encuentros sistemáticos para actividades compartidas de diferente naturaleza. Las tecnologías se usan para

las convocatorias, para el trabajo colaborativo a distancia, para la elaboración y almacenaje de bases de datos compartidas, para deliberar, para visibilizarse, para atraer a otras personas, etc. pero no sustituyen el contacto humano, de hecho, algunos miembros de estas redes no tienen acceso a la tecnología y las propias redes lo tienen en cuenta.

Estos grupos están superando el discurso tecnocrático, creando una cultura resiliente de lo común, de apropiación del conocimiento, propositiva, construyendo vínculos estables entre sus miembros. Se está reconstruyendo la fábrica social y se está creando una nueva interfaz para la reconstrucción de los espacios comunes, en donde las prácticas económicas alternativas alcanzan un especial protagonismo. No es una cuestión de mero intercambio de información, es una cuestión de construcción de nuevos significados individuales y colectivos a través de la acción y de la capacidad de reflexionar sobre ello. Mostrando que existe una relación más compleja entre mentalidad, actitud y conducta de lo que cabría esperar, estas prácticas demuestran que pequeños cambios en los comportamientos económicos, sociales políticos, pueden dar lugar a cambios en las actitudes y desde ahí a cambios de mentalidad más profundos. De esta forma, estos grupos de ciudadanos resilientes están construyendo sus propios territorios inteligentes de una forma no prevista por la corporaciones tecnológicas mediante el uso y abuso del concepto “Smart”[5].

Michele Hardt se refiere a un fenómeno que ocurre en paralelo, a la popularización del cambio de metáfora con la cual la investigación científica se refiere al cerebro: de la idea de la “cabeza como centro de mando”, se pasa a la idea de que el cerebro funciona como una “red neuronal descentralizada”. Esto tiene importantes consecuencias sobre cómo imaginamos los procesos de decisiones más eficaces. De la idea de el líder/élite “cabeza pensante” que ha de centralizar la autoridad, a la idea de “cuerpo social sin soberano” como forma privilegiada de toma de decisiones (Davis y Sarling, 2012:7). En definitiva, la forma en que cambia nuestra perspectiva a cerca de cómo el cerebro tomas las decisiones, nos marca también un desplazamiento de nuestra valoración desde las estructuras de gobernanza jerárquica a las estructuras de gobernanza más horizontales (Surowiecki, 2005).

Estas formas de hacer y de conceptualizar los sistemas de gobernanza están teniendo una importante impacto en la constitución de nuevos sujetos políticos en un nuevo juego de construcción desde abajo de saberes y poderes. Los recientes movimientos municipalistas en el Estado Español son una clara muestra del alcance de estos procesos de empoderamiento.

[5] El discurso sobre lo “Smart” aparece ligado a la competitividad y a la eficiencia (energética, movilidad…) y se basa supuestamente en la capacidad de la tecnología de procesado de “big data” para generar un “feed-back” que orientará natural e inconscientemente a los individuos en la toma de decisiones. Este es el discurso que favorecen las corporaciones tecnológicas que están ejerciendo su influencia en el diseño de las infraestructuras de ciudades y regiones de hoy, en una situación que recuerda a la influencia que ejercieron las grandes compañías de automóviles americanas en el diseño de las periferias urbanas en los años 1950 (Hill, 2008). Muy perspicaz, Saskia Sassen (2011) llama la atención sobre esta “delegación de la inteligencia”, en una tendencia que está poniendo a las tecnologías (invisibles para el usuario, impuestas por razones comerciales) al mando, más que en diálogo con sus usuarios.

4. A modo de conclusión: inteligencia territorial para el tránsito socioecológico.

Nos enfrentamos a un contexto completamente inédito, en el que por primera vez en la historia, la transición hacia otro régimen socioecológico tendría que ser hacia una reducción en el uso de la energía (Carpitero y Riechmann, 2013). Dada la complejidad alcanzada por estos sistemas, a lo cual se une la compresión de las dimensiones espacio-tiempo y la proximidad a los límites, la articulación de decisiones globales, locales e individuales se hace más necesaria que nunca. De aquí que desde todas las instancias se apele a la innovación como principal recurso para enfrentar los desafíos.

Por un lado, desde el lado institucional las esperanzas de viabilidad del actual modelo socioecológico se depositan en la innovación tecnológica principalmente, a través del discurso *Smart*, para la transformación de las infraestructuras (vivienda, transporte, productivas…) y en el desarrollo de nuevas fuentes de energía. Según este planteamiento el objetivo último sería logar alterar el componente físico de la estructura biofísica para hacerlo viable en el medio natural, manteniendo todo los demás prácticamente inalterado. En este discurso se apela a la innovación social, más como una función social principalmente adaptativa a las nuevas circunstancias ambientales y geopolíticas, que como un factor disruptivo que pudiese orientar el cambio hacia otros modelos sociecológicos genuinamente alternativos.

Sin embargo, esta innovación disruptiva sí se está en los movimientos, redes y grupos que estamos describiendo aquí, aunque como decíamos en la introducción aún de forma minoritaria y con unos modos de funcionamiento tienen un amplísimo margen de mejora, tanto desde el punto de vista organizativo como desde el punto de vista tecnológico, para constituirse en una alternativa más deseable a los actuales modelos de bienestar social, el principal logro colectivo de la etapa anterior, aún con todas sus deficiencias.

De hecho, quizá el principal desafío a la hora de impulsar una transición socio-ecológica justa y pacífica sea conseguir que los logros colectivos de la etapa anterior se mantengan, a la vez que se amplifican las emergencias más prometedoras para la calidad de vida de todas y de cada una en la fase siguiente. Pero, ¿qué conservar?, o ¿qué será posible conservar?, ¿qué cambios promover a diferentes escalas? ¿o qué reformas tendrán más garantía de éxito en el nuevo contexto? ¿cómo imaginar los efectos indeseados de eso cambio? ¿qué actores emergerán en el nuevo escenario, que actores desaparecerán, que actores se transformarán y conservarán su poder? Las respuestas dependerán de la escala de valores, de los posicionamientos ideológicos, de las capacidades y oportunidades así como ámbito de acción de quien ensaye la respuesta.

De momento podemos tratar de identificar qué podemos aprender de las iniciativas y redes formales e informales que se vienen desarrollando sobre el terreno y qué capacidades es preciso construir para que estas redes se empoderen y trabajen eficazmente en sus territorios. Una parte importante de las respuestas tendrán que ver que ver con la idea de potenciar capacidades

que posibiliten a los actores trabajar juntos tejiendo redes de confianza (Senet, 2012): métodos y herramientas para generar procesos colaborativos de diagnóstico de sus problemas individuales y colectivos; instrumentos para construir lenguajes comunes permitan deliberar de manera eficaz sobre las soluciones propuestas; diseño de marcos de cooperación a todos los niveles para establecer y llevar a cabo los acuerdos; métodos para una gestión común sustentable de los recursos compartidos, etc.

De una forma muy genera, la cuestión para los que trabajamos en el campo de la inteligencia territorial[6] es cómo potenciar estos procesos transformadores y cómo poner todo el potencial de conocimiento y tecnológico bajo el control de la ciudadanía. Nos interesa particularmente cómo poner las tecnologías de la información y comunicación (no solo las digitales, aunque estas ocupen un papel predominante) al servicio de la producción y comunicación de conocimientos por parte de actores portadores de proyectos compartidos en un territorio. Investigamos de qué modo la construcción cooperativa de conocimientos repercute en la toma de conciencia y responsabilidad compartida, en la recuperación de los vínculos comunes, especialmente en los ámbitos de proximidad territorial, en los que se concretan los intercambios que determinan la calidad de vida. En definitiva, nos interesa, por un lado, contribuir a la construcción de espacios de empoderamiento que permitan a los actores portadores de innovación socio-ecológica, identificar sus necesidades, plantear sus proyectos, evaluar sus acciones, construir sus discursos, afianzar y amplificar su voz, y con ello incrementar su poder de resistencia, confrontación y proposición de cara a la renovación del pacto social de la ciudadanía con el Estado-nación en el marco de la globalización. Por otro lado, y de igual manera, a veces en el marco de los mismos procesos, nos interesa potenciar las capacidades de gobernanza participativa de los actores representantes del Estado-nación en el territorio, reforzando sus métodos y herramientas de trabajo en partenariados multisectoriales, de forma que puedan adaptarse a métodos más abiertos, reticulares y horizontales de trabajo superando la tensión con las estructuras de organización jerárquicas en las que tradicionalmente se enmarca su actividad.

Construyendo en esta dirección ya existe un gran número de prácticas e iniciativas, de partenariados de actores territoriales público-privado, o bien de iniciativas puramente de la sociedad civil o ciudadanas, que están tratando de

[6] El concepto de inteligencia territorial es introducido por Jean-Jacques Girardot de la Universidad de Franche Comté (Francia) a finales de la década de los 90. Su conceptualización surge a partir sus trabajos en el campo de la evaluación de proyectos europeos de lucha contra la pobreza (Girardot, 2000) confrontado con el debate sobre la "inteligencia económica" que de venía manteniendo en los ámbitos académicos y profesionales franceses (García y Ortoll, 2012). El concepto de Girardot trata de superar el economicismo de este último concepto defendiendo una perspectiva más integradora que incluya los enfoques social y ambiental en la evaluación de los proyectos territoriales. El concepto suscitó rápidamente el interés de la comunicad académica y profesional y el proyecto para su desarrollo fue financiado por el VI Programa Marco de Investigación y Desarrollo de la Comisión Europea (Girardot et el, 2009). Esto permitió el consolidación de la European Network of Territorial Intelligence y, posteriormente, tras en encuentro con la red de Entendimiento Territorial de América Latina, coordinada por Horacio Bozzano del CONICET y de la Universidad de la Plata (Argentina), la creación de la International Network of Territorial Intelligence (INTI), que federa hoy a dos decenas de centros de investigación en todo el mundo (véase http:www.territorial-intelligence.eu).

recuperar su inteligencia, usando métodos y herramientas de información y comunicación producidos en el ámbito científico y tecnológico. Están reapropiándose de estos últimos, reinterpretándolos, mejorándolos y adaptándolos a sus necesidades en el marco de procesos colaborativos de construcción del conocimiento territorial, usándolos en el diseño y evaluación de sus proyectos compartidos. Son procesos intensivos en tiempo y energía, y no están exentos de conflicto, pero, en general, presentan resultados positivos en términos de empoderamiento y construcción de capacidades de los actores participantes. El trabajo desarrollado por las iniciativas de la INTI en las últimas dos décadas en Europa y más recientemente en América Latina ilustra con bastante riqueza la diversidad de situaciones sobre el terreno (Bozzano y Girardot, 2012).

Consideramos que uno de los principales retos a los que nos enfrentamos las instituciones especializadas en conocimiento en las próximas décadas es aprender a fomentar, informar y articular estos procesos de inteligencia territorial, que aunque de base local, están enredados a otras escalas, y a articular estas "capacidades" ciudadanas emergentes con las "capacidades"[7] sociales del Estado-nación que tan buenos resultados han dado en el pasado, para dar lugar a un nuevo pacto social que siente las bases de una transición socio-ecológica lo menos dolorosa posible.

Bibliografía.

Andrews, Geoff (2008). *The Slow Food Story: Politics and Pleasure*. London: Pluto Press.

Bozzano, H., et al, (2012). *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*, Edulp, La Plata.

Breukers, S. et al (2012): "Sustainable Lyfestyles. Todays Facts and Tomorrow's Trends", Deliverable 1. del proyecto SPREAD, Sustainable Lifestiles 2050 (European Commission, 7th Rtd Framework Programm), disponible en [http://www.sustainable-lifestyles.eu]

Calle, A. (2013): *La transición inaplazable. Salir de la crisis desde los nuevos sujetos políticos*. Icaria, Antrazyt.

Carpintero, O. y Riechmann, J. (2013): "Pensar la transición: enseñanzas y estrategias económico-ecológicas". *Economía Crítica*, Nº 16, Segundo Semestre, 45-107.

Carrasco, C. (2001). "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de Mujeres? *Mientras Tanto*, 82, 10-37, Icaria Editorial, Barcelona**.**

[7] Utilizamos el término "capacidades" aquí en el sentido de Saskia Sassen como "producciones colectivas cuyo desarrollo implica tiempo, producción, competición y conflictos y cuyos empleos son, en principio, polivalentes porque están condicionadas por el carácter de los sistemas relacionales en el marco de los cuales funcionan". *Capabilities are collective productions whose development entails time, making, competition, and conflicts, and whose utilities are, in principle, multivalent because they are conditioned on the character of the relational systems within which they function* (Sassen, 2006:8).

Davis, H. y Sarling, P. (2012): “On the risk of a new rationality. An interview with Laurent Berlant and Michele Hardt” ” *Reviews in Cultural Theory*. VOL 2. Issue 3
Defourny, J. *et alia* (dirs.) (1997): *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*, CIRIEC- España, Valencia.
European Commission (2009): *The World in 2025. Rising Asia and Socio-Ecological Transition*. Dirección General de Investigación en la UE. Disponible en [http://ec.europa.eu/research/research-eu].
Federici, S. (2004): *Caliban and the Witch: Women, the Body and Primitive Accumulation*. Brooklyn, New York.
Fischer-Kowalski, M. y Haberl, H. (eds.). (2007): Socioecological Transitions and Global Change. Cheltenham: Edward Elgar.
Gallopín, G. C. (2006). “Linkages between vulnerability, resilience, and adaptive capacity”
García Alsina, M., y Ortoll Espinet, E. (2012): *Inteligencia competitiva: corpus teórico y prácticas*. // *Ibersid*. 6 (2012)
García, J. (2012): “El olmo de la economía solidaria”. *Mientras tanto*, Bol. 105, agosto 2012. http://mientrastanto.org/boletin-105/ensayo/el-olmo-de-la-economia-solidaria.
Gaventa, J. y Barrett, G. (2012). “Mapping the Outcomes of Citizen Engagement”. *World Development, 40* (12), 2399–2410, 2012.
Girardot, J-J . (2012). « GDRI INTI » presentación en la XIth International Conference of Territorial Intelligence, La Plata, Argentina, 17 de noviembre 2012
Girardot, J-J, et al. (2009): “Coordination action of the European Network of Territorial Intelligence Final scientific Report” Deliverable 08 del proyecto CAENTI (European Commission, 6th Rtd Framework Programm), disponible en [http://www.territorial-intelligence.eu/index.php/caenti/deliverable08]
Girardot, J-J. (2008): “Territorial intelligence”, *Ricerca E Sviluppo Per Le Politiche Social*I Vol 1, pp-85-95.
Girardot, J-J. (2009). “Evolution of the concept of territorial intelligence within the coordination action of the European network of territorial intelligence”, *Res-Ricerca e Sviluppo per le politiche sociali,* 1-2/2009. pp. 11-29.
Girardot, J-J. (2010): “Inteligencia territorial y transición socio-ecológica”, *Trabajo (Revista de la Asociación Estatal de centros Universitarios de Relaciones Laborales y Ciencias del Trabajo*, Num.23, pp. 11-24.
Girardot, J-J. y Masselot, C. (2012). “Métodos, técnicas y herramientas de la inteligencia territorial en Europa. El metodo catalyse” en Bozzano, H., et al, (2012). *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*, Edulp, La Plata.
Girardot, J.J. (2000): “Pauvreté, Expertise et action”, Universidad de Franche Comté, Besançon, mimeografiado.
Graeber, D. (2011): Debt. The first 5,000 Years, Melville House Publishing, N.Y.
Harvey, D. (2006): *Spaces of Global Capitalism*, Verso, London, New York.

Harvey, D. (2010): “Organizing for the Anti-Capitalist Transition”, World Social Forum, Porto Alegre, 2010. http://davidharvey.org/2009/12/organizing-for-the-anti-capitalist-transition/.
Hernández, T. (2012): “Mercado Social: construir y experimentar proyectos económicos alternativos”. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, Nº 118 2012, pp. 119-128
Herrero, Y. (2013). “Miradas ecofeministas para transitar a un mundo justo y sostenible” . *Revista de Economía Crítica,* 16, 278-307.
Hill, D. (2008): “Essay: On the smart city; Or, a 'manifesto' for smart citizens instead” in *Adaptive Design, Architecture, Cities& Places*, Essays, Urban informatics, Disponible en [http://www.cityofsound.com/blog/adaptive_design/]
Hobsbawn, E. (1998): *Historia Del Siglo XX*, Crítica Grijalbo Mondadori, Buenos Aires
Hopkins, R. (2011): *The transition Companion. Making ypur community more resilient in uncertain times*, Green Books, Devon.
Magnaghi, A. (2011): *El Proyecto Local*, Arquitectonics, Mind, Land & Society, UPC, BarcelonaTECH, Barcelona.
Miedes B. (2009): “Territorial Intelligence: Towards A New Alliance Between Sciences And Society In Favour Of Sustainable Development”, RES *Ricerca E Sviluppo Per Le Politiche Sociale*l Vol 1, pp-105-116.
Miedes, B (2012): “Complejidad y economía. Distintas corrientes de pensamiento, distintas lecturas”. *Revista Galega de Economía*, vol 21, num.1, pp.279-312.
Miedes, B. (2010): “Gobernanza e Inteligencia Territorial”, en Barroso, M.O. y Flores, D (2010): *Teoría y estrategias de Desarrollo Local.* Ed. Universidad Internacional de Andalucía, Sevilla.
Miedes, B. y Fernández, M. (2012): “Iniciativa de Inteligencia Territorial: Plan Integral del Distritito 5. España”, en Bozzano, H et al (2012): *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*. Edulp, La Plata.
Noguera, J. A. (2002). ¿ Renta básica o trabajo básico? Algunos argumentos desde la teoría social. *Sistema*, *166*, 67-68.
OIT (2013): Global Employment Trends. Report. Disponible en [http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2013/].
Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation*. Beacon Press, Boston, Massachusetts
Potts, R., Boyle, D., Cordon, C. (2006): “Are You Happy? An introduction to new economics, through John Ruskin and E.F. Schumacher, right up tonef's current work”. New Economis Fundation, disponible en [http://www.neweconomics.org/publications/entry/are-you-happy]
Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1994): *The Emergin Sector. An Overview*, The Jhon Hophins University, Institute of Policy Studies, Baltimore.

Sassen, S. (2006): *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages***,** Princenton University Press.
Sassen, S. (2011): “Saskia Sassen on Urbanizing Technology”, PICNIC Festival 2011, disponible en [http://www.engagetv.com/webcast_Saskia-Sassen-Urbanizing-Technology-PICNIC-Festival-]
Senet, Richard (2012): *Together: The Rituals, Pleasures, and Politics of Cooperation*, Yale University Press, New Haven.
Subirats, J. (2011). *Otra sociedad ¿otra política? De «no nos representan» a la democracia de lo común* Icaria, Asaco.
Surowiecki, J. (2004): *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations* Little, Brown.
Valérie Fournier, (2008) "Escaping from the economy: the politics of degrowth", *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 28 Iss: 11/12, pp.528 – 545
Vanhulst, J. and Beling A. E. (2014). “Buen vivir: Emergent discourse within or beyond sustainable development?” *Ecological Economics* 101, 54–63.
WEF (2013): Mining&Metalsscenariosto 2030, elaboradopor la International FinanceCorporation y Mckinsey&Company para el WorldEconomicForum http://www.weforum.org/reports/mining-metals-scenarios-2030.

Área:

Estado del Bienestar y Rentas Básicas

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La protección social: una aproximación a los regímenes especiales de la Seguridad Social.

César Tamayo Herrera y Xavier Vence Deza

Universidade de Santiago de Compostela

LA PROTECCIÓN SOCIAL: UNA APROXIMACIÓN A LOS REGÍMENES ESPECIALES DE LA SEGURIDAD SOCIAL

César Tamayo Herrera
Doctorando en Desarrollo Económico e Innovación
cesaraugusto.tamayo@usc.es / ctamayo31@hotmail.com

Xavier Vence Deza
Departamento de Economía Aplicada
Telf. +34 881 811567 xavier.vence@usc.es

Resumen

Los estados han ido incorporando sistemas de protección social para dar cobertura a la sociedad frente a riesgos de desprotección, los que provocados por diversas situaciones de necesidad, limitan la actividad laboral. Determinados sectores de la sociedad como las Fuerzas Armadas, están inmersos en riesgos y especificidades laborales que impulsan un tratamiento particular, a través de los llamados regímenes especiales.

Frente a este hecho, diferentes posturas analizan la pertinencia o no, de estos regímenes especiales. Determinados grupos, los que bajo la formulación críticas habituales, se oponen a su presencia, en especial, cuando se estructuran con legislaciones propias, ya que estarían atentando contra los principios de homogeneidad y universalidad de los sistemas de seguridad social. Por el contrario, otra corriente de argumentos, sostiene la conveniencia de mantener sistemas paralelos al régimen general, ya que proporcionan cobertura a determinados grupos, los que por la naturaleza de sus actividades laborales, se encuentran inmersos a riesgos excepcionales.

En una primera aproximación, la que posteriormente se centrará en el análisis del régimen especial de las Fuerzas Armadas del Ecuador, se concluye que, si bien es cierto, los riesgos laborales que asumen determinados grupos de la sociedad, requieren un tratamiento de protección social especial; los regímenes especiales, adolecen de graves problemas en cuanto a sus niveles de sostenibilidad financiera, las que permanentemente son asumidas por el Estado. En este sentido, es necesario efectuar una inmediata reforma que regule sus actuales niveles de cotización, los beneficios otorgados, condiciones de acceso, entre otras; sin dejar de considerar los altos riesgos que asume la población militar, así como también, cumplir con los principios que rigen las políticas de seguridad social, de universalidad, homogeneidad, equidad, etc., y se cuente con una base económica sólida que reduzca el riesgo permanente de desfinanciamiento.

Palabras clave

Regímenes Especiales, Protección Social, Seguridad Social

Clasificación JEL. H55

1. Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo, realizar una primera aproximación al establecimiento de los regímenes especiales de las Fuerzas Armadas como parte del sistema de seguridad social de los países de Latinoamérica, para en un siguiente análisis, profundizar en la situación del régimen especial de seguridad social de las Fuerzas Armadas del Ecuador.

El estudio parte de una revisión bibliográfica del desarrollo y clasificación de los diferentes Estados de bienestar, inicialmente instaurados en Europa y posteriormente, aunque con mucha mayor dificultad, en América Latina. En este sentido, se realiza un recorrido por las diferentes clasificaciones propuestas por expertos en el área de la protección social en Latinoamérica que, en sus varios intentos por adaptarlos a las clasificaciones establecidas en los países europeos, se han visto limitados debido a lo complejo de las estructuras de sus sistemas —basadas en redes de instituciones y regulaciones legales muy diversas que han sido adaptadas para dar solución a problemas específicos—.

En este contexto, los intentos de ordenamiento, han resultado deficientes más aún, al pretender agruparlos en entornos relativamente similares, ya que estos varían sustancialmente debido, entre otros aspectos a: sus modos de ejecución de las políticas sociales, sus niveles de gasto social, legislación, universalización de los derechos, etc.; por lo que, la intención de pretender establecer la lógica de los países europeos, ha sido muy complicada.

En un apartado siguiente, se realiza un breve análisis de los diferentes Estados de bienestar europeos propuestos por Esping-Andersen (1990) y, los modelos de desarrollo de bienestar de Latinoamérica, planteados por Fleury & Molina (2000), como modelos de política social. Así también, se hace mención a las diversas clasificaciones realizadas por especialistas como Mesa-Lago (1978) o Filgueira (1998), entre otros; quienes se basaron en los esfuerzos realizados por su nivel de inversión en seguridad social o; la temporalidad en la que instauraron sus sistemas de protección social, respectivamente.

En esta lógica, es necesario dotar de una visión general, de la que se desprende el sentido de la protección social y del que se derivan los regímenes especiales como parte de la estructura de los sistemas de seguridad social, a fin de regular el alcance y procedimiento que este mecanismo proporciona protección social a determinados grupos profesionales que, por sus peculiaridades condiciones, no fueron considerados de manera regular dentro de un régimen

Así también, se incorporan puntos de vista que, desde la diversidad de criterios, unos a favor —los que van desde la necesidad de su existencia con el fin de atender las diferentes peculiaridades de los grupos sociales, ocasionados por los riesgos de sus actividades labores o las condiciones en las que se desarrollan sus actividades—; y otros en contra —los que cuestionan la necesidad de contar con estos sistemas paralelos, lo que para muchos, este

hecho, atenta contra el principio de universalidad y homogenización de los sistemas de seguridad social, que buscan el bienestar de la sociedad—, analizan la pertinencia de contar con sistemas paralelos al régimen general de protección social.

2. Estados de bienestar en Europa y América Latina.

De los diferentes estudios realizados sobre el Estado de bienestar, en especial en los países europeos, se lo ha considerado como promotor de la eficiencia, o como un sistema eficiente, cuyo objetivo es el aseguramiento de la integración social, la cohesión, la prosperidad y la justicia. Las diferentes concepciones del Estado de bienestar se establecen en la Tabla Nº 1.

Tabla 1 Conceptualización del Estado de bienestar

CONCEPTUALIZACIÓN	CARACTERÍSTICA
Medidas que adoptadas por la sociedad para satisfacer las necesidades de las personas y grupos sociales (Alemán, Gracía, & García, 1999).	La gestión social pública o privada contribuye a la mejora de la calidad de vida de las personas
Redistribución de los recursos y oportunidades de vida y la reducción de los riesgos derivados de la dependencia del mercado (Svallfors, 2004).	Mediante la seguridad social, se promueve el financiamiento y la prestación de los servicios públicos orientados hacia el bienestar.
Reemplaza el Estado de bienestar por una propuesta en construcción de “El Buen Vivir” (Acosta, 2010).	Relaciona estrechamente con los Derechos de la Naturaleza, para construir sociedades sustentables desde lo ambiental.
El gobierno asegurar niveles mínimos de renta, alimentación, salud, etc., como parte de los derechos políticos del ciudadano (Donati & Lucas, 1987).	Estructura de instituciones públicas complementadas con instituciones privadas, formales o no.
El Estado atiende problemas de la bajo la promulgación de Políticas Sociales, para dotar de protección social (Pierson, 2001).	Entrega de prestaciones en efectivo a consecuencia de eventos sociales; financiación y; prestación de bienes públicos y de bienestar servicios.
El interés del Estado por establecer un eficiente Estado de bienestar, construido desde la dignidad de la persona (Bayarri i Catalán & Fillat Delgado, 2011).	Tiene su base en la disponibilidad de servicios sociales universales de calidad y que, garanticen su derecho al acceso sin importar su situación, condición, edad, diversidad funcional, etc

Elaboración propia

De las diferentes conceptualizaciones descritas en el cuadro anterior, se puede determinar que, si bien es cierto, todas coinciden en que el Estado de bienestar, es la condición que permite a la sociedad mantener sus niveles mínimos de bienestar; estas varían en el tipo de mecanismos y herramientas sociales e institucionales destinadas a proteger a la sociedad de potenciales riesgos sociales. Así también, las diferentes argumentaciones, varían en el nivel de responsabilidad de la sociedad y la implicación del sector privado; destacándose un aspecto que, hoy en día, es necesario y vital, como la necesidad de la convivencia armónica y respetuosa con el medio ambiente,

otorgando derechos a la naturaleza; posición que completaría la base conceptual del Estado de bienestar.

2.1 Estados de bienestar en Europa

El proceso de integración experimentado por Europa permitió que sus Estados de bienestar, sean reformulados de manera particular, razón por la que cada país se vio obligado a establecer complejos sistemas mediante la formulación de políticas sociales vinculadas a las políticas de carácter nacional (Leibfiied, 2000). Las particularidades, de los países o grupo de países, permitieron establecer las bases para el establecimiento y financiamiento de los servicios asistenciales.

Esping-Andersen (1990), al incorporar el aspecto social, en sus análisis de las políticas y prácticas gubernamentales, se centra en investigar cómo las sociedades encuentran diferentes arreglos para producir bienestar (Valencia Lomelí & Lomelí, 2010) y; su interacción entre el Estado, el mercado y las familias (Mart & Martínez Franzoni, 2007); agrupando a los países de Europa en tres tipos de regímenes básicos de bienestar, los que posteriormente Hamnett (2009) ampliará a cuatro, Tabla Nº 2.

Tabla 2 Modelos de Estados de bienestar de Europa

MODELO	CARATERÍSTICA
Liberal anglosajón	• Asistencia universal con modestas transferencias o planes de seguro social, orientado hacia el mercado. (Reino Unido e Irlanda)
Social-demócrata	• Sistema integral y universal favorable a las mujeres. • Enfoque basado en la ruptura de las barreras entre la clase trabajadora y la clase media. • Los beneficiarios por derecho son de carácter social. (Países escandinavos como Dinamarca)
Corporativista o conservador	• Beneficios sociales vinculados al empleo regular. • Hace hincapié en la subsidiariedad. (Países de Europa Central – Francia)
Residual, mediterráneo o sur	• La política familiar poco desarrollada • El alcance y cobertura de beneficios, son menos extendidos que en los otros regímenes. Portugal y España

Fuente: Esping-Andersen (1990); Hamnett (2009)
Elaboración propia

Si bien es cierto, los límites entre los diferentes sistemas estatales de bienestar no están bien definidos, la clasificación propuesta por Hamnett (2009), supone que un país debe pertenecer a un único régimen de bienestar; razón por la que, para Geist (2005), esta clasificación, establece y analiza las diferencias entre cada país. Para Rodríguez-Posea & Tselios (2011), la necesidad de focalizar y diferenciar los efectos de los acuerdos, más generales e institucionales de las políticas en torno a salarios y educación, permite identificar sus diferencias y similitudes por un complejo conjunto de factores históricos, culturales, sociales, económicos y políticos.

2.2 Modelos de Desarrollo en América Latina

El Estado de bienestar en América Latina, se vio abocado al desarrollo de los sistemas de protección social, los que estuvieron sujetos a varios condicionamientos que posibilitaron el interés por la cuestión social. A partir de las cambios sufridos como consecuencia de la revolución industrial, se reconoció a la pobreza como un problema de índole social, esto posibilitó el desarrollo de importantes mecanismos institucionales de protección social (Fleury & Molina, 2000). La definición de los tipos de modelos de política social, basados en la clasificación europea; tomó como referencia el tipo de políticas y estructura de sus sistemas públicos de protección social en la que se incluyó al Seguro Social destinado al pago de pensiones y salud, Tabla Nº 3.

Tabla 3 Modelos de Desarrollo de la Protección Social

Modelo de Desarrollo	***Enfoque***	***Característica***
Keynesiano Años 30-40	Estatista central de protección social.	• Orientado hacia la integración universal • Costa Rica y Uruguay
Basado en la sustitución de importaciones Años 40	La protección social sustentada en seguros sociales y asistencia social, con un enfoque estatista pero de economía mixta.	• Dirigida hacia la ampliación del empleo y del gasto público. • Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia
Neoliberal Años 80-90	La protección social encaminada al empleo de redes mínimas de protección y riesgo.	• Estado de derecho dominado por el mercado • Política social excluyente • Gasto social en la promoción de privatizaciones y descentralización de la protección social • Bolivia, Perú, Argentina, Chile Colombia.
Planificación económica Central Años 60 y 70	Socialista o socio-céntrico.	• Política social integral con una política incluyente, redistributiva con énfasis en el campo social • Cuba y Nicaragua

Fuente: Fleury & Molina (2000)
Elaboración: Propia

La configuración de los diferentes “Modelos de Desarrollo”, se caracteriza por la influencia de ciclos económicos importantes como: la crisis de 1929 y la de la deuda externa de la década de los 80, similar al desarrollo económico planteado por Martínez (2001). Para América Latina, el progreso de la protección social, ha sido asumida por grupos de países de manera paulatina y por el grado de participación estatal, en pos de la universalización de la protección social y que, conforme a los modelos de desarrollo económico, fueron apareciendo estructuras que volcaron este principio al campo de las privatizaciones, en donde, el derecho social de protección universal, se convertía en un derecho social con acceso exclusivo para quienes disponían de recursos económicos.

2.3 Modelos de Protección Social en América Latina

La evolución de los diferentes Estados de bienestar y las tipologías establecidas en ciertos países industrializados que, mediante el agrupamiento de las diferentes características, se estableció una propuesta en la que plantea cuáles serían los tipos ideales de protección social, Tabla Nº 4. Esta clasificación, considera tanto a los elementos ideológicos como los valorativos —base de los sistemas—; elementos de organización e institucionales —

permiten implementar las políticas sociales—; relaciones entre los modelos de protección social y; las condiciones de ciudadanía generadas Fleury (1997).

En este sentido, Fleury & Molina (2000), basan su análisis en un supuesto clave que radica en “la existencia de un círculo virtuoso de la economía en el cual, el desarrollo económico, es capaz de generar una tendencia al pleno empleo, acompañada del crecimiento de la masa salarial”. Es así que, cualquier aspecto de los modelos ajeno a esta condición, lo convierte en inviable[1].

[1] Ya sea por el nivel de pobreza, en la sociedad, crece hasta convertirse en un segmento mayoritario; o el crecimiento del trabajo formal, es inversamente proporcional al crecimiento del trabajo del mercado informal; o bien sea que los recursos provenientes del Estado, no sean suficientes para solventar las necesidades propias de un patrón universalizado de derechos adquiridos.

Tabla 4 Modelos Ideales de Protección Social

Modelo	Conceptualización	Característica
Asistencia social o Residual	Con base en la teoría Bismarkiana, la asistencia social tiene énfasis en el comportamiento del mercado cuya predominancia reduce al mínimo la presencia del Estado.	• Destinan fondos carácter social con donaciones a grupos que no se han podido mantener en el mercado, cuyo beneficio no es considerado como derecho. • Dirigidos por personas o asociaciones sin apartar la participación estatal, de carácter caritativo y educativo. • Basado en el voluntariado sin que se diferencie la gestión pública de la privada. • De carácter temporal en emergencias o en casos puntuales • Generación de estructuras fragmentadas e interrumpidas de atención social. • Sistema de ayuda dirigida hacia grupos vulnerables de pobreza o pobreza extrema.
Seguro social	La gestión corporativa de financiación busca que el cotizante, mantenga un semejante estatus socioeconómico al que poseía cuando se encontraba como trabajador activo.	• La protección se basa en relación contractual obligatoria, en la que se establece una relación proporcional entre la contribución proporcionada y el beneficio recibido y; la continua acumulación de las reservas. • Un ente operativo burocrático fuerte legitima y reconoce diferencias entre los grupos ocupacionales. "Ciudadania Regulada"[2] • La estructura financiera muestra la relación entre la política social y la inserción en el mercado laboral.
Seguridad social o Institucional	Basado en el principio de solidaridad con un sistema de red de instituciones públicas que pretenden asegurar la ejecución de las políticas públicas de manera coordinada, integrada y centralizada. (Plan Beverridge)[3]	• La protección social, asume el rol de seguridad social, que pretende asegurar la universalidad del derecho de las personas, cuyos beneficios sociales son considerados como derechos universales. • La separación de los beneficios sociales de las contribuciones, permite desarrollar un método de redistribución que corrija las desigualdades ocasionadas por los fallos de mercado. • El estado proporciona los recursos necesarios para el mantenimiento de las políticas sociales. • Los recursos empleados en la gestión dentro del sistema, no tienen el carácter de acumulativo por ser un sistema de reparto. • Se desvinculan los derechos sociales de la relación establecida para los asalariados. • La homogenización del modelo se fundamenta en el aseguramiento de un esquema mínimo universal de beneficios, independiente de las contribuciones efectuadas.

Fuente: Beveridge (1942); Dos Santos (1979); Fleury & Molina (2000); Fleury (1984)
Elaboración propia

[2] Efecto causado cuando los derechos sociales son condicionados para la inserción laboral de los individuos (Dos Santos, 1979),
[3]Contempla tres previsiones que le permiten al sistema de seguridad social ser satisfactorio, las asignaciones familiares, los servicios completos de salubridad y convalecencia y, la continuidad en el trabajo, a fin de evitar el paro colectivo

2.3.1 Modelos de Protección Social por la forma de institucionalización de la Protección Social como Seguridad Social

El caso de los modelos de protección social de Latinoamérica, ha provocado que se desarrolle una serie de comparaciones internacionales, buscando encuadrarlos en una lógica pedagógica que permita su comparación con las implantadas en otras regiones. En este sentido, la Tabla Nº 5, permite apreciar, los diferentes puntos de vista respecto a las metodologías establecidas en pos de clasificar los sistemas latinoamericanos.

Tabla 5 Postulados para Clasificación de los Modelos de Protección Social

Postulado	Observaciones
América Latina se ha caracterizado por desarrollar diversos sistemas de protección social (Lautier, 2012)	•Por su extrema diversidad en términos de gasto[4], ya sean en la cuantía de sus montos o su destino. •Por su tipo de organización institucional •Por la extrema complejidad de sus estructuras establecidas •Por su múltiples instrumentos de protección social[5]
La estructuración de un sistema o grupo de sistemas de protección social en América Latina de manera homogénea, ha sido compleja, confusa (Mesa-Lago, 2005).	•Cualquier estudio relacionado a los sistemas de protección social Latinoamericanos deberán ser abordados de manera individual por cada país.
La comparación de los diferentes regímenes de bienestar es una tarea compleja (Valencia Lomelí, 2010)	•Va mucho más allá de confrontación de tipologías, generadas para permitir la comprensión de los procesos históricos. •Los países han tenido que evolucionar en el campo del bienestar, a través de específicas combinaciones entre el estado, el mercado y el hogar[6].

Elaboración propia

Los Estados Latinoamericanos, establecen como objetivo central y prioritario, la protección social de carácter universal, pero no implica que se desarrolle una homogenización, cuya base sea un régimen general. Lo existente en los países América Latina, es un cruce de subsistemas, cuyas brechas —en cuanto a riesgos o desprotección social— son grandes (Lautier, 2012). Una recopilación de estudios, en el esfuerzo por clasificar la protección social en Latinoamérica, se muestra en la Tabla Nº 6.

[4] Gasto per cápita, evolución histórica de la implementación y el desarrollo de esos sistemas, principios fundadores, instrumentos elegidos, riesgos cubiertos, arquitectura institucional, modo de financiamiento (Lautier, 2012).

[5] Los que se fueron acumulando a lo largo del tiempo en estratos múltiples y que en la mayor parte, su creación, no estuvo acompañada de la integración o la eliminación de los anteriores.

[6] Para muchos investigadores, estos factores son complementados con una cuarta esfera que es la sociedad denominados como welfare mix (Gough, 2005).

Tabla 6 Clasificación de la Protección Social por la forma de institucionalización como Seguridad Social

Autor	***Grupo***	***Característica***
Mesa-Lago Carmelo	*Pionero alto (Años 20 y 30)*	• Uruguay, Argentina, Chile, Cuba, Brasil, y Costa Rica, con población más envejecida y mayor esperanza de vida. • Problemas como la estratificación, los altos costos, el déficit creciente y el desequilibrio financiero actuarial. • Protección contra los riesgos de accidentes del trabajo y las enfermedades profesionales, y contra los riesgos de vejez, invalidez, muerte y enfermedad común. • Cobertura entre el 62 y 96 %, además de servicios de salud, educación y seguridad social. • Sistemas con mayor grado de universalidad, se instituye el seguro de desempleo
	Intermedio (Años 40 y 50)	• Panamá, México, Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador y Venezuela, con programas influenciados por los convenios de la OIT. • Costos más bajos y situación financiera mejor; con una cobertura y desarrollo medio que oscilaba entre el 18 % y el 50 %. • Mayor desarrollo relativo estructurando con sistemas con instituciones que protegen a los grupos de presión más poderosos.
	Tardío-bajo	• Sistemas más unificados y con menos problemas financieros, pero con menos cobertura y desarrollo. • Paraguay, República Dominicana, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Haití.
Fernando Filgueira	*Universalismo estratificado*	• La sociedad se encarga de la protección de la mayor parte de la población. • Emplean mecanismos con altos grados de des mercantilización, estratificación de beneficios y condiciones de acceso.
	Dual	• Se enfatiza la estratificación del modelo universalista y el papel de la heterogeneidad territorial —como factor relevante que provoca una baja intensidad democrática a determinados sectores de la sociedad—.*
	Excluyente	• Sistemas elitistas y excluyentes de seguridad social • Las élites se apoderan del aparato estatal, extraen rentas de economías primarias y evitan la generación de bienes colectivos.
Juliana Martínez	Primer Conglomerado	• Su grado en materia de mercantilización y familiarización (e. en la efectividad de los respectivos mercados laborales para absorber fuerza de trabajo).
	Segundo Conglomerado	• Diferencias en términos de des mercantilización cualitativas (e. en la medida en que sean expulsores o receptores de población trabajadora).
	Tercer Conglomerado	• Desarrollado menores grados de mercantilización de la fuerza de trabajo y escasos grados de familiarización del bienestar
*****Barba Solano (2004), considera incrementar factores como la heterogeneidad étnico-cultural, el alto grado de informalidad de los mercados laborales y el carácter regresivo de los sistemas de protección social, como factor relevante		

Fuente: Cruz Saco & Mesa-Lago (1998); Filgueira (1998); Martínez Franzoni (2007); Mesa-Lago (1978, 1986)
Elaboración propia

3. La Seguridad Social

La seguridad social se constituye como un sistema público de protección frente a las diversas situaciones de necesidad legalmente previstas o riesgos que limitan la actividad laboral, reduciendo la capacidad de trabajo de los individuos (Tarancón Pérez & Romero Rodenas, 2013). En el caso de Latinoamérica, a diferencia de lo que sucede en los países desarrollados, los modelos de protección se orientan desde dos perspectivas que se desarrollan e interactúan paralelamente entre sí. Una se concentra específicamente en la seguridad social[7] y la otra en áreas como la educación y la salud pública[8]. Estas dos ópticas tienen diferencias importantes en la forma de cómo se institucionalizan (Fleury & Molina, 2000).

3.1 Los Sistemas de Seguridad Social

Los sistemas de seguridad social actualmente y por lo general, son altamente formalizados, creados y ratificados por el gobierno mediante el establecimiento una base legal normativa con sus correspondientes reglamentos de ejecución. En este sentido, J. C. Vrooman (2009), se refiere a que "la seguridad social se equipara incluso a los arreglos del gobierno", por lo que hace mención a tres tipos principales de la seguridad social formal, Tabla Nº 7.

Tabla 7 Clasificación de los Sistemas de Seguridad Social

Sistema	Característica
Seguridad Social Colectiva (Primer Pilar)	Distingue entre aquella seguridad social producida por el gobierno en forma de seguro social y de políticas nacionales, ya sean de bienestar social o acciones tangibles de seguridad social y; las exenciones[9] de impuestos y subsidios.
Seguridad Social Laboral (Segundo Pilar)	El gobierno actúa directamente en las relaciones formales[10] entre los empleados y los empleadores.
Contrato privado de Seguridad Social impulsado por el gobierno (Tercer Pilar)	Involucra a las relaciones establecidas con sistemas privados de pensiones y planes de seguro médico, dirigida por reglas gubernamentales.

Fuente: C. Vrooman (2009)
Elaboración propia

3.2 Regímenes Especiales de Seguridad Social

El régimen especial, es aquél en el que las prestaciones de los trabajadores incluidos en él, son diferentes de las previstas en el régimen general de la Seguridad Social (Torollo González, 1966). En este sentido, la necesidad de los

7 Se caracteriza por la importante estratificación de los grupos cubiertos y la exclusión de gran parte de la población, en concreto, la que no pertenece a la economía formal

8 Se caracteriza por el tipo de políticas que ofrecen iguales beneficios, aunque con alcances muy diversos para la población.

9 Las exenciones de impuestos, pueden aplicarse mediante disposiciones que se traduzcan en beneficios o equivalentes a una renta básica parcial —como créditos fiscales— y el reembolso de los gastos realizados —alivio de impuestos para las contribuciones de pensiones, rentas vitalicias, gastos médicos—.

10 En los casos en los que la seguridad social laboral, no tiene la participación directa del gobierno, su naturaleza es de carácter informal.

Estados por configurar una estructura de protección social que le permita a la sociedad, convivir en armonía, enfrentar las diversas concepciones políticas, sociológicas y riesgos que atenten contra su Estado de bienestar, han permitido la implementación de una serie de políticas que, lejos de unificar las consideraciones para los diferentes grupos sociales, han dado lugar a la configuración de estructuras especiales, dentro del marco general de la seguridad social (Gala, 1970)[11].

Para el caso que de los países industrializados, por ejemplo España, la evolución de los sistemas de seguridad social, se da posterior a las diversas formas de protección voluntaria —cofradías, sociedades de socorros mutuos, mutualidades obreras, hermandades, etc—; y, como resultado de intervención del Estado, con una paulatina ampliación del carácter voluntario. Su campo de acción fue extendido al punto de ser considerado de carácter obligatorio; siendo incorporada en su Constitución en la que se establece que "los poderes públicos mantendrán un régimen público de seguridad social para todos los ciudadanos…" (Tarancón Pérez & Romero Rodenas, 2010).

El establecimiento del modelo universal e igualitario de la sociedad española, ha ido evolucionando de forma compleja y poco igualitaria; tomando en cuenta que su estructura, acepta la "pluralidad de regímenes con su corolario principio de especialidad", en la que se destacan, entre otros, los regímenes de seguridad social de los funcionarios públicos. Para muchos analistas, esta sería la base de la desigualdad e insolidaridad del sistema, así como de su "disgregación normativa y operativa", la que atenta contra el objetivo de unificación en un solo sistema de protección social; sin dejar de considerar que, la implementación de los regímenes especiales constituye "una situación de privilegio respecto a los trabajadores privados".

En América Latina, los sistemas de protección social, se instauraron previo al establecimiento de un régimen general de seguridad social. Estos pretendían atender las consecuencias de los riesgos relacionados con el trabajo, permitiendo que un determinado grupo de la sociedad, se beneficie de derechos como: permisos de enfermedad con sueldo parcial o total, permisos por maternidad, derecho a jubilación anticipada, pensión extraordinaria por fallecimiento —cuando la invalidez o la muerte eran consecuencia del acto de servicio—, prestación de servicios médicos y farmacéuticos gratuitos —para los miembros de las fuerzas armadas y otros sectores de la administración—, pensiones de retiro o jubilación y de viudedad y orfandad, Tabla Nº 8, se muestran ejemplos que denotan la diversidad en la estructura de los sistemas de seguridad social en América Latina.

[11] Hace referencia al Sistema Especial Agrario, uno de los regímenes especiales del Sistema de Seguridad Social de España, vigente a partir del 1 de enero de 1967

Tabla 8 Estructura de la Seguridad Social en América Latina

País	Número de Programas de Seguridad Social	Estructura
Bolivia	1 (Integrado)	Las Fuerzas Armadas con condiciones especiales
Cuba	3	General; Fuerzas Armadas y Seguridad Interna
Guatemala	3	General; funcionarios públicos y Fuerzas Armadas. 14 esquemas de pensiones complementarias para empleados públicos y privados.
Brasil[12]	4	General (Régimen General de Previsión Social: RGPS) para asalariados privados urbanos y en empresas estatales; empleados de dos tercios de los municipios; funcionarios públicos federales o de la Unión, incluyendo a los tres poderes y las Fuerzas Armadas; empleados en los 27 estados y un tercio de los municipios (hay numerosos programas en los estados y municipios)
Honduras	7	General (Instituto Hondureño de Seguridad Social: IHSS); poderes ejecutivo, legislativo y judicial, e instituciones autónomas; maestros; la universidad principal; Fuerzas Armadas; periodistas; y el Banco Central
Ecuador	3	General (en el que incluye al Seguro Social Campesino); Fuerzas Armadas; Policía Nacional
Paraguay	7	General (Instituto de Previsión Social: IPS) para asalariados privados, empleados de entidades públicas descentralizadas, servidores domésticos y trabajadores independientes; poderes ejecutivo y judicial; poder legislativo; maestros; Fuerzas Armadas y Policía; bancarios; municipios; ferrocarriles, y gráficos; hay dos programas de pensiones complementarias.
Venezuela	Sistema muy segmentado	General (Instituto Venezolano de los Seguros Sociales: IVSS) para asalariados privados, obreros y funcionarios públicos, trabajadores independientes y servidores domésticos; funcionarios del gobierno central, estados y municipios (hasta 1991); y regímenes especiales para poder judicial, poder legislativo, Fuerzas Armadas, Policía, Banco Central, Contraloría, Fiscalía, Ministerio de Educación, docentes universitarios, petróleo, y electricidad, así como unos 400 programas más, integrados en lay de 2002.

Fuente: Balsells (2002); Durán Valverde (2001); González (2002); Mesa-Lago (2000), (2003); Ministério da Previdência Social (2003); Saldaín (2003); Legislación de 8 países
Elaboración propia

Los permanentes intentos por unificar los sistemas de protección, se basan en la premisa de la existencia de ciertas diferencias en los beneficios otorgados para atender los riesgos causados por la vejez, incapacidad, muerte y supervivencia; las contingencias comunes –que dan lugar a prestaciones ordinarias– y profesionales –en actos de servicio o como consecuencia del mismo con derecho a prestaciones extraordinarias– y; el sometimiento del pago de pensiones a las regulaciones de Ley, para su fijación, limitación y revalorización.

Para muchos analistas es recomendable unificar la protección dispensada a ciertos grupos paralelos al régimen general que, en determinados casos, no justifica su aplicación ya que su base se fundamenta en el hecho de atender "ancestrales privilegios o castas de profunda raigambre en el sector público". Rodríguez Escaciano (2008) hace mención que la existencia de la diversidad

[12] Brasil tiene el mayor número de esquemas voluntarios de pensiones complementarias en la región.

de regímenes, no necesariamente, responde a una lógica de la realidad socio-económica, y, que la excesiva fragmentación del régimen general, provoca confusión y dificulta su gestión. Los regímenes especiales, operan en la realidad como “una modalidad asistencial esencialmente desigual, pues una misma situación protegida dispone de atención diferenciada, en extensión o intensidad, según cual sea el grupo profesional al que el necesitado pertenece”.

3.2.1 Régimen Especial de las Fuerzas Armadas

La protección social evolucionó como seguridad social en Latinoamérica, a partir de cinco siglos de manera fragmentaria; para el caso de las Fuerzas Armadas, sus orígenes pueden remontarse a la época precolombina y a los gobiernos españoles coloniales, aunque la institucionalidad actual, floreció a partir de la época republicana y de manera especial a partir de 1920 (Mesa-Lago, 1978). Las instituciones que se fueron creando, de manera general, se configuraron en un mosaico de formas divergentes de protección social, en la que primaba la falta de coordinación; esto causó marcadas diferencias en cuanto al nivel de cobertura y grado de calidad de la protección de la población contra riesgos sociales.

La evolución misma de la sociedad latinoamericana, desde las épocas de independencia, el “grupo de poder” conformado por los miembros de las tres ramas de las Fuerzas Armadas (Ejército, Marina y Aviación), basan su poder en el control de las armas y su misión de control del orden (Mesa-Lago, 1978). A partir de esta época, se establecen los sistemas políticos autoritarios que según García (2002), se caracterizan por poseer un gobierno con presidencialismo fuerte, ejércitos cercanos al poder presidencial, ciudadanos pasivos y más receptivos que participativos, con grandes diferencias entre elites y pueblo. Las Fuerzas Armadas en Latinoamérica, estas se han constituido por factores de ordenamiento y de recuperación de cierto status quo, que en diversos momentos históricos, los programas de pensiones, han sido uno de sus pilares fundamentales.

Todos los países de América Latina, con excepción de Costa Rica (no posee Fuerzas Armadas) o Panamá (tiene sus Fuerzas Armadas integradas), poseen programas de pensiones separados. Estos sectores gozan de condiciones de acceso más liberales[13] que el sistema general; por ejemplo, su jubilación es otorgada con un relativamente reducido número de cotizaciones —se basa en años de servicio con independencia de la edad—; o, la aplicación de una fórmula de cálculo más generosa —la pensión será igual al último salario, provocando que sus pensiones suelan ser más altas—. Así también, en lo relacionado al nivel de cobertura, estos grupos gozan de programas privilegiados.

La posición privilegiada otorgada al sector de las Fuerzas Armadas, se la puede notar en ciertos ejemplos de países América Latina, Tabla Nº 9. La argumentación general con las que se justifican estas características de sus

[13] Similares condiciones también son aplicadas a los empleados públicos. Este tratamiento particular no es exclusivo de Latinoamérica. Dichas excepcionalidades también son aplicadas en los países industrializados (Mesa-Lago, 2004)

sistemas de pensiones, se basan exclusivamente en que la carrera militar es más corta y está sometida a riesgos más altos.

Tabla 9 Beneficios exclusivos de la Seguridad Social Militar en América Latina

Argentina	Edad promedio de retiro de las FFAA 43 años, con 25 años de servicio
Chile	Pensión para FFAA se basa en el 100% del último salario y se ajusta al salario en actividad, su costo absorbía 1.3% del PIB en 2000, el triple del costo de la pensión mínima y la pensión asistencial combinadas y más que el costo del bono de reconocimiento
Colombia	Acceso al beneficio con 15 años de servicios (el programa de las fuerzas armadas tomó 20% del costo fiscal total en 2000
El Salvador	Acceso al beneficio con 50 años de edad (10 menos que el sistema general), una tasa de reemplazo máxima de 100% y, además, una suma alzada equivalente al salario promedio de los últimos cinco años por cada año cotizado
Ecuador	Acceso al beneficio con un mínimo de 20 años de aportación y un promedio de 42 años para el personal de tropa y 43 para los oficiales (sus gastos representan el 0,68 % del PIB en 2012)

Fuente: Ayala & Acosta (2001); IPSFA (2002); Organización Internacional del Trabajo (O.I.T.) (2002); ISSFA (2012); legislación de 4 países
Elaboración propia

En la Tabla Nº 10, se realiza una breve comparación entre los sistemas generales y los especiales de seguridad social de Perú, Colombia, Ecuador, Venezuela y Panamá; entre los que se incluye: el esquema en el que se desenvuelven; condiciones de acceso, los cotizantes y porcentaje de sus aportaciones.

Tabla 10 Características de los Sistemas de Seguridad Social Militar de América Latina

	Colombia Fuerza Pública	Perú Fuerza Pública	Colombia Régimen General	Perú Régimen General	Venezuela	Panamá	Ecuador ISSFA	Ecuador Régimen General IESS
Base Legal	Ley Nº923 de 2004	Decreto Ley Nº 19846	Ley 100 de 1993	Decreto Ley Nº 19990 / Decreto Supremo 054-97	Ley del Seguro Social de 1991	Ley Nº 51 de 2005	Ley Publicada en el Reg. Oficial Nº 995 de 1992 y sus Reformas	Ley Nº 2001-55
Esquema	Reparto	Reparto	Reparto / Ahorro Individual	Reparto / Ahorro Individual	Reparto	Híbrido	Reparto / Ahorro Individual	Régimen Mixto (Reparto / Ahorro Individual)
Aporte para las pensiones Activos	35 % del primer sueldo básico como afiliación; y 4,5 % mensual en adelante	6 % Mensual (en discusión su incremento al 17 %)	4 %	12,80 %	11 %	8,5 % en 2011, incrementándose a 9,25 % en 2013	12,40 % (en discusión en incremento al 14,40 %)	9,45 %
Aporte para las pensiones Retirados	5 %	6 % Mensual (en discusión incremento al 10 %)	1 % a 2 % dependiendo de la pensión	No hay	8 %	No hay	No hay	No hay
Aporte para las pensiones Empresas / empleador	…….	…….	12 %	No hay	9 % - 11 % dependiendo de la clasificación de riesgo de la empresa	4 % en 2011 incrementándose a 4,25 % en 2013	No hay	11,15 %
Aporte para las pensiones Estado	100 %	6 % Mensual (en discusión incremento al 10 %)	No hay	No hay	100 %	Subsidio anual del Estado para compensar fluctuaciones en las tasas de interés	Hasta el 60 %	40 %
Condiciones para acceder al beneficio	18 años de servicio	15 años de servicio hasta 30 años de servicio	Sistema de Reparto[14]: 62 H y 57 M. Sist. de ahorro individual: en	Sist. de reparto: 65 años de edad y 20 años de cotización. Sist. de Ahorro	20 años	BD[17]: 62 H, 57 M y 216 meses de cotización	20 años de servicio activo y efectivo	60 años de edad y 360 aportaciones; o un mínimo de 480 imposiciones sin

[14] Antes del 2014: 60 Hombres y 55 Mujeres; 1200 semanas de cotización
[17] Subsistema de Beneficio Definido (BD); Subsistema Mixto (BM)

			cualquier momento[15]	Individual: 65 o antes[16]		BM 62 H, 57 M		límite de edad.
Salario Mínimo Mensual (USD)	279	217	279	217	285	416	340	340
Pensión Mínima Mensual (USD)	279	150	279	150	285	185 (subsistema BD)	1.145,24 USD[18]	197[19]
Pensión Máxima Mensual (USD)	…….	…….	5.577	309	1.423	500 (subsistema BD)	N.d.	1.209 (Promedio)
Niveles de Reemplazo	62 % del salario pensionable, más 4 % por cada año de servicio adicional a los 18 y 2 % por cada año de servicio adicional a 24[20].	Un treintavo por cada año de servicio[21].	Sistema de reparto: 65 % de la pensión reducido en 5 % por c/ múltiplo del salario mínimo que represente la pensión. Sistema de Ahorro Individual: Renta vitalicia o Retiro Programado liquidado con el saldo de la cuenta	Sistema de reparto: 50 % de la pensión aumentando en 4 % por c/ año adicional hasta alcanzar el 100 %. Sistema de ahorro Individual: Renta Vitalicia o Retiro Programado liquidado con el saldo de la cuenta	La pensión se incrementa con un cinco por ciento (5%) de su monto por cada año en exceso a las primeras 750 semanas cotizadas	Para el BD: 60 % de la pensión, más el 1,25 % anual Para el subsistema de ahorro Individual: Retiro Programado liquidado con el saldo de la cuenta.	A partir de los 20 años de aportaciones se sumará el 3% adicional por cada año posterior a los 20 y 0,25 % mes completo hasta un máximo de 30 años de servicio	La pensión será del 100%, del promedio de los 5 años de mejor sueldo o salario de aportación[22]
Cola (Ajuste por costo de vida)	El incremento de las pensiones será el mismo porcentaje en que se aumentan las asignaciones de los miembros en servicio activo.	El incremento de las pensiones será el mismo porcentaje en que se aumentan las asignaciones a los miembros en servicio activo	El incremento de las pensiones se hace con la inflación causada o el incremento en el salario mínimo, cualquiera que sea mayor.	Los incrementos de las pensiones se hacen por decreto ejecutivo	Incrementos según el sueldo básico	Los incrementos de las pensiones en el subsistema de BD se hace por decreto ejecutivo	El incremento de las pensiones será el mismo porcentaje en que se aumentan las asignaciones de los miembros en servicio activo.	Los incrementos de las pensiones estarán sujetos a los incrementos causados por el costo de vida en el país.
La tasa de aportes para pensiones de activos es superior de 12,8 % a diferencia de Colombia y Venezuela que es un 4 %. Las Fuerzas Públicas, manejan diferentes tasas que están fijas en el 5 % para Colombia, el 6 % para Perú y el 12,40 % para el Ecuador, como aporte para las pensiones. En las Instituciones de seguridad social militar de Colombia y Perú, aportan los pensionados retirados en la misma proporción. Las condiciones de acceso al beneficio de las pensiones militares varían entre países: Colombia años mínimo de aportación 18 y Perú 15 años El nivel de salarios de la población a través del salario mínimo oscila entre los 217 USD mensuales en Perú y 419 USD en Panamá. Los niveles de reemplazo en los esquemas de seguridad social varían: Colombia es el 62 % más 4 % por cada año de servicio adicional a partir de los 18 años de servicio, con un tope del 85 % para los aportantes de menos de 24 años de servicio y 95 % para los de más tiempo.								

Fuente: Actuaria Consultores Cía. Ltda. (2010); Asamblea Nacional (2005); Congreso de la República (1991); Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) (2001); ISSFA (1992); Presidencia de la Nación Argentina (1972)

Elaboración propia

[15] Mientras el saldo en la cuenta individual permita liquidar una renta vitalicia superior al 110 % del salario mínimo

[16] Si el saldo en la cuenta individual permite liquidar una pensión igual o superior al 50 % de la remuneración sobre la que se cotizó

[18] Hasta el 2007 era de 485 USD; para octubre 2010 ascendió a 950 USD y para diciembre de 2013 alcanzó los 1.145,24 (ISSFA, 2013)

[19] Se consideró el Valor promedio (IESS, 2010)

[20] Tope es del 85 % cuando los años de servicio están entre 18 y 24, y 95 % cuando están por encima de 24.

[21] Si el miembro cuenta con más de 30 años de servicio, su pensión será el 100 % de la remuneración pensionable, incrementando en 7 % si los servicios fueron ininterrumpidos

[22] El asegurado de cualquier edad que acreditare 40 años de imposiciones. se examinará los 5 años calendario de mejores sueldos o salarios ganados por el afiliado, computando para cada año 12 meses de imposiciones consecutivas, y se establecerá el promedio de tales ingresos (Actuaria Consultores Cía. Ltda., 2010)

Las diferentes estructuras que consideran a sus Fuerzas Armadas, como regímenes especiales, de manera general, dependen exclusivamente del aporte gubernamental para su soporte económico financiero. Es así que, en su totalidad y de manera permanente se enfrentan a problemas serios de insostenibilidad, situación que atenta contra las condiciones de sus sistemas sociales. De ahí que es necesario, —como se analizará en un siguiente estudio, las condiciones del sistema de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas del Ecuador— establecer reformas inmediatas, basadas en la proyección de escenarios actuariales, que permitan la toma de decisiones sin que afecten los niveles y calidad de cobertura y, sobre todo, se proporcione condiciones adecuadas de sostenibilidad financiera.

4. Conclusiones

Mediante este trabajo, se ha realizado una recopilación de la conceptualización del Estado de bienestar, la protección social, la seguridad social y los regímenes de seguridad social, así también, de una descripción de los diferentes modelos que se han desarrollado en Europa y de estos, los diferentes intentos por adaptarlos a las realidades de América Latina.

Entre las diversas ópticas que analizan el Estado de bienestar, como la condición que permite a la sociedad mantener sus niveles mínimos de bienestar; estas varían en el tipo de mecanismos y herramientas sociales e institucionales destinadas a proteger a la sociedad de potenciales riesgos sociales. Así también, las diferentes argumentaciones, varían en el nivel de responsabilidad de la sociedad, redistribución de recursos y la implicación del sector privado; destacándose un aspecto que, hoy en día, es necesario y vital, como la necesidad de la convivencia armónica y respetuosa con el medio ambiente, otorgando derechos a la naturaleza; posición que completaría la base conceptual del Estado de bienestar.

Europa, al ser una sociedad con más experiencia en el campo del Estado de bienestar, experimentó profundos procesos de integración que obligó a establecer complejos sistemas, con la generación de políticas sociales. Las similitudes en cuanto a sus mecanismos de financiamiento y asistencia social, permitieron que sean incorporados dentro de grupos relativamente homogéneos, que facilitaron su análisis, identificación de diferencias y similitudes por un complejo conjunto de factores históricos, culturales, sociales, económicos y políticos. Esta experiencia permitió que los países de Latinoamérica se busquen metodologías que permitan la caracterización de sus modelos de política social, en la que se incluyó a la seguridad social como mecanismo destinado al pago de pensiones y salud.

La configuración de los diferentes “Modelos de Desarrollo” de Latinoamérica, se caracteriza por la influencia de ciclos económicos importantes como ñas crisis de 1929 y la de la deuda externa de la década de los 80. Para América Latina, el progreso de la protección social, ha sido asumida por grupos de países de manera paulatina y por el grado de participación estatal, en pos de la universalización de la protección social y que, conforme a los modelos de desarrollo económico, fueron apareciendo estructuras que volcaron este principio al campo de las privatizaciones, en donde, el derecho social de

protección universal, se convertía en un derecho social con acceso exclusivo para quienes disponían de recursos económicos.

El Estado de bienestar en América Latina, se vio abocado a la estructuración de esquemas de protección social sujetos a varias situaciones que condicionaron la priorización de la atención social. La punto fundamental fue el reconocimiento de la pobreza como un problema social, lo que permitió crear establecer importantes mecanismos institucionales de protección social.

Los esfuerzos por agruparlos, también se dirigen hacia los tipos ideales de protección otorgados; considerando para esto aspectos como los elementos ideológicos y valorativos; elementos organizativos e institucionales; relaciones entre los modelos de protección social; y, las condiciones de otorgadas a la ciudadanía. Los modelos de protección social se establecen en función del tipo de asistencia social, con énfasis en el comportamiento del mercado reduciendo al mínimo la participación del Estado; el modelo de Seguro Social, caracterizado porque la protección se basa en relación contractual obligatoria; y finalmente el modelo seguridad social, en el que basado en el principio de solidaridad, sostiene un sistema de red de instituciones públicas que pretenden asegurar la ejecución de las políticas públicas de manera coordinada, integrada y centralizada.

Otra línea de clasificación se ha dirigido hacia a la forma de institucionalización de la protección social, basada en la temporalidad de la institucionalización de las estructuras, gasto realizado y el nivel de cobertura de la seguridad social; la identificación entre aquellos sistemas que consideran a la seguridad social como un derecho universal y homogéneo y con un bajo grado de mercantilización y familiarización; y, aquellos países, en donde, la protección social está establecida como un sistema elitista y excluyente, orientado a segmentos de la sociedad con rentas altas y desvinculando la generación de bienes colectivos.

La seguridad social, como herramienta de la protección social, ha sido empleada por las sociedades con el fin de alcanzar un alto nivel de desarrollo. El control y regulación gubernamental de la seguridad social, ha permitido que se instauren formalidades que van desde la propia producción colectiva del seguro social; el establecimiento de políticas nacionales, a través de las cuáles, el gobierno, actúa directamente en las relaciones formales entre los empleados y empleadores; o aquellas basadas en un contrato privado, en donde, se involucra a las relaciones establecidas con sistemas privados de pensiones y planes de seguro médico.

A partir de la producción colectiva del seguro social, se configuran los regímenes especiales. Los Estados, basados en la necesidad de configurar una estructura que le permita enfrentar las demandas de grupos sociales y enfrentar diversas concepciones políticas, sociológicas y riesgos que atenten contra su Estado de bienestar, han dado lugar a una diversificación de sistemas que, en el caso de Latinoamérica, han generado sistemas excluyentes y desiguales, ahondando más aún, en las grandes brechas existentes.

En la diversidad de sistemas de protección, se han establecido regímenes especiales de seguridad social dirigidos a grupos que dependiendo de: sus condiciones laborales; la especificidad en sus actividades; los riesgos inminentes en sus funciones; su condición social; su grado de desprotección; etc., los Estados del mundo, sin ser una política exclusiva de América Latina, han configurado paralelismos al momento de establecer mecanismos de protección social; en unos casos, estos regímenes, se estructuran bajo un mismo marco legal general y en otros, dependiendo de su nivel de riesgo o influencia en la sociedad, con legislaciones propias que los regulan como por ejemplo los empleados públicos, los integrantes de los poderes ejecutivo, judicial o legislativo, las Fuerzas Armadas, entre otros.

En relación a la protección social de las Fuerzas Armadas en América Latina, sus orígenes datan de la época republicana, en donde, el profundo reconocimiento de la sociedad por sus acciones en pos de la independencia, entre otras causas, promovieron sus actuales programas de pensiones, considerados como uno de sus pilares institucionales fundamentales. En la actualidad, con excepción de Costa Rica y Panamá, las condiciones de alto riesgo en las cuales se entrenan y se emplean las Fuerzas Armadas, impulsan el establecimiento de sistemas de protección separados y estructurados bajo condiciones de acceso más liberales y niveles de cobertura privilegiada como por ejemplo el relacionado con su acceso a los beneficios de jubilación un relativo reducido número de cotizaciones e independientes de la edad; o la aplicación de una fórmula de cálculo más generosa que provoca pensiones más altas, entre otras.

Los beneficios otorgados a los miembros de las Fuerzas Armadas, a través de los sistemas de pensiones, se relacionan con la necesidad de reconocer, de manera específica, que sus actividades se desarrollan en escenarios peculiares, bajo condiciones y niveles de exigencia de extremo peligro; en donde, las capacidades físicas de sus miembros, son aprovechadas con mayor intensidad en sus iniciales niveles. Así también, es importante destacar que, sus sistemas de pensiones, no han sido exclusivos de este reconocimiento, sino que, han sido respaldados por el grado de influencia que tienen las Fuerzas Armadas sobre las decisiones políticas de los gobiernos de Latinoamérica.

La estructura de los sistemas de seguridad social militar, varían en función de cada país, pero en general, se basan en criterios similares como: los reducidos años de cotización de entre los 15 y 25 años de aportación; la edad promedio de retiro entre los 40 y 50 años; el porcentaje de cotización individual que oscila del 5 % de la Fuerza Pública colombiana, el 6 % de la Fuerza Pública del Perú o, el 12,40 % de las Fuerzas Armadas del Ecuador; el nivel de ajuste aplicado a las pensiones militares está en función del incremento del sueldo de los miembros en servicio activo. Esto, para los Estados, representa un gasto en relación del PIB que fluctúa entre el 0,68 % en el caso del Ecuador y el 1.3 %, en el caso de Chile.

La gran inversión realizada por los Estados, para sostener los sistemas de pensiones de las Fuerzas Armadas, constituye un esfuerzo económico a cargo del erario nacional, sin el que, a diferencia del régimen público de pensiones,

su sostenibilidad económica financiera sería inviable. El sistema de pensiones de Fuerzas Armadas, como tal, no es posible mantenerlo única y exclusivamente con cotizaciones individuales o la rentabilidad de sus inversiones, como es el caso del Ecuador. Es necesario buscar mecanismos de reforma en función de las condiciones económicas del Estado y las perspectivas gubernamentales de empleo de las Fuerzas Armadas.

En un siguiente trabajo, a través de un análisis empírico de datos demográficos y económicos de esta problemática, se busca, a través del análisis de la seguridad social de las Fuerzas Armadas del Ecuador, establecer una serie de escenarios que permitan la toma de decisiones tendientes a reestructurar, fortalecer y redistribuir los beneficios del sistema de pensiones militares, sin renunciar a la eficiencia de servicios sociales otorgados tanto para los miembros en servicio activo y como a los miembros en servicio pasivo y sobre todo reducir los altos niveles de presión económica que sufre el Estado al mantener estos programas de seguridad social.

Bibliografía

(MPS), M. d. (2003). *Diagnóstico do Sistema Previdenciário Brasileiro.* Brasilia: Secretaria de Previdência Social.

Acosta, A. (2010). *El Buen Vivir en el camino del post-desarrollo. Una lectura desde la Constitución de Montecristi.* Quito: Fundación Friedrich Ebert, FES-ILDIS.

Alemán, C., & Gracía, M. (1999). *Fundamentos de bienestar social.* Valencia: Tirant lo blanch.

Balsells, E. (2002). *Construyendo una Crisis.* Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala, Dirección General de Investigación.

Barba Solano, C. (2004). *Régimen de bienestar y reforma social en México.* Santiago de Chile: CEPAL, 92.

Bayari i Catalán, V., & Fillat Delgado, Y. (2011). *Derechos y Servicios Sociales. Por un Sistema de Servicios Sociales universal, garantista y de calidad: un derecho básico para la igualdad y el desarrollo humano.* Madrid: Ediciones Cinca.

Bayón Chacón, G. (1972). *Diecisiete lecciones sobre regímenes especiales de la Seguridad Social.* Madrid: Universidad de Madrid, Departamento de Derecho del Trabajo.

Beveridge, W. (1942). *Social Insurance and Allied Services (the Beveridge Report), Cmd.* London: Majesty's Stationery Office.

Cruz Saco, M. A., & Mesa-Lago, C. (1998). *Do Options Exist? : The Reform of Pension and Health Care Systems in Latin America Pitt Latin American Series.* Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Donati , P., & Lucas, A. (1987). La política social en el Estado de Bienestar: El desafío de los Sistema Complejos. *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, 57-68.

Dos Santos, W. G. (1979). *Cidadania e Justiça.* Rio de Janeiro: Campus.

Durán Valverde, F. (2001). *Sector Informal, Microempresa y Cobertura de la Seguridad Social en Panamá.* San José: PROMICO/OIT.

Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism.* Princeton: Princeton University Press.

Filgueira, F. (1998). *El nuevo modelo de políticas sociales en América Latina: eficiencia, residualismo y ciudadanía estratificada.* El Salvador: B. Roberts; www.plataformademocratica.org/Publicacoes/14639_Cached.pdf.

Fleury, S. (1984). *Previdência versus Assitência na Política Social Brasileira.* Río de Janeiro: DADOS, Vol. 27, Nº3.

Fleury, S. (1997). *Estado sin ciudadanos.* Buenos Aires: Lugar Editorial S.A., Colección Salud Colectiva.

Fleury, S., & Molina, C. G. (2000). *Modelos de Protección Social.* Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES).

Gala, C. (1970). El régimen especial agrario de la Seguridad Social: Alcance y Contenido. *Revista de Estudios Agrosociales*, 7-54.

García, J. (2002). El Militar Postmoderno en América Latina. *Security and Defense Studies Review Nº 2*, 66-80.

Geist, C. (2005). The Welfare State and the Home: Regime Differences in the Domestic Division of Labour. *European Sociological Review, Vol 21 Nº1, Feb.*, 23-41.

González, M. D., & Vadillo, N. J. (2011). *Estado de Bienestar y Crisis Económica: Una revisión bibliográfica.* Huelva: Universidad de Huelva.

González, M. e. (2002). *Seguridad Social: Aportes para el Acuerdo.* Caracas: Documentos del Proyecto Pobreza.

Gough, I. (2005). European Welfare States: Explanations and lessons for developing countries. *"New Frontiers of Social Policy" – Diciembre 15, 2005* (pág. 29). Arusha: World Bank Conference.

Gracía, j. (2002). El Militar Postmoderno en América Latina. *Security and Defense Studies Review Nº 2*, 66-80.

Hamnett, C. (2009). *Spatial Divisions of Welfare: The Geography of Welfare Benefit Expenditure and of Housing Benefit in Britain.* London: Regional Studies, 43 (8), 1015-33.

Instituto Social de Fuerzas Armadas. (2006). *Memoria.* Madrid: ISFAS.

Kondratieff, N. D. (1995). *Los Ciclos Económicos Largos.* Cheshunt (UK): General Data Publications.

Lautier, B. (2012). *La diversité des systèmes de protection sociale en Amérique latine. Une proposition de méthode d'analyse des configurations de*

droits sociaux. Buenos Aires: Publicación del Programa de Trabajo y Empleo Urbano (PITEU); Revue de la régulation; Noticias de la regulación Nº 62.

Leibfried, S. (2000). *National Welfare States, European Integration and Globalization: A Perspective for the Next Century. Social Policy & Administration, 34 (1), 44-63.* Oxford: Blackwell Publishing.

Martínez Franzoni, J. (2007). *Regímenes del bienestar en América Latina.* Madrid: Fundación Carolina, Nº11.

Mesa Lago, C. (2000). *Análisis de la Seguridad Social en Honduras y de sus Propuestas de Reforma y Alternativas a las Mismas .* Tegucigalpa: Friedrich Ebert Stiftung.

Mesa Lago, C. (2003). La Protección Social en Iberoamérica, Factor de Inclusión Social y Desarrollo Económico. *II Conferencia Iberoamericana de Ministros Responsables de Seguridad Social.* Alicante: Panorama de las Pensiones de Seguridad Social en Iberoamérica.

Mesa Lago, C. (2004). *Las reformas de pensiones América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social.* Santiago de Chile: CEPAL.

Mesa-Lago, C. (1978). *Social Security in Latin America. Pressure Groups, Stratification and Inequality.* Pittsburg: University of .

Mesa-Lago, C. (1986). Seguridad Social y el desarrollo de América Latina. *Revista de la CEPAL Nº 28*, 131-145.

Mesa-Lago, C. (2000). La Seguridad Social, Bajo la revolución (1958-2002). *Encuentro*, 313-324.

Mesa-Lago, C. (2005). *Las reformas de salud en América Latina y el Caribe: su impacto en los principios de la seguridad social.* Santiago de Chile: CEPAL pp. 13-14.

Pierson, P. (2001). *The New Politics of the Welfare State.* Oxford: Oxford University Press.

República Bolivariana de Venezuela. (2003). *Observaciones sobre el Documento Panorama de los Sistemas de Pensiones de seguridad Social en Iberoamérica .* Caracas: Ministerio del Trabajo.

Rodríguez Escaciano, S. (2008). Los Regímenes Especiales de los Funcionarios Públicos: Situación Actual y Perspectivas. *Foro 20*, www.foross.org/?qmt%5Brevista%5D%5B%5D=32&qmt%5Bseccion%5D%5B%5D=11.

Rodríguez-Pose, A., & Tselios, V. (2011). *Welfare regimes and the incentives to Work and get educated.* London: CEPR Discussion Paper Nº. DP8187. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1742731.

Sáchez-Castañeda, A. (2000). LAS TENDENCIAS DEL DERECHO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA: BRASIL, COLOMBIA, MÉXICO Y PERÚ. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 1209-1251.

Saldaín, R. (2003). *Paraguay / Seguridad Social – Jubilaciones y Pensiones.* Buenos Aires: OIT .

Svallfors, S. (2004). *Class, Attitudes and the Welfare State: Sweden in Comparative Perspective: Social Policy & Administration ISSN 0144-5596; Vol. 38 Nº 2; pp. 119-138.* Oxford: Blackwell Publishing Ltd.

Tarrancón Pérez, E., & Romero Rodenas, M. (2010). *Prestaciones del Régimen General de la Seguridad Social.* Albacete: Altabán.

Torollo González, F. J. (2004). La nueva acción protectora del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. *Revista del ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales Nº 49*, 35-60.

Valencia L, E. (2010). Los debates sobre los regímenes de bienestar en América Latina y en el Este de Asia. Los casos de México y Corea del Sur. *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad; Vol. XVI Nº. 47*, 65-103.

Vrooman, J. (2009). *Rules of Relief. Institutions of social security, and their impact.* The Hague: The Netherlands Institute for Social Research | scp.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La vulnerabilidad socioeconómica de los hogares rurales en la zona Maya de Quintana Roo: Un estudio de caso sobre la distribución del ingreso y su estructura en las comunidades José María Morelos y Sabán, 2012.

Oscar Iván Reyes Maya, Lorenzo Reyes Reyes y Miguel Ángel Barrera Rojas

Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo y Universidad Autónoma Chapingo

"LA VULNERABILIDAD SOCIOECONÓMICA DE LOS HOGARES RURALES EN LA ZONA MAYA DE QUINTANA ROO: UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y SU ESTRUCTURA EN LAS COMUNIDADES JOSÉ MARÍA MORELOS Y SABÁN, 2012"

Reyes Maya, Oscar Iván[1]; Lorenzo Reyes Reyes[2] Barrera Rojas, Miguel Ángel[3];

Resumen

La presente investigación plantea un estudio de caso en donde se estudia la vulnerabilidad socioeconómica que tienen los hogares rurales de José María Morelos y Sabàn en Quintana Roo, México para el año 2012. En este sentido, las poblaciones estudiadas dejan de explicar el ingreso de los hogares por características económicas que los definen como campesinos, proletarios agrícolas o productores agrícolas, siendo las transferencias las que explican hasta el 37% de su ingreso, haciendo de estos pobladores una nueva categoría dentro de las sociedades rurales en lo que al determinante de su ingreso por hogar refiere. Al caracterizar los cambios en la magnitud del ingreso en función de su origen en los hogares de dichas comunidades mayas, analizamos en qué medida sus retribuciones se deben a labores producto de su trabajo, venta de productos agrícolas, negocios propios, renta de propiedades y/o transferencias públicas y privadas. Además de la magnitud, estudiamos su distribución, haciendo inca pie en la importancia de dicha variable en términos temporales y regionales; y por tanto la caracterización de dichos fenómenos a nivel de comunidades con una fuerte influencia indígena Maya, vuelve a este análisis una útil herramienta para que los hacedores de política social y económica diseñen políticas públicas en pro del combate a la pobreza y desigualdad y no solo la ejecución de paliativos que tengan poca repercusión en la estructura productiva de las comunidades estudiadas, haciéndolas vulnerables y dependientes a factores externos de sus capacidades laborales y productivas.

Palabras Clave: Estructura del Ingreso, Distribución del Ingreso, Zona Maya, Transferencias, vulnerabilidad socioeconómica.

Clasificación JEL: D31 Ingreso personal, riqueza y sus distribuciones.

[1] Profesor Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo, contacto: oscar.reyes@uimqroo.edu.mx
[2] Profesor de la Universidad Autónoma Chapingo, contacto: lreyesr@taurus.chapingo.mx
[3] Profesor Universidad Intercultural Maya de Quintana Roo, contacto: miguel.barrera@uimqroo.edu.mx

1. Introducción.

Pocos trabajos académicos ahondan en estudios sobre la economía del estado mexicano de Quintana Roo sin enfocarse al turismo y/o su zona costera, que al tiempo ha creado un enclave de desarrollo, propio de una estructura rentista, de carácter desarticulador del territorio y teniendo por desenlace un enorme desequilibrio social y económico entre las dos regiones. Por un lado, un norte de Quintana Roo definido y caracterizado por su desarrollo hotelero de alta gama que concentra más del 85%[4] del PIB estatal, mientras que en el sur las comunidades rurales con fuerte presencia de población indígena apenas pueden "apropiarse" del 0.72% del PIB estatal que generan las actividades primarias. En este sentido, se han hecho presentes dos polos de desarrollo en un mismo espacio estatal de un país ya de por si desigual como es México, en lo que a desarrollo económico y social se refiere. De ahí la importancia de indagar en las condiciones de pobreza y estructura del ingreso que vive la zona Maya en Quintana Roo.

Para ello se ha seguido la metodología establecida en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) que calcula la variable Ingreso Total y la Encuesta Nacional de Hogares Rurales de México (ENHRUM) para calcular la muestra de hogares que se tomó como población de estudio en las localidades de José Ma. Morelos y Sabàn, en el municipio de José María Morelos Quintana Roo, México, para el año 2012, y así establecer las condiciones de su estructura productiva y del ingreso, además resulta importante calcular la distribución del mismo en los hogares de dichas comunidades mediante el cálculo del índice de Gini. Los resultados no pretenden generalizar, sino dar pie a pensar que las políticas de desarrollo social merecen ser replanteadas y diferenciadas para zonas indígenas, zonas rurales y zonas urbanas, ya que hay evidencia de que existe una pérdida del ingreso proveniente de las remuneraciones producto del trabajo y una alta dependencia hacia las transferencias monetarias, que hacen de las comunidades rurales un hibrido .

Esta nueva dinámica de los hogares rurales en relación a la estructura económica de sus ingresos y como se distribuyen dentro de la comunidad la relación existente entre desigualdad en el ingreso y desarrollo regional en un estudio de caso, para medir si es como explican teóricos como Kuznets (1955) quien señala como condición previa al desarrollo la acumulación de capitales, los cuales se filtrarán de los estratos sociales que los acumularon hacia los menos favorecidos[5], pues en el largo plazo el flujo de los capitales será de las regiones más desarrolladas a las menos desarrolladas para aprovechar las ventajas de los salarios bajos. Por el contrario, Ray (1998), Todaro (2006) y Sen (2001) señalan que la brecha entre las personas más ricas y más pobres se vuelve cada vez más grande, es decir, la desigualdad en la distribución de la riqueza no tiene una

[4] Datos del instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de su base de datos electrónica, disponible en: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mexicocifras/default.aspx?e=23

[5] Efecto de la U invertida o también llamado efecto Kuznets Ahluwalia, para mayor referencia véase Kuznets (1955) y Ray (1998).

tendencia natural a desaparecer en el largo plazo, ya que el supuesto clásico en que los capitales permean de los estratos superiores a los inferiores se queda en el aspecto teórico. En la realidad los ingresos se concentran cada vez más, evidenciado que en lugar de fluir se siguen acumulando en aquellas capas sociales de las regiones en las que ya se presentaban condiciones favorables para la inversión, excluyendo del desarrollo a las sociedades que presentan atraso o condiciones no favorables para la inversión y poniendo a los pobladores en precarias condiciones de vida.

2. Antecedentes Bibliográficos

Desde una perspectiva teórica clásica de la teoría económica, autores como Ricardo [1817] (1959) y Smith [1776] (1958), afirman que el óptimo económico se alcanzará cuando el libre mercado sea implementado y que dicho estadio resultará inequívocamente en beneficio de cada uno de los sectores económicos; generando mayor empleo, mayores ingresos y en consecuencia mejoras en el nivel de vida de la sociedad en su conjunto.

Teóricos como: Marx [1867] (1982), Myrdal (1977), Sen (2001) afirman que sucede exactamente lo contrario, ya que lejos de una mejora en los niveles de vida, la liberalización económica lo que ha hecho es incrementar la brecha ente los niveles de vida de los países desarrollados y subdesarrollados. Creando un círculo vicioso en el que las naciones con menor ingreso tienen pocas oportunidades de desarrollarse, ya que carecen de los recursos necesarios no sólo para la innovación tecnológica o creación de infraestructura que los haga competitivos, sino que no pueden siquiera acercarse al pleno empleo ni dotar a todos sus ciudadanos de los bienes y servicios básicos como salud, alimentación y educación, por lo que la falta de formación de capital humano se repite indefinidamente.

En este sentido, la importancia de la distribución del ingreso, es que cuando ésta es muy desigual, no se presentan las condiciones e incentivos que propicien el desarrollo y por lo tanto, la magnitud del ingreso total tiende a disminuir ya que el proceso de causación circular y acumulativa opera en sentido negativo (Flores, 1961:89).

Para explicar dicho proceso, conviene ver la desigualdad como la plantea Reygadas (2004), la cual se genera en función de la capacidad de los individuos para generar y retener riqueza. Este proceso tiene su origen en dos diferentes factores:

- Externos: Los cuales comprenden la posesión de recursos que permiten producir o extraer más riquezas; utensilios, herramientas, maquinaria, medios de transporte, dinero, etc.

- Internos: Están dados por las capacidades interiorizadas como la capacidad de trabajo (cantidad, calidad y grado de complejidad); conocimiento, creatividad e inteligencia (Reygadas, 2004:6).

Si bien las diferencias entre cantidad y calidad de recursos externos son determinantes para la desigualdad, señala Reygadas; los factores internos son igual de importantes pues estos son más difíciles de perecer y en función de estos, se determina el uso y aprovechamiento de los factores externos.

El ingreso total familiar generalmente lo componen los ingresos que provienen del trabajo, del capital y de las transferencias (pensiones y donativos). La descomposición del ingreso según su origen es útil para conocer las desigualdades producto de cada rubro puesto que en México las diferencias mayores en la distribución del ingreso se deben a los ingresos correspondientes a sueltos y salarios, y no a los ingresos producto de capital y propiedades (Gollás, 1983:330). Es decir, que en términos redistributivos de la riqueza "en México debe redistribuirse la propiedad y, paralelamente, aumentar la participación de la mano de obra en el ingreso nacional, pero conjuntamente con medidas que reduzcan las disparidades de sueldos y salarios." (Ibid: 345).

En lo que respecta a comunidades con vocación agropecuaria, como las sujetas de estudio, existe una discusión en función de sus ingresos. Por una parte existen las posturas teóricas en que el campesinado es visto como un agente externo a la dinámica del sistema económico capitalista; por el contrario otros autores señalan que las unidades de producción campesinas pueden subsistir gracias a que comercializan su fuerza de trabajo a los agricultores más tecnificados con una condicional estacional.

Para Chayanov [1925] (1974) la dinámica de producción campesina no puede ser estudiada desde un punto de vista puramente económico, puesto que la unidad de producción campesina no emplea la variable de los salarios al utilizar para la producción mano de obra familiar que no tiene remuneración alguna durante el proceso, y por tanto, la realización de sus productos al terminar el ciclo agrícola no puede ser considerado un excedente, sino la retribución de su trabajo. Es decir que dichas unidades serian únicamente en antárticos que no generan ingresos, sino únicamente un sustento familiar en tiempos muy precisos que corresponden a los procesos naturales que tiene la agricultura.

Es la estacionalidad agrícola una de sus características principales, pues esta determina las necesidades de fuerza de trabajo desiguales a lo largo del año, por tanto en este caso concreto el salario no debería estar absolutamente ligado a la manutención del trabajador. Cuando pusiera sus productos en el mercado, la economía campesina debería trasladar el costo de la manutención de su familia a lo largo del año vía los precios de los productos agrícolas, sin embargo dicho proceso no es posible al enfrentarse en el mercado con productores capitalistas que están produciendo con costos que contemplan el trabajo estacional de jornaleros agrícolas. Es así como los campesinos deben "asumir el costo social

debiendo complementar su ingreso empleándose fuera de su parcela o en otras actividades lo cual perpetua la pobreza" (Boltvinik, 2007:30). En este sentido se proponen subsidios a las unidades de producción que les permite estabilizar la manutención de la fuerza de trabajo a lo largo del año que contrarrestaría la transferencia de valor de las unidades campesinas a la economía capitalista vía el pago estacional de la mano de obra (Ibid.). Sin embargo en las comunidades agropecuarias de México, los subsidios a los hogares no están enfocados a la estructura productiva agrícola, sino a la asistencia social, que han mantenido contenidos los precios de los productos agrícolas via los apoyos provenientes del Estado y no con el incremento de rendimientos, ni por la disminución de costos de la materia prima (Brambila, 2003:259).

En este sentido, el minifundio como característica determinante en la estructura productiva agrícola mexicana ha generado (entre otros muchos fenómenos) la proletarización del campesinado que necesita complementar sus ingresos con salarios puesto que su pequeña propiedad no genera suficientes alimentos para el sustento familiar (Bartra, 1974:29). Desde la década de los años 60' "el 50% de los campesinos deben complementar sus ingresos con trabajo asalariado (tal vez sería mejor decir que son proletarios que complementan sus ingresos con la agricultura)." (Ibíd.: 30). De aquí la importancia que ha adquirido el rubro de los salarios en los ingresos de los hogares, aun en las comunidades de vocación agropecuaria.

En términos generales, para Boltvinik, la desigualdad en los ingresos de las zonas rurales se expresan no al hecho de que sean proletarios agrícolas, sino a la estacionalidad en la demanda de su trabajo, mientras que Bartra sostiene que para el campesinado no basta con pagar un diferencial que implique el pago de su producción, sino que es doblemente explotado al competir con sistemas de mano de obra asalariada estacional, y posteriormente explotado también cuando ofrece su fuerza de trabajo en el mercado. En este sentido González señala que ya para 1970[6] "83% de los campesinos en México son en realidad asalariados en el campo o en la ciudad y consecuentemente deben ser contabilizados dentro del proletariado, no obstante mantienen, aun, su nexo con la tierra," (González, 1999:12). Por tanto, la estructura de los ingresos en las regiones agropecuarias han cambiado sustancialmente en función de los salarios que los agricultores más tecnificados pagan a los productores que necesitan vender su fuerza de trabajo para completar el sustento de sus hogares.

La asimetrías económicas entre la fuerza laboral campesina y su unidad de producción, ha acompañado otro tipo de relación con los mercados y la modernización social ha transformado al México rural, con cambios importantes en las características de la fuerza laboral y en las fuentes de ingreso y empleo. No obstante, estos cambios se enlazan con "un proceso de desarrollo económico

[6] Aunque el autor señala que los datos son tomados del censo agropecuario de 1970 por la representatividad a nivel municipal que ofrecen dichos datos, dichas tendencias se han acrecentado en el mismo sentido hasta 1999 en que pública este artículo.

dinámico capaz de reducir la pobreza y la desigualdad. Por ende, las zonas rurales deben recurrir a la ayuda externa, en forma de transferencias públicas y privadas, y cubrirlas necesidades básicas de una gran parte de la población." (Banco Mundial, 2005:69)

En este sentido, De la Torre afirma que en México "la desigualdad entre las personas pobres es menor que entre las personas con ingresos medios y altos" (De la Torre, 1994:149). Este efecto es posible, ya que el ingreso más importante para las personas pobres es el que proviene del trabajo y transferencias gubernamentales y no de la renta de sus bienes (Ibíd.: 150).

Ahora bien, en lo que respecta a la dimensión geográfica, es claro que la economía mexicana presenta un alto grado de desigualdad, sin embargo "el nivel de desigualdad no es similar en las distintas regiones del país." (Gutiérrez, 2008: 20), lo cual hace necesarios estudios con distinto nivel de desagregación que hagan evidentes las causas de la desigualdad y su magnitud pues "existe un potencial importante para reducir la desigualdad en México mediante la reducción de las disparidades geográficas, pero por otra, independientemente de estas inequidades, el problema de la desigualdad tiene sus raíces en buena medida en la inequitativa distribución del ingreso que se observa a nivel local." (Székely, 2007:263).

Incluso a en lo que respecta a las transferencias públicas, el nivel de desigualdad no tiende a disminuir, puesto que a pesar de observe un gran nivel de desigualdad entre estados en los recursos transferidos a sus gobiernos y en el gasto directo del gobierno federal, la desigualdad en los recursos públicos per cápita de los estados no está correlacionada con los niveles de pobreza. Puesto que aun los estados más pobres reciben en promedio la misma cantidad que los demás Estados, en donde las variaciones dependen del tamaño de la población y no como una política en respuesta a la redistribución de la riqueza, por tanto a nivel Federal, el Estado incrementa inequidad en la distribución del ingreso al no hacer transferencias en función de la marginación, sino del número de habitantes (Banco Mundial, 2006).

Por tanto se plantea que el desarrollo de una región depende positivamente del nivel de ingresos en los hogares, pero negativamente de la pobreza y el nivel de desigualdad, es así como se presenta este estudio de investigación bajo un enfoque en el que se analiza el aspecto económico de la desigualdad en la distribución del ingreso, teniendo en cuenta que siendo un estudio de caso analiza una pequeña parte de la problemática de la desigualdad en el desarrollo mundial y por tanto no pretende generalizar, pero si ofrecer un punto de partida al análisis de las poblaciones sujetas de estudio.

3. Planteamiento del problema.

La estructura productiva de Quintana Roo está volcada hacia dos actividades principalmente: Agro-forestales, en la zona sin costa y Turismo en la

zona costera (Galletti, 1999), siendo esta última la actividad que mayor interés ha despertado en el ámbito académico. Por ello es que la presente investigación plantea un estudio de caso para el análisis de la estructura productiva de dos comunidades de la Zona Maya de Quintana Roo, México, para caracterizar la composición de los ingresos de sus hogares y en función de ello analizar en qué medida sus retribuciones son producto de su trabajo, venta de productos agrícolas, negocios propios, renta de propiedades y/o transferencias públicas y privadas.

El estado de Quintana Roo, según datos del censo 2010 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, cuenta con 1,325,578 habitantes, de los cuales 32,746 habitan en el municipio de José María Morelos. En lo que respecta a las diferencias en el análisis Estatal y municipal el Estado de Quintana Roo es uno de los que presenta un IDH más alto en México, el municipio de José María Morelos presenta un IDH de 0.75, que es por debajo de la media nacional (0.821) para el mismo año, respecto al PIB per cápita la diferencia es de más de 3 veces la magnitud del municipal respecto al Estatal, aunque en términos del grado de marginación ambos niveles de agregación presentan nivel medio (véase Tabla 1). Estos indicadores hacen evidente que el municipio en donde se encuentran las comunidades sujetas de estudio presenta grado de desarrollo económico distinto al Estatal, haciendo evidente las peculiaridades productivas y sociales de cada localidad.

Tabla 1: Indicadores Demográficos y Económicos del Municipio y Estado en Que se ubican las comunidades sujetas de estudio 2005

Variable	José María Morelos	Quintana Roo
Población (2010)	36,179	1,325,578
IDH (2005)	0.752	0.8314
PIB per cápita[7] (2005)	6,483.14	21,198.30
Índice de Marginación[8] (2010)	0.294	-0.41774
Grado de marginación (2010)	Medio	Medio

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadística, Matemática y Computo UACh y Consejo Nacional de Población (CONAPO).

[7] Expresado en pesos de 1993.

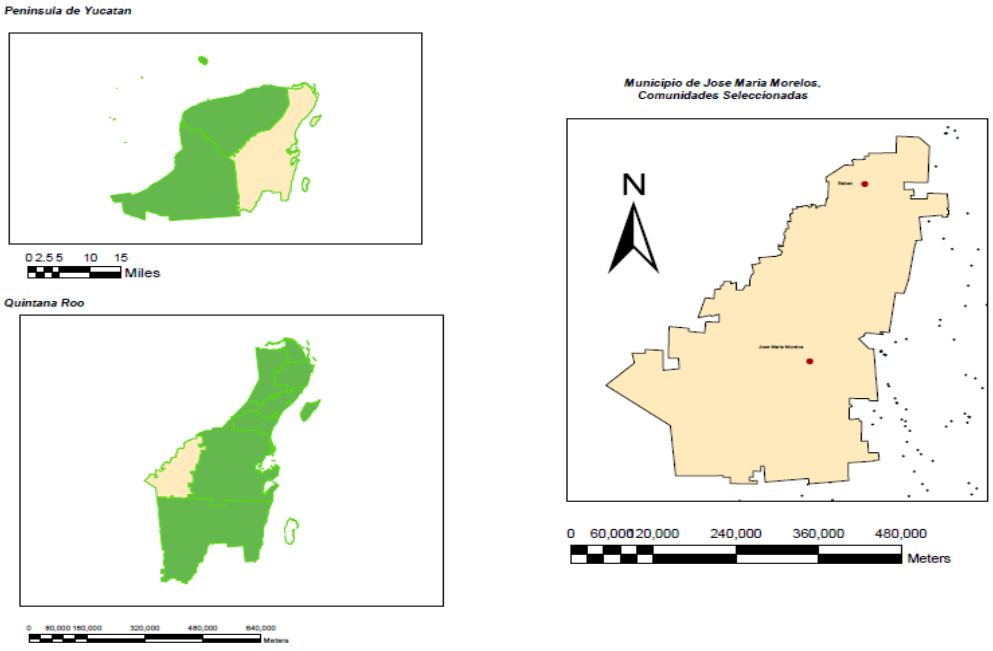
[8] Es una medición desarrollada por el CONAPO que permite identificar, por áreas geográficas, déficit e intensidad de las privaciones y carencias de la población en dimensiones relativas a las necesidades básicas establecidas como derechos constitucionales. Este índice es el resultado de una estimación por componentes principales de cuatro dimensiones: educación, vivienda, ingresos y distribución de la población. No adopta valores mínimos ni máximos invariables, pues varían año con año según la situación relativa de las poblaciones involucradas. Para más información véase: http://www.inee.edu.mx/bie/mapa_indica/2005/PanoramaEducativoDeMexico/CS/CS10/2005_CS10__.pdf

Quintana Roo posee actualmente diez municipios: Bacalar, Benito Juárez, Cozumel, Felipe Carrillo Puerto, Isla Mujeres, José María Morelos, Lázaro Cárdenas, Othón P. Blanco, Solidaridad y Tulúm. De los diez municipios, sólo José María Morelos no posee zona costera, las industrias forestal y chiclera establecidas en el municipio no generan suficientes empleos en la zona, es por ello que hay una proliferación de actividades agropecuarias con una marcada tendencia de campesinado lo que según documentos de la Comisión para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, tiene una estrecha relación, al menos dentro de la península de Yucatán, a presentar un porcentaje elevado de población indígena monolingüe maya (Gómez-Pompa, 1990; Baarborak, 1999).

3.1. Delimitación del problema.

Para este estudio se escogieron dos localidades de la Zona Maya del estado de Quintana Roo: José María Morelos y Sabán (véase Mapa 1). Ambas localidades pertenecen al municipio José María Morelos, las cuales permiten hacer un análisis de una población considerada urbana[9] (José María Morelos), con la rural (Sabán) en un mismo municipio, que comparten no solo la estructura de gobierno y administrativa que las liga al municipio, sino además rasgos culturales e históricos que comparten los municipios de la Zona Maya.

Mapa 1. Ubicación de la zona de estudio.



Fuente: Elaboración propia en el programa ARCGIS con datos del INEGI.

[9] La diferencia entre población urbana y rural está definida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) como: urbana más de 2500 habitantes y rural menos de 2500 habitantes. Para más información véase: http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/rur_urb.aspx?tema=P

La localidad José María Morelos que también es cabecera municipal del municipio con el mismo nombre, data de campamentos chicleros y madereros. En 1974 con el nombramiento de Quintana Roo como estado y el natural nacimiento de entidades municipales, José María Morelos recibe la denominación de cabecera municipal. Al ser paso obligado entre Chetumal y Mérida ha desarrollado, además de la agricultura por contrato para los invernaderos de chile habanero, papaya y sandía, actividad económica en torno a la prestación de servicios de alimentarios y turísticos, así como hospitalarios. Por su parte, la localidad Sabán tiene su origen histórico en la Guerra de castas en 1847 (Reed, 1971), posee alta concentración de población indígena dedicada a las labores del campo y por su importancia política y demográfica tiene el grado de alcaldía.

Si bien ambas comunidades presentan marcadas diferencias respecto al número de habitantes, en lo que se refiere a los indicadores sociodemográficos disponibles son bastante similares, puesto que ambas son consideradas con un Alto grado de Marginación y presentan similitudes en indicadores educativos y de desarrollo humano (véase Tabla 2).

Tabla 2: Indicadores Demográficos y Económicos de las Comunidades Sujetas de Estudio.

Comunidad	José María Morelos	Sabán
Población (2005)	10.424	2.058
IDH (2005)	0,7656	0,6638
Alfabetización (2005)	0,9098	0,9017
Edu. Básica Completa (2005)	0,2492	0,2793
Índice de Marginación (2010)	-0,780225309	0,012134753
Grado de Marginación (2010)	Alto	Alto

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadística, Matemática y Computo UACh[10] y Consejo Nacional de Población (CONAPO)[11].

[10] La base estadística que contiene los datos referentes al Desarrollo Humano fueron consultados en la base electrónica disponible en: http://www.chapingo.mx/dicifo/demyc/idh/new/bases_new/? Siendo 2005 el ultimo año disponible en el nivel de agregación localidad.
[11] Los datos referentes al Índice y grado de marginación fueron tomados de la base electrónica disponible en: http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indices_de_Marginacion

4. Metodología.

Como variable dependiente para este estudio se tomará a la desigualdad, la cual se define como "la disparidad fundamental que permite a una persona ciertas opciones materiales y se las niega a otra."(Ray, 1998:162), y para su análisis se tomará en cuenta la dimensión Ingreso de la Zona Maya Quintana Roo.

Para el análisis de la desigualdad, se utilizó un índice de la misma, el cual en resumen es la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos, en este caso el ingreso. Dentro del grupo de los índices de desigualdad se calcula el índice de Gini para estimar la magnitud de la desigualdad en el ingreso de la región. Se considerará desigual la comunidad evaluada siempre que ésta se encuentre por encima de la desigualdad estatal y nacional al último dato disponible[12] (0.4750 estatal y 0.5100 nacional para el 2010) y menos desigual cuando se encuentre por debajo de este indicador nacional.

En un primer momento, la variable Ingreso Total (IT) depende de las dimensiones del Ingreso Corriente Monetario (Im) y el Ingreso Corriente No Monetario (In). El IT se define en base al Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) que elabora la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto en los Hogares (ENIGH), como las "percepciones en efectivo y/o en especie recibidas durante el periodo de referencia a cambio del trabajo asalariado a una empresa, institución a las órdenes de un patrón, incluye el ingreso en efectivo y/o en especie de un negocio agropecuario o no agropecuario, los rendimientos derivados de cooperativas de producción, así como los ingresos derivados de la posesión de activos físicos y no físicos, las transferencias recibidas y otros ingresos corrientes. Comprende las percepciones por retiro de ahorro, la venta de bienes inmuebles, muebles o activos físicos o no físicos, la disposición de capital invertido, las transferencias y financiamientos recibidos, la recuperación de préstamos otorgados a otras unidades ajenas al hogar. Comprende el valor estimado a precios de menudeo, de los productos y servicios recibidos por otros hogares, instituciones sin fines de lucro o por parte del empleo asalariado del autoconsumo o auto suministro." (INEGI, 2005:409). Además, al igual que en la ENIGH, se considerará la estimación del alquiler de la vivienda que se hubiera tenido que pagar en caso de que la familia cuente con vivienda propia.

El diseño del cuestionario toma como base el cuestionario de la Encuesta Nacional a Hogares Rurales de México (ENHRUM)[13], puesto que esta encuesta retoma la misma variable de la ENIGH pero adecua su cuestionario a comunidades rurales de México con características similares a las del caso de

[12] Los cálculos de los índices de Gini a nivel nacional y estatal están hechos por CONEVAL, para más información véase:
http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/pobreza_2010.es.do;jsessionid=69339e325b9e2605eab24d81098e5e0e66c506249b18eb7e8f4018b0edc325d4.e34QaN4LaxeOa40Qaxf0

[13] Dicha encuesta está elaborada por el Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México y la Universidad de California Davis. Para más información véase:
http://precesam.colmex.mx/ENHRUM/PAG%20PRIN_ENHRUM_.htm

estudio. De esta forma, se realizaron entrevistas dirigidas, en donde la selección de informantes se realizará de manera aleatoria simple a 22 de los hogares de la Zona Maya de Quintana Roo. La estructura de la entrevista está dividida en dos partes, en una primera (véase ANEXO) se toman en cuenta las características del hogar, con el fin de identificar cuáles son las particularidades de cada región más allá de lo reportado en censos y estadísticas. La segunda se encuentra estructurada para construir las variables de Ingreso Total tal y como lo hace la ENIGH, de modo que sea posible el cálculo del Índice de Gini a nivel localidad (véase Tabla 3).

Construida la variable Ingreso Total, se estimaran los índices de Gini para la región a estudiar, la cual es el cociente entre el área situada entre la curva de Lorenz y la línea de *equi-distribución* (recta de 45°), y el área del triángulo situado debajo de la recta de *equi-distribución* (Ray, 1998:181); esta aproximación permite identificar un valor numérico cuya interpretación es qué tan alejada se encuentra una distribución de observaciones de una situación de perfecta igualdad. Matemáticamente se expresa:

$$G = \frac{1}{2n^2U}\sum_{i=1}^{m}\sum_{i=1}^{m} n_j\, n_k \left|y_j - y_k\right|$$

Según Ray (1998:180) esta fórmula se interpreta como una función en donde existen *m* rentas distintas y en cada clase de renta *j*, las personas que reciben dicha renta se expresan como *nj* y *nk*. La doble sumatoria que está expresada en la fórmula, significa que se suman todas las *k*, manteniendo constantes las *j*, para posteriormente sumar todas las j. Lo cual es equivalente a sumar todos los pares de diferencias de renta. Y como todos los valores absolutos de *yj-yk* se cuentan dos veces, la expresión se divide por 2, además de por los favores normalizadores de población y renta. De manera condensada la desigualdad en el ingreso es *G*, *n* es el número de personas, *yj* e *yk* corresponde los ingresos de los individuos y el parámetro *U* representa la media del ingreso per cápita del país en su conjunto, es decir la renta total dividida por el número total de personas (Ray, 1998:177), y se puede expresar como:

$$U = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{m} n_j y_j$$

Después de aplicar las operaciones pertinentes y alimentar la función de datos, se obtendrá una medida que toma valores en un rango de (0,1), donde 0 corresponde a la igualdad absoluta (en términos sociales, hablaríamos de una situación perfectamente igualitaria en la distribución del ingreso) y 1 que indica una situación de desigualdad absoluta en la distribución del ingreso entre las regiones.

Tabla 3. La variable Ingreso Total.

Concepto	Dimensiones	Indicadores	Índices
Ingreso Total.	Monetario	Ingresos por remuneraciones al trabajo. Ingresos por negocios propios. Ingresos por cooperativa. Ingresos por renta de la propiedad.	Montos de cada Rubro medidos en pesos corrientes.
	No monetario	Ingresos por transferencias. Percepciones extraordinarias.	Montos de cada Rubro y/o cálculo de los posibles costos medidos en pesos corrientes.
Desigualdad	Desigualdad en el Ingreso	Gini	Desigual>0,4750 Menos Desigual<0,4750

Fuente: Elaboración propia, con base en ENHRUM 2002.

Los cálculos de dicho índice, se realizaron en el software estadístico STATA, pues éste se ha convertido en una popular herramienta que cuenta con una gran cantidad de módulos que permiten transformar grandes volúmenes de datos con mucha eficiencia y flexibilidad (De Hoyos, 2005). Otra ventaja de este software es que puede ser programable por el usuario y en él se pueden implementar rutinas especializadas que le añaden capacidad. Un ejemplo de estos complementos que permite STATA es el módulo Distributive Analysis Stata Package (DASP) que han desarrollado Jean-Yves Duclos y Abdelkrim Araar en la Universidad Laval (Quebec, Canadá) quienes han desarrollado rutinas de análisis de distribución del ingreso que hacen de este complemento una herramienta útil para el análisis de la política pública y estándares de vida (Araar y Duclos, 2009:7).

Dicho complemento es de libre descarga, logrando ser accesible desde el menú de STATA comandos que permiten estimar medidas de pobreza absoluta y relativa, desigualdad y polarización, así como gráficas con curvas de Lorenz y de concentración (De Raco y Fabris, 2008:4). Por ello, la presente investigación utilizó STATA y el complemento DASP para poder hacer los cálculos de los índices de Gini.

4.1 La Muestra Sujeta de Estudio.

Para la selección de hogares que estarán en la muestra sujeta de estudio, se seguirá con la metodología de la ENHRUM la cual seleccionó 22 hogares de manera aleatoria simple con remplazo en dado caso de no obtener respuestas para cada comunidad.

La muestra de la ENHRUM 2002, fue calculada por el INEGI, el cual diseñó una muestra a partir de un modelo probabilístico, estratificado, multietápico y por conglomerados, donde la última unidad de selección es el hogar. Para calcular el tamaño de la muestra, se consideró la variable de ingreso corriente total, por ser una de las variables de interés. Con información obtenida de la ENIGH 2000, la expresión que se empleó fue la siguiente:

$$n = \frac{z^2 s^2 DEFF}{r^2 \bar{x}^2 PHV(1 - thr)}$$

Dónde:

n	es el tamaño de muestra.
z	es el valor en tablas de la distribución normal para una confianza prefijada.
s^2	es la varianza poblacional de la variable en estudio.
DEFF	es el cociente de la varianza del diseño utilizado entre la varianza del muestreo aleatorio simple, para un mismo tamaño de muestra.
r	es el error relativo máximo esperado.
$\bar{X}$	es la media de la variable de estudio.
Tnr	es la tasa de no respuesta máxima esperada.
PHV	es el promedio de hogares por vivienda.

Considerando una confianza de 90%, un efecto de diseño de 3,9 y observando en la ENIGH-2000, una varianza poblacional de 91'902.770,54, un promedio de ingreso corriente monetario por hogar de 6.364,87, un error relativo máximo esperado de 15%, un promedio de hogares por vivienda de 1.02 y una tasa de no respuesta máxima esperada de 15%, se obtuvo una muestra de 1.227, la cual se ajustó a 1,600 viviendas a nivel nacional[14].

Dichas encuestas fueron levantadas en el periodo Agosto- Octubre del 2012, sin embargo los datos recabados hacen referencia a los ingresos de los hogares de Enero-Diciembre del 2011, puesto que es necesario recabar la información de la unidad de medición con retrospectiva de un año completo.

[14] Para más información sobre el diseño de la muestra de la ENHRUM véase: http://precesam.colmex.mx/ENHRUM/Encuenta%20Hogares_archivos/Documento%20Metodologico%20FINAL.htm

5. Resultados:

En este apartado se exponen los resultados del trabajo realizado de campo. En una primera instancia se presentarán los principales datos socio demográficos de las comunidades de Sabán y José María Morelos, posteriormente se analiza la estructura del ingreso de los hogares de la comunidad y finalmente se presentan los cálculos de la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares correspondientes al año 2011.

5.1 Datos que Corresponden a Sabán, Quintana Roo para el Año 2011.

El trabajo de campo comprendió un total de 22 informantes que corresponden al mismo número de hogares, en los cuales habitan 90 personas, de las cuales 48 son hombres y 42 mujeres; dando un 47% de la población masculina y un 53% femenina. La población es mayoritariamente joven, cuya edad promedio es 28 años y el promedio de escolaridad es 5 años (véase tabla 4). Se hace presente el gran número de habitantes cuya lengua materna es el maya (75%), cuya educación es, en promedio, la básica, aunque el 83% de los habitantes sabe leer y escribir.

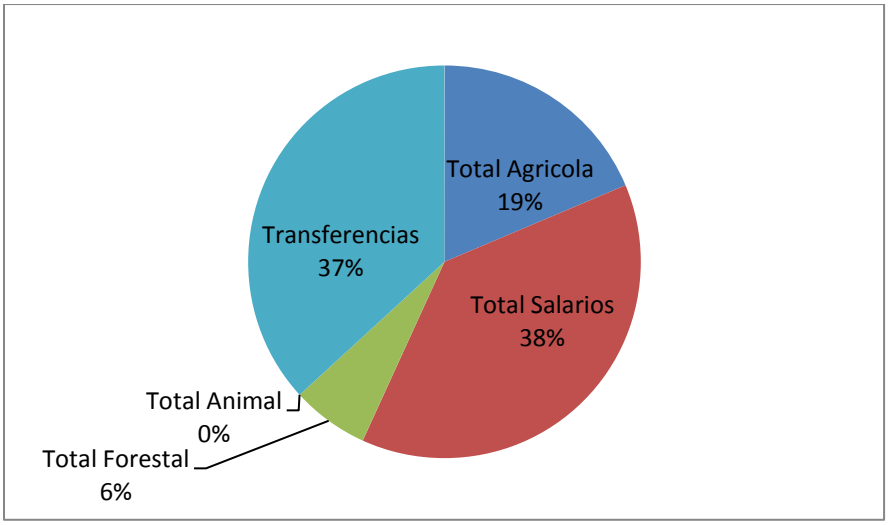
Tabla 4: Principales características de la muestra en Sabán, Quintana Roo, 2011.

Genero	42 mujeres	48 hombres
Lengua Materna	67 maya	22 español
Saben leer y escribir	68 si	14 no
Promedio de escolaridad	5,445 años	
Promedio de edad.	28,85 años	

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

En lo que respecta a la estructura de los ingresos de los Hogares de Sabán en el 2011, estos dependen básicamente de 2 rubros que explican el 75% de la variable. El rubro que corresponde a transferencias (públicas y privadas) explica el 37% del total, lo cual hace dependiente a los hogares de los programas gubernamentales implementados en el combate a la pobreza. Si bien la comunidad de Sabán está considerada rural y de estructura productiva agrícola, el total de los ingresos de producto de la venta de productos agrícolas es de apenas el 19%, mientras que los salarios son la principal fuente de ingresos con un 38%, lo cual se debe al proceso de proletarización de los trabajadores agrícolas que han dejado de ser productores para convertirse en asalariados agrícolas, por tanto su ingreso ya no depende de la cantidad de productos que puedan realizar en el mercado, sino del precio por jornal que se paga en las producciones agrícolas (véase Gráfica 1).

Gráfica 1: Estructura de los ingresos de Sabán, Quintana Roo 2011.

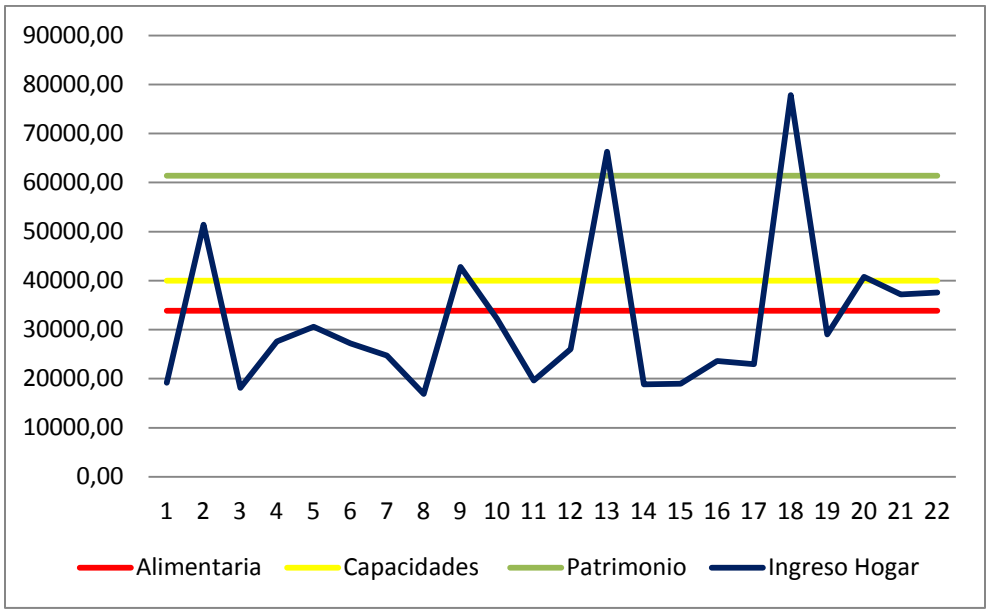


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

Del total de los hogares encuestados en Sabán, solo 2 superan la línea de pobreza de patrimonio[15], 3 más la pobreza de capacidades y finalmente 13 hogares se encuentran por debajo de la línea de pobreza alimentaria, lo cual quiere decir que en conjunto los ingresos generados por esos hogares no alcanza ni siquiera para satisfacer sus necesidades de alimentación (véase Gráfica 2), por tanto se puede observar una precariedad constante en toda la comunidad de Sabán, en donde los hogares prósperos son los rasgos atípicos y no la generalidad. La comunidad tiene un ingreso promedio de $32'251,82 pesos al año, en donde la diferencia entre el hogar más rico y el más pobre es de 4,6 veces.

Gráfica 2: Ingresos por hogar respecto a las líneas de pobreza, Sabán 2011.

[15] Las líneas de pobreza están calculadas con base en los ingresos, y se definen como:
Pobreza alimentaria: Incapacidad para obtener una canasta básica alimentaria, aun si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar para comprar sólo los bienes de dicha canasta. *Pobreza de capacidades:* Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, aun dedicando el ingreso total de los hogares nada más que para estos fines. *Pobreza de patrimonio:* Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria, así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, vivienda, transporte y educación, aunque la totalidad del ingreso del hogar fuera utilizado exclusivamente para la adquisición de estos bienes y servicios; para más información véase: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/glosario.es.do

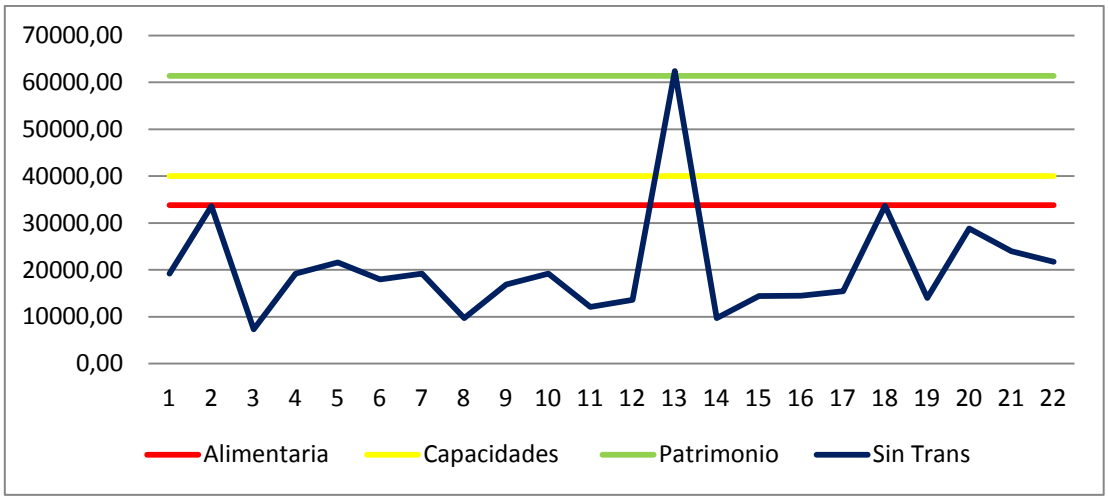


Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo y líneas de pobreza tomas de CONEVAL[16].

Por otra parte, si al ingreso de los hogares rurales se le descuenta el monto referente a las transferencias publicas que reciben cada uno, solamente un hogar supera todas las formas de pobreza medidas por el ingreso, mientras que sola mente 2 superan la pobreza alimentaria y los 20 hogares restantes se ubicarían por debajo de dicha medición. Por lo tanto, es evidente que los hogares de la comunidad de Saban, dependen en su mayoría de los apoyos gubernamentales para aliviar su situación económica. En suma, la comunidad se ha vuelto dependiente de dichas transferencias que vuelven inoperante una estructura económica que haga a los trabajadores productivos (véase grafica 3).

Gráfica 3: Ingresos sin transferencias por hogar respecto a las líneas de pobreza, Sabán 2011.

[16] Se tomó como referencia la línea de pobreza definida por hogar, para más información véase: http://www.coneval.gob.mx/contenido/med_pobreza/3967.pdf



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

En lo que respecta a la distribución del ingreso en los hogares de Sabán, el coeficiente de Gini con un valor de 0,2442 cuyo valor es mucho más bajo que el estatal y el nacional. El coeficiente de Gini calculado para la variable ingreso tiene un error estándar de 0,0363 y un intervalo de confianza que va del 0,1686 al 0,3198 con un 95% de confiabilidad de que el coeficiente del Gini tenga un valor que se ubique entre ese intervalo (véase tabla 5).

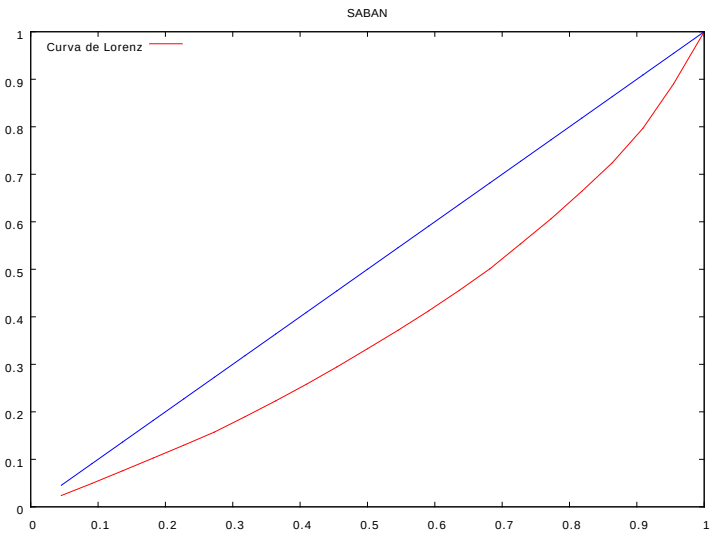
Tabla 5: Cálculo del coeficiente de Gini del Ingreso Total 2011 de los hogares de Sabán, Quintana Roo al 95% de confiabilidad.

Variable	Gini Muestral	Gini Poblacional	Error Estándar	Límite Inferior	Límite Superior
Gini: Ingreso Hogares	0,2442	0,2559	0,0363	0,1686	0,3198

Fuente: Elaboración propia tomando la variable Ingreso Total de los Hogares basados en la encuesta del trabajo de campo de esta investigación y cálculos realizados en STATA y su complemento DASP.

La curva de Lorenz para la variable ingreso de los hogares de Sabán en el 2011 presenta una distribución muy cercana a la pendiente de 45° que significaría una distribución del ingreso equitativa a cada decil de la población (véase Gráfica 4).

Gráfica 4: Curva de Lorenz de la Variable Ingreso Total de los hogares de Sabán Quintana Roo, 2011.



Fuente: Elaboración propia tomando la variable Ingreso Total de los Hogares basados en la encuesta del trabajo de campo de esta investigación y cálculos realizados Gretl.

5.2 Datos que Corresponden a José María Morelos, Quintana Roo para el Año 2011.

El trabajo de campo comprendió un total de 22 informantes que corresponden al mismo número de hogares, en los cuales habitan 101 personas, de las cuales 44 son hombres y 57 mujeres; dando un 44% de la población masculina y un 56% femenina. La población es mayoritariamente joven, cuya edad promedio es 24 años y el promedio de escolaridad es 6 años (véase tabla 6). Cabe resaltar que la diferencia entre los niveles de escolaridad de una comunidad a otra apenas son significativos, no así el número de habitantes cuya lengua materna es el maya, puesto que en la comunidad de José María Morelos son solo el 19%, respecto al 75% de Sabán.

Tabla 6: Principales características de la muestra en José María Morelos, Quintana Roo, 2011.

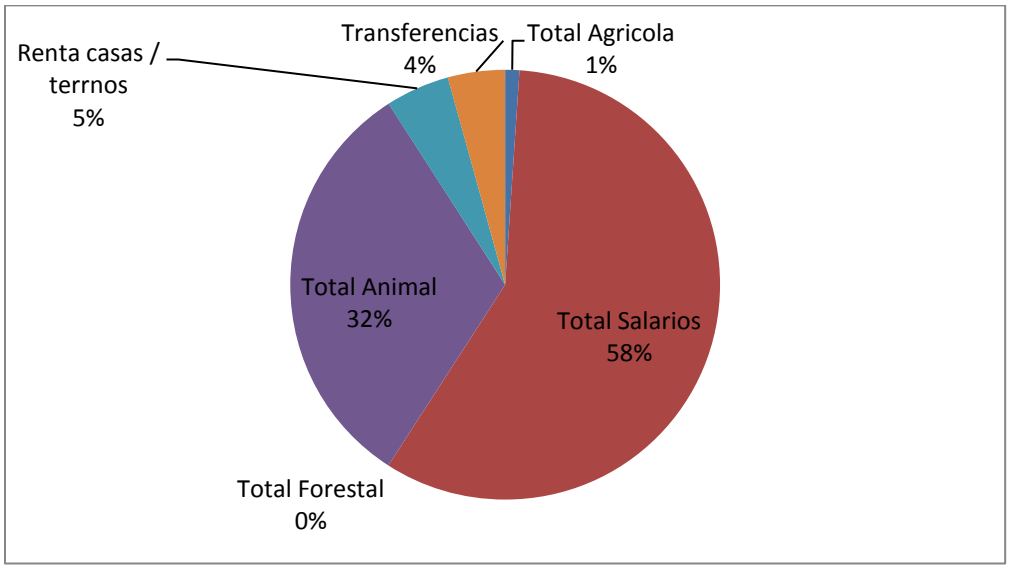
Genero	57 mujeres	44 hombres
Lengua Materna	19 maya	82 español
Saben leer y escribir	83 si	3 no
Promedio de escolaridad	6,28 años	
Promedio de edad.	23,93 años	

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

En lo que respecta a la estructura de los ingresos en la comunidad urbana de José María Morelos se observa que el principal monto de los ingresos en los hogares se debe a los salarios que perciben sus miembros, mientras que en la región también existe una importante presencia de actividades ganaderas cuya

venta explica el 32%. Es de resaltar que las transferencias son apenas de importancia para los hogares de José María Morelos, cuyo monto está por debajo de la renta de inmuebles y terrenos (véase Gráfica 5). Por tanto, esta comunidad cuenta con una estructura productiva menos dependiente de las políticas públicas relacionadas con las transferencias, aunque el origen de los salarios si está relacionado con el Estado, puesto que por lo menos 5 hogares de los encuestados, su principal fuente de ingreso son los salarios de funcionarios públicos, es decir, aunque las transferencias directas sobre el ingreso no son significativas, si lo son los puestos de empleo generados desde el gobierno municipal.

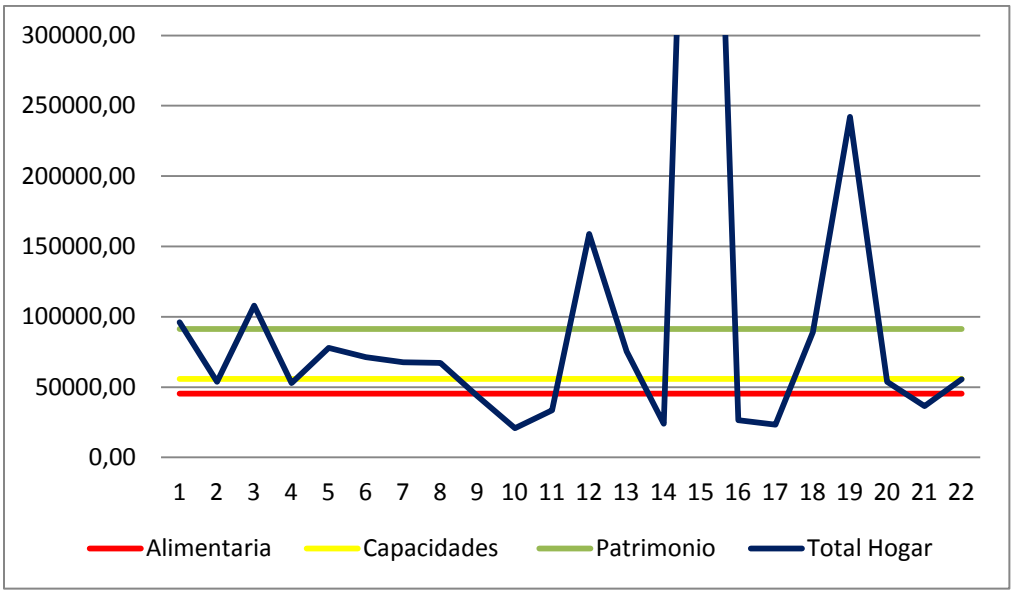
Gráfica 5: Estructura de los ingresos de José María Morelos, Quintana Roo 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

La comunidad de José María Morelos tiene un ingreso promedio por hogar de $104.397,47 pesos al año, no obstante 6 de los hogares encuestados no tienen ingresos suficientes para rebasar la línea de pobreza alimentaria (casi la mitad que en Sabán) y son solo 5 los que superan la pobreza de patrimonio. Cabe resaltar que dentro del muestreo se encuesto un hogar que corresponde a un ganadero de la región cuyos ingresos son el máximo valor observado ($819.000,00 peso al año) y hace que la diferencia entre el hogar más pobre y el más rico sea de casi 40 veces (véase Gráfica 6).

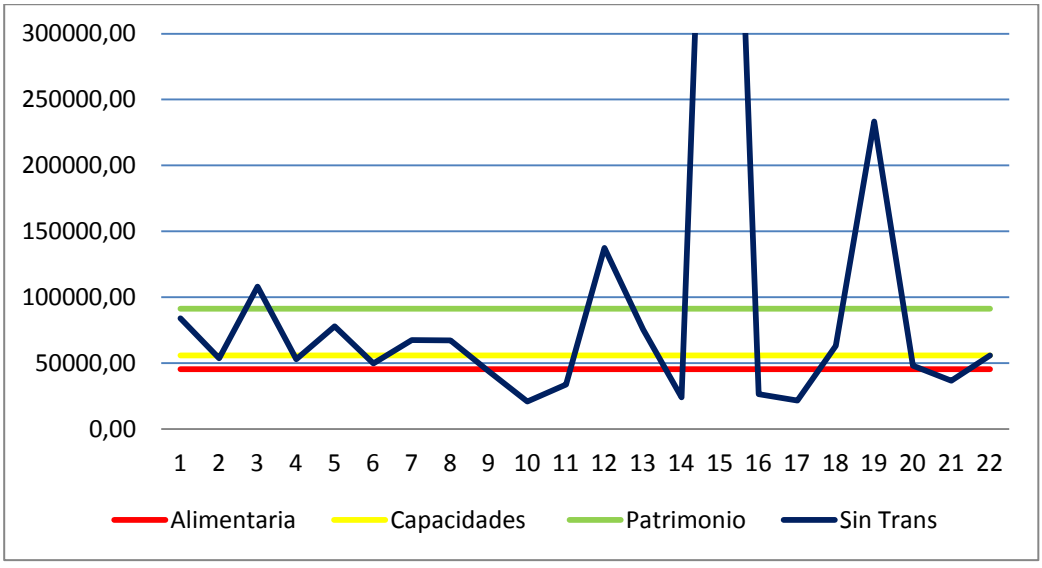
Gráfica 6: Ingresos por hogar respecto a las líneas de pobreza, José María Morelos 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

Cuando al ingreso de los hogares de José María Morelos se les descuentan las transferencias es de llamar la atención que el número de hogares con situación de pobreza alimentaria no se incrementa, pero si los de pobreza de capacidades, lo cual indica que en dicha comunidad, las transferencias no cuentan con un rol tan determinante en el ingreso de los hogares, pero que al mismo tiempo no se le están dando los apoyos gubernamentales a los hogares más pobres de la localidad (véase Gráfica 7).

Gráfica 7: Ingresos por hogar sin transferencias respecto a las líneas de pobreza, José María Morelos 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas levantadas en el trabajo de campo.

En lo que respecta a la distribución del ingreso en los hogares de José María Morelos, el coeficiente de Gini tiene un valor de 0,5231 el cual es mucho más alto que el estatal y el de la comunidad de Sabán, pero casi igual al nacional. El coeficiente de Gini calculado para la variable ingreso tiene un error estándar de 0,1104 y un intervalo de confianza que va del 0,2935 al 0,7527 con un 95% de confiabilidad de que el coeficiente del Gini tenga un valor que se ubique entre ese intervalo (véase tabla 7). El cálculo del índice de Gini para esta comunidad hace evidente la gran desigualdad en la distribución del ingreso que ya se intuía de las magnitudes de los valores máximos y mimos.

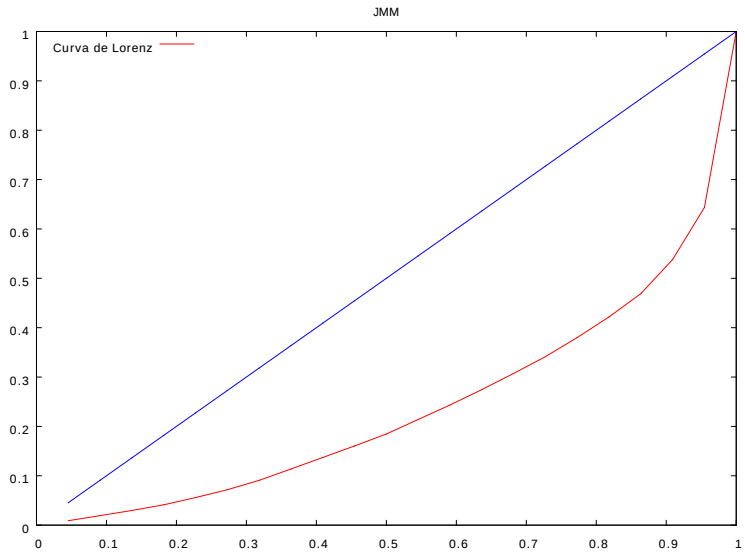
Tabla 7: Cálculo del coeficiente de Gini del Ingreso Total 2011 de los hogares de José María Morelos, Quintana Roo al 95% de confiabilidad.

Variable	Gini Muestral	Gini Poblacional	Error Estándar	Límite Inferior	Límite Superior
Gini: Ingreso Hogares	0,5231	0,5480	0,1104	0,2935	0,7527

Fuente: Elaboración propia tomando la variable Ingreso Total de los Hogares basados en la encuesta del trabajo de campo de esta investigación y cálculos realizados en STATA y su complemento DASP.

La curva de Lorenz para la variable ingreso de los hogares José María Morelos en el 2011 presenta una distribución muy distante de la pendiente de 45° que significaría una distribución del ingreso equitativa a cada decil de la población, sobre todo en los últimos dos deciles que acumulan casi el 60% de los ingresos totales de la comunidad (véase Gráfica 8).

Gráfica 8: Curva de Lorenz de la Variable Ingreso Total de los hogares de José María Morelos, Quintana Roo, 2011.



Fuente: Elaboración propia tomando la variable Ingreso Total de los Hogares basados en la encuesta del trabajo de campo de esta investigación y cálculos realizados Gretl.

6. Conclusiones.

El ingreso en la comunidad rural de Sabán se distribuye de manera más equitativa puesto que el origen de los ingresos es casi homogénea entre los hogares del conjunto de la comunidad y no dependen de la formación, capacidad técnica o productiva de su trabajo, sino que depende de las transferencias que se hagan. Además, no existe una disparidad salarial considerable, puesto que la mayor parte de los trabajadores son jornaleros agrícolas que reciben un salario casi uniforme y estacional en la región que depende de su productividad. Por tanto, el bajo índice de Gini en esta comunidad no significa que exista un buen nivel de vida, sino que el empobrecimiento es generalizado en la población y que las fuentes de ingreso son muy similares entre los hogares, en este caso dependientes de las transferencias que hacen que la desigualdad en la distribución de su ingreso sea muy por debajo de la promedio estatal y nacional. Con base en ello, debería impulsarse una política de corte productivo, que permita la generación de ingreso en los hogares producto de su trabajo.

En el caso de José María Morelos, la comunidad presenta una desigualdad en la distribución en el ingreso mucho más alta que el nivel estatal y casi igual a la desigualdad nacional. Aunque la estructura de los ingresos no es dependiente de las transferencias, sí lo es en términos de las fuentes de trabajo que depende directamente de las otorgadas por el gobierno municipal y estatal. Aunque las diferencias en función de formación media y edad son mínimas respecto a Sabán, la comunidad de José María Morelos tampoco es capaz de generar ingresos que

provengan de la producción de mercancías o la realización de servicios, sino que dependen de los puestos de trabajo ligados al gobierno estatal.

En la estructura del ingreso de las comunidades estudiadas se pueden observar lo que los autores llaman la proletarización agrícola o *descapesinazación*, ya que aunque productivamente tengan una estructura agropecuaria, los ingresos de los hogares están explicados cada vez más de los salarios y en el caso concreto de Sabán, también se observa una gran dependencia de las transferencias públicas que no están orientadas a contrarrestar la estacionalidad característica de los ingresos que corresponden al proletariado agrícola, ni la tenencia de tierra de tipo minifundista o la tecnificación de las unidades productivas, sino la sobrevivencia de los hogares. En este sentido, Sabán no solo se encuentra vulnerable a una estructura productiva poco diversificada, sino que depende de transferencias gubernamentales que les permitan subsistir y cuya asignación federal y estatal no necesariamente obedecen a razones técnicas relacionadas con la marginación o pobreza.

Con Base a los resultados de la desigualdad respecto al ingreso, resultan claras diferencias en términos geográficos, puesto que las mediciones del índice de Gini presentan grandes diferencias respecto a la magnitud nacional, estatal y nivel localidad. Por tanto, las políticas públicas deberían diferenciarse en función de la estructura productiva y social de ambas comunidades, puesto que actualmente se les aplican políticas de carácter nacional y apoyos estatales. No obstante, en esta investigación se hace evidente que aun a nivel municipal no se pueden hacer generalizaciones para las comunidades que lo componen que presentan problemáticas específicas. Mientras en Sabán hace falta generar mayor nivel de ingreso, en José María Morelos se necesitan políticas redistributivas del mismo. Y en ambas comunidades es necesario un mayor desarrollo social que incremente los niveles de escolaridad de la población en general.

7. Bibliografía

Araar, A. y Duclos J. 2009. *User Manual of Distributive Analysis Stata Package version 2.1* Université Laval. Canadá. Disponible en línea en la página: <http://132.203.59.36/DASP/manuals.htm>

Banco Mundial, 2005. Generación de ingreso y protección social para los pobres, consultado electrónicamente en: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTSPPAISES/LACINSPANISHEXT/0,,contentMDK:20626477~menuPK:508626~pagePK:146736~piPK:226340~theSitePK:489669,00.html>

Banco Mundial, 2006. *Descentralización y entrega de servicios para los pobre*, Banco Mundial México. Consultado en línea en:

<http://wwwds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/21/000020953_20061221134043/Rendered/PDF/356920v10SPANI130Poverty1311PUBLIC1.pdf >

Baarborak, James, 1999, “Manejo de zona de amortiguamiento: enseñanzas para la selva maya” en Primack, Richard, *La selva maya: conservación y desarrollo*, México, Siglo XXI.

Bartra, Roger. 1974. *Estructura agraria y clases sociales en México*. Editorial Era, Distrito Federal, México.

Brambila, José. 2006. *En el umbral de una agricultura nueva.* México. Universidad Autónoma Chapingo.

Bolvinik, Julio. 2007. “Hacia una teoría de la pobreza campesina”, en *Papeles de Población, no. 054*, Universidad Autónoma del Estado de México, México. Consultado en electrónicamente en: <http://www.julioboltvinik.org/images/stories/Hacia_una_teora_de_la_pobreza_campesina-2007.pdf>

Caballero, José M., 2006, “Ingresos, Pobreza y Bienestar en las Aéreas Rurales de México”, Publicado en el *Seminario Internacional sobre Desarrollo Rural y el Sector Alimentario,* México, Estrategias de Futuro.

Chayanov, Alexander. [1925] 1974, *La organización de la unidad económica campesina*, Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, Argentina.

De Hoyos, Rafael. 2005. *Introducción a Stata*. University of Cambridge. Consultado electrónicamente en: <http://www.econ.cam.ac.uk/phd/red29/Tools/Introduccion_a_Stata.htm>

De la Torre, Rodolfo, 1994, “Desigualdad en la pobreza”; en Félix Vélez (comp.), *La pobreza en México: causas y políticas para combatirla,* México, Editorial: Fondo de Cultura Económica e Instituto Tecnológico Autónomo de México.

De Raco S. y Fabris J. 2008.*Analisis de la distribución del ingreso con el software estadístico STATA. Utilización del módulo DASP (Distributive Analysis Stata Package*. Centro de Investigaciones en Métodos Cuantitativos Aplicados a la Económica y la Gestión. Universidad de Buenos Aires

Flores, Edmundo, 1961, *Tratado de Economía Agrícola*, Cuarta reimpresión 1976, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Galletti, Hugo, 1999, *La selva maya, conservación y desarrollo,* México, Siglo XXI editores.

Gollás, Manuel. 1983. “La desigualdad del ingreso familiar en México: origen y causas”. Consultado electrónicamente en: <http://www.aleph.org.mx/jspui/bitstream/56789/6115/1/DOCT2065327_ARTICULO_13.PDF >

González, Adrián. 1999. “La descapesinización de México y la clasificación de los sistemas agrícolas”, en *Agricultura Técnica en México*, Vol. 25, No. 1. Consultada electrónicamente en: <http://www.revistasinifap.org.mx/index.php/Agricolas/article/viewFile/562/561>

Gomez-Pompa, Arturo, “El problema de la deforestación en el trópico mexicano” en Leff, Enrique, Coord., *Medio ambiente y desarrollo en México*, México, Porrúa.

Gutiérrez, Luis. 2008. “La distribución del ingreso en México un análisis regional, 1990-2004”, en Problemas del Desarrollo, Vol. 39, No. 152, México. Consultada electrónicamente en: <http://www.ejournal.unam.mx/pde152/PDE003915207.pdf>

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2005. *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto en los Hogares 2004*. México.

Jusidman Clara, 2009, “Desigualdad y política social en México”, *Revista Nueva Sociedad* (en línea), núm. 220 (marzo-abril 2009), ISSN: 0251-3552. Disponible en: <http://www.nuso.org/upload/articulos/3602_1.pdf >

Keynes, John, [1936] 2003, *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, México, Fondo de Cultura Económica.

Kuznets, Simon, 1955, “Economic Growth and Income Inequality”, *The American Economic Review*, vol. 45, núm.1 (Marzo 1955), pp. 1-28. Consultado electrónicamente en: <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28195503%2945%3A1%3C1%3AEGAII%3E2.0.CO%3B2-Y>

Marx, Karl, [1867] 1982, *El Capital, Crítica de la Economía Política*, México, Fondo de Cultura Económica.

Myrdal, Gunnar, 1977, *El reto a la sociedad Opulenta*, Primera reimpresión, México Fondo de Cultura Económica.

Ray, Debraj, 1998, *Economía del Desarrollo*, España, Editorial Antoni Bosch.

Reed, Nelson, 1971, *La guerra de castas de Yucatán,* México, Ediciones Era.

Reygadas, Luis, 2004, “Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional.”, *Política y Cultura*, núm. 22, pag.7-25. Disponible en: <http://scielo.unam.mx/pdf/polcul/n22/n22a02.pdf/>

Ricardo, David, [1817] 1959, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Sen, Amartya, 2001, *La desigualdad Económica*, México, Fondo de Cultura Económica.

Smith Adam, [1776] 1958, *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, México, Editorial Fondo de Cultura Económica.

Székely, Miguel y otros, 2007. “Poniendo a la pobreza de ingresos y a la desigualdad en el mapa de México.”, en *Economía mexicana nueva época*, Vol. XVI, No. 2, Centro de Investigación y Docencia Económica. Consultado electrónicamente en: <http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/XVI-2/03_SZEKELY.pdf>

Todaro, Michael y Smith, Sthephen, 2006, *Economic Development*, New York, Editorial Addison- Wesley.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Enseñanzas para luchar contra los mecanismos de control del poder y para la construcción de estrategias y políticas emancipatorias desde la economía social y solidaria.

Óscar García Jurado

Autonomía Sur, Sociedad Cooperativa Andaluza

ENSEÑANZAS PARA LUCHAR CONTRA LOS MECANISMOS DE CONTROL DEL PODER Y PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS EMANCIPATORIAS DESDE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Óscar García Jurado.
Licenciado en Economía.
Autonomía Sur, Sociedad Cooperativa Andaluza

Esta ponencia se basa en un resumen con finalidad divulgativa de la obra de Raúl Zibechi “Política y miseria”, editado por Baladre y Zambra en 2012.

Las políticas sociales puestas en marcha por los gobiernos progresistas latinoamericanos son herederas del “combate a la pobreza” promovido por el Banco Mundial luego de la derrota de Estados Unidos en Vietnam para frenar, aislar y liquidar a los movimientos populares. Por un lado, siguen siendo políticas focalizadas y compensatorias que no introducen cambios estructurales. Por otro, buscan lubricar con esas políticas la gobernabilidad, que va de la mano de la institucionalización de los movimientos, un buen modo de limar sus aristas antisistémicas. La tercera pata de estas políticas es la seguridad ciudadana que militariza las periferias urbanas y criminaliza la protesta de los pobres y, en última instancia, a la pobreza misma.

Nos vamos a centrar en gran medida en las consecuencias de esas estrategias sobre la economía social y solidaria de América latina.

Si bien es cierto que el concepto de economía solidaria tiene más de dos siglos de historia, siempre ligada a la resistencia de los trabajadores al capital, en América Latina tiene apenas dos décadas. El primero en formularla fue Luis Razeto, economista chileno ligado a los movimientos urbanos. A comienzos de la década de 1980, Razeto observó prácticas económicas diferentes a las hegemónicas, basadas en valores y racionalidades como la donación, la cooperación y la frugalidad que no se encuentran en la economía capitalista. Rechazó el camino estatal con argumentos muy cercanos a los del zapatismo, pero formulados algunos años antes de la irrupción del EZLN, y sostuvo que el primer error es creer que el cambio debe ser global, o sea buscar un modelo que suponga una reestructuración completa de la sociedad, porque para llevarlo adelante será imprescindible contar con los mecanismos de poder que sólo ofrece el Estado. Es justamente esa concentración de poder lo que buscan evitar quienes desean cambiar el mundo porque implica reconstruir relaciones de dominio y subordinación. Para cambiar el mundo hay que crear algo nuevo, por lo que la verdadera actitud transformadora es la actividad creativa, que puede consistir en construir nuevas realidades donde no existan las injusticias, opresiones y desigualdades que nos impulsan a promover el cambio social. El economista Marcos Arruda, uno de los fundadores del Partido de los Trabajadores (PT) de Brasil, mantiene una posición no demasiado diferente. A la hora de reflexionar sobre cómo puede imponerse la economía solidaria, sostiene que será “a través de su expansión e irradiación, por medio de la comunicación y de la educación solidarias, del efecto de demostración, del

diálogo y de la persuasión, este sistema iría ocupando cada vez espacios más amplios y constituyendo una economía del trabajo emancipado" (Arruda, 2005).

Jose Luis Coraggio, por su parte, se inserta en la corriente favorable a que el Estado juegue un papel en la economía solidaria. Distingue tres subsistemas: la economía del capital, la economía pública y la economía social o del trabajo. Esta economía llegaría a ser hegemónica gracias a la superación de la fragmentación que caracteriza a la economía popular, a través de programas que permitan extender y consolidar redes de cooperación e intercambio, lo que con apoyo del Estado le puede permitir ejercer poder en el mercado y en la administración pública. Aunque defiende la autonomía de los emprendimientos, sostiene que la economía social no puede crecer sin el apoyo del Estado, en particular de los gobiernos locales. A la hora de explicar cómo la economía social llegará a contar con los "recursos productivos externos" (o sea los medios de producción en manos de la burguesía), defiende cinco caminos: un sistema fiscal progresivo, la regulación del intercambio mercantil, las donaciones de las agencias de cooperación y ONGs, la transferencia de recursos a través de subsidios y entrega de bienes estatales, y las compras del Estado de la producción de ese sector. Con base en la coexistencia de las tres economías, el apoyo del Estado a la economía social y la potenciación de las capacidades de ésta promoviendo el activismo social, espera que en un mediano-largo plazo pueda construirse otra economía.

La economía social o solidaria nació en la resistencia a las políticas de ajuste estructural del neoliberalismo, creció y se fue expandiendo en la búsqueda de alternativas para la sobrevivencia cotidiana y en la búsqueda paralela de un hacer que no reprodujera el capitalismo. Sin embargo, la economía solidaria no es nada fuera del marco del conflicto. Puede ser un modo de adquirir fuerza y autonomía para encarar el combate en mejores condiciones. Pero reducida a un conjunto de técnicas, pierde todo sentido como herramienta emancipatoria. En última instancia, creaciones populares como la economía solidaria son formas de crear poderes no estatales, poderes populares que permitan a los de abajo, como señaló el subcomandante insurgente Marcos, crecer para enfrentar y derrotar al capitalismo en su núcleo central, la propiedad privada de los medios de producción y de cambio.

Una de las mayores novedades introducidas por el progresismo se relaciona con la *economía social* o *economía solidaria* que llegó a convertirse en uno de los ejes de las políticas sociales. En varios países de la región (en particular Argentina, Brasil y Venezuela) se busca potenciar un sector fundado en la cooperación y la ayuda mutua que no es ni la economía privada ni la estatal. El apoyo estatal a los proyectos socio-productivos, o economía solidaria, es uno de los virajes más profundos en materia de políticas sociales que afectan –o pretenden hacerlo- a la gobernabilidad, al establecer nuevas relaciones sociedad-Estado.

Debe comprenderse que no se trata, solamente, de una cuestión cuantitativa respecto a los recursos, sino de "redireccionamiento de los recursos de las políticas sociales" (Coraggio, 2004: 314), en el convencimiento de que la reinserción social de los excluidos demanda un largo proceso de intenso trabajo; pero, sobre todo, de comprobar los límites del asistencialismo como elemento de superación de la exclusión. En este punto se desarrolla una propuesta que no pretende inventar sino aprovechar el impulso de los

movimientos sociales para encauzar un conjunto de energías que, sobre la base del activismo que generó miles de emprendimientos productivos para paliar la miseria, permita profundizar y mejorar esas iniciativas para direccionarlas en el doble sentido de integración social y desarrollo nacional.

En esa dirección, los gobiernos progresistas del Cono Sur supieron comprender el fenómeno e interpretaron con audacia teórica prácticas novedosas, las rupturas implícitas en la nueva generación de movimientos, en gran medida porque sus cuadros y administradores provienen del corazón de ese nuevo activismo de base, de fuerte impronta territorial.

El no haber negado o reprimido el conflicto, el empeño en procesarlo y canalizarlo para mantener la gobernabilidad, llevó a una camada de profesionales –una parte de los cuales ocuparon luego cargos destacados en ministerios de desarrollo social- a comprender la necesidad de contar con los movimientos para –precisamente- asegurar esa gobernabilidad que parecía escaparse de sus manos en los momentos álgidos de la crisis. Por eso existe cierto consenso en que la crisis fue la partera de la nueva generación de políticas sociales. Entre las capacidades que activa la crisis, aparece la fuerte interacción entre organizaciones sociales y Estado, que convirtió a las primeras, más allá de su propia voluntad, "en una extensión operativa de las políticas municipales destinadas a paliar la crisis", en palabras de Clemente y Girolami. Dicho de otro modo, la movilización social abre las puertas a nuevas articulaciones territoriales para plasmar políticas sociales, en las que destacan los municipios, las iglesias, las organizaciones empresariales, las organizaciones sociales tradicionales (sindicatos, asociaciones de fomento, cooperativas) y los nuevos movimientos (piqueteros, asambleas barriales).

La movilización social pasa de ser considerada un problema a visualizarse como una oportunidad. Junto a la lógica *ascendente* de la demanda social, aparece una inversa –pero complementaria- cuyo sujeto es el Estado pero ahora compartida con los actores territoriales.

Esta ida y vuelta fue captado por las autoridades del área social como una oportunidad para modificar la primera generación de políticas sociales, que en los hechos habían sido desbordadas por la fenomenal demanda provocada por la crisis. Pero para dar ese paso hacía falta contar con las organizaciones, no en el sentido de usarlas como apoyo o vehículo de las políticas sociales sino para poder co-construir esas políticas, de modo que tuvieran mayor legitimidad y más profundidad en el territorio. Puede decirse que se actuó con pragmatismo, pero lo cierto es que una camada de analistas y gestores fueron capaces de ver la oportunidad que se presentaba ya que en el territorio se tejió un amplio *tejido de contención* al que se sumaron progresivamente actores sociales hasta el momento ausentes, como los empresarios y los gremios, y otros que estaban actuando desde la protesta.

En este punto operan como mínimo dos elementos adicionales, ambos vinculados a una nueva comprensión de los cambios introducidos por el modelo neoliberal. Por un lado, los efectos de la crisis de la sociedad salarial y los problemas estructurales del mercado de trabajo, que llevan a los excluidos a la búsqueda de formas de autoempleo "que se evidencian en la generación de microempresas, empresas recuperadas, emprendimientos familiares, ferias sociales, redes de trueque, de comercio justo y de micro crédito" (Arroyo, 2009). El Estado ve en la consolidación de la economía social un actor para generar políticas de desarrollo con integración. Eso explica el interés del

Estado, no sólo en Argentina sino también en Brasil y Venezuela, entre otros, por fortalecer un sector que abre la posibilidad de promover desarrollo económico en direcciones diferentes a las que pregona la economía de mercado.

En segundo lugar, se busca superar la pobreza con medidas que apuntan, además de hacia una nueva economía, hacia un concepto más dinámico de ciudadanía y menos atado a una mirada reduccionista que cosifica a los pobres como "beneficiarios". Estas formas de encarar la superación de la pobreza llevaron a las autoridades ministeriales a prestar especial atención a la economía social o solidaria. Mientras el contrato social que dio origen al *welfare*, de especial importancia en Argentina y Uruguay, se resumía en riesgo para el capital y seguridad para el trabajo, el modelo desregulador invirtió la ecuación haciendo que "la inseguridad sea parte de la vida cotidiana de los trabajadores y la seguridad figure como atributo exclusivo del capital", en palabras de Arroyo. Para modificar esta ecuación, sin crear pánico en los capitalistas, se propone en sintonía con Pierre Rosanvallon, la promoción de empleos de proximidad y el aprovechamiento de las redes territoriales para la generación de empleo.

Existe cierto consenso en que los llamados proyectos socio-productivos, la economía social o economía solidaria, han venido creciendo desde la implementación del modelo neoliberal y que son una de las principales derivaciones de la crisis de ese modelo entre 1998 y 2002. Se trata de un movimiento social nacido contra el modelo, que ahora es promovido como estrategia y política de desarrollo.

Desde el punto de vista estrictamente técnico, se produce un cambio notable: la asociatividad, la capacidad de organizarse y movilizarse, empata con la necesidad de las políticas sociales de restituir las perdidas capacidades para el trabajo y la cooperación entre diversos sujetos y diferentes actores en la sociedad. Esas capacidades son, precisamente, las que desarrollan los pobres organizados en movimientos y las que los ministerios de Desarrollo Social necesitan potenciar, a fin de que los recursos que vuelcan hacia los territorios de la pobreza no sean dilapidados por prácticas clientelares, corrupción o simple ineficiencia burocrática. Quiero insistir en que apoyar al movimiento social no es sólo una opción política para los gobiernos progresistas del Cono Sur, sino el mejor modo de invertir con eficiencia y más probable retorno, los recursos siempre escasos con los que cuentan. Haberlo comprendido es una de las rupturas más notables que produjo la segunda generación de políticas sociales.

El apoyo a los proyectos socioproductivos, hijos de los miles de emprendimientos creados por los piqueteros para multiplicar los escasos recursos que aportaba el Estado durante la emergencia social, tiene lecturas y derivaciones diversas. El Estado fue modificado por la crisis pero también lo fueron las organizaciones sociales. La intervención del estado influyó seriamente en el micro-relacionamiento interno en los emprendimientos. Estos ganaron en estabilidad, mejoraron considerablemente los ingresos de sus participantes y permitieron forjar relaciones de confianza con las instituciones. En suma, lubricaron la gobernabilidad.

Durante los años 2001 y 2002, los más graves de la intensa crisis económica, social y política que vivió Argentina, se crearon una gran cantidad de organizaciones de base, locales o de carácter territorial, para afrontar la

sobrevivencia diaria. Con los años, una parte sustancial de esos colectivos desaparecieron, pero otros siguieron su andadura aunque se transformaron a sí mismos a lo largo del tiempo. Aunque proclaman su autonomía del Estado, casi todos tienen algún tipo de vínculo con alguna dependencia estatal.

El apoyo estatal suelen tener algunos costos internos para las cooperativas: el estilo horizontal y autónomo con el que nacieron dan pasos a una modulación nueva en la cual la eficiencia requiere fortalecer los órganos de decisión y control. Por otro lado, muchas ya no están en la calle. Las asambleas nacieron en el espacio público, lugar que han ido abandonando progresivamente, hasta instalar otros espacios semi-públicos como los centros culturales y diversos espacios de esparcimiento.

Más allá del juicio que merezcan estas experiencias, parece necesario reflexionar sobre el éxito que obtuvo el Estado al asegurarse la gobernabilidad al acompañar estos procesos colectivos. No se trata del hecho contrastado de que la mayor parte de estos emprendimientos se han convertido en organizaciones sociales que muestran simpatía por el gobierno, sino de dos procesos más sutiles pero no menos contundentes. Las energías que antes dedicaban a la protesta en el espacio público, se fueron modulando lentamente hacia la producción en el espacio cerrado. O sea, pasaron de la disrupción a estar integrados en el circuito productivo para-estatal. Esto se consiguió sin enfrentamiento, sin violencia, a través de negociaciones y acuerdos firmados. Al asegurar la continuidad de la cooperativa, esos acuerdos recondujeron la protesta hacia actividades útiles a las instituciones.

Por otro lado, la actividad política y social de las cooperativas y otros emprendimientos similares es hoy muy similar a la que realizan los sindicatos. En muchos casos se han integrado en organizaciones donde participan sindicatos estatales junto a organizaciones de desocupados, cooperativas, grupos de infancia, de artesanos y ONGs. Eso les permite a infinidad de emprendimientos contar con un paraguas organizativo para defender los derechos conquistados cuando se modifica la relación de fuerzas (cambios en los gobiernos locales, por ejemplo). Los vínculos con sindicatos y centrales sindicales son parte de ese viraje organizativo de tantas organizaciones de base y, a su vez, potencian esos cambios que redundan en la especialización de una parte de sus integrantes en las artes de la administración.

Por último, se abordan una serie de aspectos de las luchas de clases. De todas ellas la más difícil quizás es cómo nos organizamos.

Uno de los grandes pensadores de nuestro tiempo, Pablo González Casanova, plantea algunos de estos dilemas en su artículo “El capitalismo organizado: entre el orden y el caos”. Actuar en un período en que todo cambia, cuando las organizaciones que nos dominan se modifican y asumen nuestros discursos, nuestras prácticas y nuestros modos de relacionarnos, requiere algo así como desaprender lo aprendido y empezar de cero. Sí, de cero, pero sin olvidar nada de lo que hicimos.

Como sucedió en todo el mundo, fue a través del fortalecimiento de las instancias unitarias como los obreros fueron unificando sus fuerzas en la década de 1960, naturalmente dispersas. En momentos en los que arreciaban las dificultades económicas, cuando ya no resultaba sencillo obtener triunfos, avanzaba la desocupación y el Estado tomaba claro partido por los patrones los sindicalistas optaron por crear organizaciones amplias, abarcativas y

sólidas, o sea, cada vez más centralizadas y unificadas. Consideraron que era la única forma de encarar las “batallas” que les esperaban y que los iban a enfrentar con las organizadas huestes patronales y estatales. Se impone una concepción que pone en el centro “la organización”, considerada como “la herramienta” adecuada y decisiva para obtener los triunfos que necesitan los trabajadores. La centralidad que adquiere la cuestión de la organización estaba ausente o jugaba un papel secundario en períodos anteriores: los obreros, desde el período del sindicalismo de oficios, habían dado importancia a la existencia de una organización, pero no la pusieron en el centro de sus preocupaciones y, sobre todo, no aspiraban a que esas organizaciones fueran centralizadas y unificadas. ¿El triunfo de esta concepción fue un reflejo en los medios obreros del fortalecimiento de la principal organización de la sociedad, el Estado, y de la introducción de la “organización científica del trabajo” en las fábricas? ¿Fue una respuesta simétrica y, por lo tanto, en el mismo terreno del capital y el estado? ¿O fue, por el contrario, la forma que encontraron los obreros de construir un poder autónomo para enfrentar a sus enemigos?

Hoy sabemos que la forma sindicato, así como la forma partido, son sistemas simples incapaces de salir airosos cuando se enfrentan con un sistema complejo como el capitalismo, capaz de funcionar a la vez en red y con mandos centrales y unificados. Aunque ambos sistemas parezcan contradictorios, pueden coexistir, y coexisten, porque son capaces de “absorber choques” y de enfrentar los más diversos problemas a través de multitud de mediaciones. El capitalismo, nos dice don Pablo, no es un sistema único sino varios sistemas auto-regulados y contradictorios. Aceptar que los sistemas de redes autónomos, relacionados con subsistemas de mandos centrales y centros coordinadores serán decisivos en la transición al mundo nuevo, supone ir más allá de lo que creíamos quienes apostamos a las redes y, en su momento, rechazamos los mandos centralizados. Al parecer, la política emancipatoria deberá complementar horizontalidad y verticalidad, o, por decirlo en conceptos orientales y andinos, lo masculino y lo femenino dejarán de ser sólo opuestos, del mismo modo que organización y caos son parte de un sistema que los contiene a ambos.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los comunes sociales: reconciliando la protección social con la renta básica universal.

Francine Mestrum

Global Social Justice

Los comunes sociales: reconciliando la protección social con la renta básica universal

The social commons: reconciling social protection and the universal basic income

Francine Mestrum

mestrum@skynet.be

XIV Jornadas de Economía Crítica

Valladolid, 4-5 septiembre 2014

Abstract

Social protection is now being promoted by international organizations in order to further reduce poverty in developing countries whereas, in Northern countries, social protection is being dismantled. We are witnessing a paradigmatic change giving a new, neoliberal, meaning to social protection. Basic income is often proposed as an alternative, aimed at giving all individuals, unconditionally, an income that allows them to live in dignity. However, can citizenship be compatible with unconditional social benefits?

In this contribution, I analyze both proposals and I search for ways to combine them. This implies we re-think social protection, for the North as well as for the South, away from neoliberalism. Framed in terms of 'social commons', social protection could become a tool for systemic change, based on rights and inspired by the philosophy of 'buen vivir'.

Key words: *social protection, basic income, neoliberalism, social commons, development*

Resumen

La protección social está siendo promovida por organizaciones internacionales con el fin de reducir la pobreza en los países en desarrollo, mientras que, en los países del Norte, la protección social está siendo desmantelada. Estamos siendo testigos de un cambio paradigmático que da un nuevo significado neoliberal a la protección social. La renta básica se propone a menudo como una alternativa, destinada a dar a todos los individuos, sin condiciones, un ingreso que les permita vivir con dignidad. Sin embargo, ¿pueden ser compatibles con la ciudadanía los beneficios sociales incondicionales?

En esta contribución analizo ambas propuestas y busco diferentes formas de combinarlas. Esto implica repensar la protección social, para el Norte como para el Sur, lejos del neoliberalismo. Enmarcado en términos de "comunes sociales", la protección social podría convertirse en una herramienta para el cambio sistémico, basada en los derechos e inspirada en la filosofía del 'buen vivir'.

Palabras claves: protección social, renta básica, neoliberalismo, comunes sociales, desarrollo

1. *Neoliberal social protection*

Western Europe is the cradle of welfare states. Although all systems are different and less or better developed from one country to another (Esping-Andersen 1990), they also have common characteristics: citizenship, protection from markets, de-commoditized social services, and organic solidarity, that is solidarity beyond local communities and families. Due to the introduction of neoliberal thinking and especially since the economic and financial crisis of 2008 – leading to austerity policies -, these welfare states have been changing rapidly.

What is happening to-day in Western Europe has been happening already since the 1980s in Latin America and other third-world countries. Due to the debt crisis and the subsequent 'structural adjustment programs' of World Bank and IMF (International Monetary Fund), the welfare states existing in most countries of South America and Mexico have been seriously transformed. The – more limited – social protection systems in Africa also underwent changes, as did the – differently organized – social protection of some Asian countries.

In order to better understand what has happened and why, we need to examine the social thinking of international organizations. Welfare states may be nationally organized and respond to national political, economic and social circumstances, they also are and have always been in conformity with international thinking. In the last quarter of the 19th century, major elements of what would become social security – such as insurance against labor accidents, sickness and unemployment insurance – were being discussed at the international level.(Rodgers et al. 2009; Müller and Van Daele 2012) In 2014 it is also important to remember that the ILO (International Labour Organization) was part of the Versailles Peace Treaty, ending the First World War (1914-1918).The turn of the century also was a period of globalization and, just like to-day, liberalism had failed. Politicians started to understand that social justice was not a direct and inherent consequence of liberal democracy. The conclusion then was that peace is not possible without social justice. Economic competitiveness could not be achieved at the cost of workers. Fair competition, it was said, needed similar, converging and fair labor conditions in all countries. The ILO immediately started to work at international conventions on different social topics.

1.1. From social development to poverty reduction

Welfare states were not meant to be limited to European countries. Well developed Latin American countries like Mexico, Argentina, Chile or Brazil also developed their social protection systems according to the same principles.(Mesa Lago 1985). After the independence of African countries the UN (United Nations) started to promote social policies. In 1969 the General Assembly adopted a resolution on 'Social Progress and Development' (1969) containing all the ingredients of European welfare states. The decade of the 1970s started as a 'decade of social development' though this came soon to an end with the start of the monetary and oil crisis. The consequences of this crisis led to the over-indebtedness of many countries in the third-world and to

neoliberal ‘Washington Consensus’ policies. As we have learnt in the past decades, these neoliberal policies do not only concern the economy, but imply most of all political reforms with a changed role of the State. Consequences on social policies then are at the core of this transformation.

In 1990 the World Bank put ‘poverty’ on the international agenda and started to develop its theory on poverty, the poor and poverty reduction policies. Ten years after the start of ‘structural adjustment’ and its dramatic social consequences, this new policy was easily accepted by most partners of development policies. By the end of the century, World Bank and IMF adopted new mechanisms for debt and poverty reduction and introduced the ‘Poverty Reduction Strategy Papers’. At the level of the United Nations, a Millennium Declaration was adopted by its General Assembly in 2000 from which a limited number of social indicators were chosen and framed as ‘Millennium Development Goals’ (MDG). These two different strategies were introduced in all developing countries. The official UN aim was to halve extreme poverty between 1990 and 2015.

Analyzing this emerging poverty discourse makes clear that the real objective was to reform the State, in the context of the economic dimensions of the Washington Consensus.(Mestrum 2002) The World Bank is very clear about it. The core social mission of States is to help the extremely poor people, preferably with ‘sound’ macro-economic policies, fiscal balance, open trade and as few as possible protective measures. States should do the necessary to make health care and education accessible to poor people. ‘*Market-inhibiting policies’* were said not to be in favor of the poor but were actually harming them.(1993: 34) Minimum wages and subsidies were to be banned. Social insurances can exist but can be provided by markets.(1997) UNDP (United Nations Development Program) implicitly agreed with this analysis. ‘*The chronically deprived and dispossessed must be brought up to a threshold of human development to enter the mainstream of economic growth. But then it is time for governments to step aside … if human development is the outer shell, freedom is its priceless pearl’* (1990: 83-84) ‘*It was a diagnostic error to think of poverty in terms of social protection and social expenditures’.* (2000: 8, 42) Poverty is defined as a ‘multidimensional’ problem and the income dimension is largely ignored. In its second World Development Report of 2000/2001 (2001) on poverty, it becomes a matter of vulnerability, lack of voice and empowerment. To-day, the World Bank links poverty to risk-aversion.(2013) The poverty reduction policies were completely compatible with the Washington consensus and did not in any way modify them. They were never meant to improve the social protection systems but were an alternative to them. In that sense, they were contrary to the idea of social modernization as an integral part of national development.

To-day, at one year from the end date for the MDGs, we have to conclude that the poverty reduction strategies have failed. Certainly, extreme poverty has been halved at the global level, but this is only thanks to China and India. In Africa, the number of extremely poor people has doubled from 1981 to 2010. In Latin America, poverty has been reduced, but due to social policies and monetary transfers that were not allowed by Washington Consensus policies.

This explains that as from 2005, several UN organizations started to promote alternative approaches. In his report to the follow-up conference to the Millennium Summit the UN Secretary General states: '*[The MDGs] clearly do not in themselves represent a complete development agenda. They do not directly encompass some of the broader issues covered by the conferences of the 1990s …*(2005: § 30) Several reports were published criticizing poverty policies and starting to promote a transformative and universal social protection. '*… the narrow preoccupation with poverty may actually work against the broad and long term efforts that are required to eradicate poverty*'. (UNRISD 2010: 16)

1.2. Social protection

The World Bank published its first theoretical framework for social protection in 2000.(Holzmann & Jørgensen 2000) It is a scheme for 'risk management' equating economic risks with epidemics and natural catastrophes, all 'acts of God' that just happen and that cannot be avoided. Therefore, people, families and communities have to be made 'resilient' so as to bounce back quickly whenever such a risk occurs.(Mestrum 2003) In 2012 the World Bank published a follow-up document (2012), adding labor to its strategy and insisting it wants '*to strike the right balance between protection and competitiveness'*. It makes clear the World Bank does not think of a universal social protection. '*Resilience for the vulnerable, equity for the poor, opportunities for all'*.(2012: 1) At its annual meeting of 2013, it proposed in fact a new strategy: it wants to eradicate extreme poverty (reducing to it 3 %) and fight inequality by rising the incomes of the bottom 40 %.(IMF/WB 2013) Social protection is not mentioned in the texts anymore.

The ILO adopted in 2012 a recommendation on 'social protection floors' (SPF) (2012) emphasizing that social security is a human right. Social security also is '*an important tool to prevent and reduce poverty, inequality, social exclusion and social insecurity, to promote equal opportunity and gender and racial equality, and to support the transition from informal to formal employment*'. (2012: visa 4)

Only then are the economic objectives mentioned: '*an investment in people that empowers them to adjust to changes in the economy and in the labor market, and that social security systems act as automatic social and economic stabilizers, help stimulate aggregate demand in times of crisis and help support a transition to a more sustainable economy'.*(2012: visa 5)

Implementation of the recommendation is an overall and primary responsibility of the State (2012: § 3). SPFs have to be seen as '*a fundamental element of … national social security systems'* and have to be implemented '*within strategies for the extension of social security that progressively ensure higher levels of social security to as many people as possible'.*(2012: § 1)

As for the *scope,* the ILO wants to give guidance to member states to establish, maintain and implement SPFs within strategies for the extension of social security. '*Universality of protection*' is mentioned as the first principle to be applied. (2012: § 1)

The ILO recommendation mentions explicitly the types of benefits or guarantees which should be provided under national SPFs: '*a nationally defined set of goods and services, constituting essential health care, including maternity care …, basic income security for children …, for persons in active age who are unable to earn sufficient income, in particular in cases of sickness, unemployment, maternity and disability, and for older persons.*(2012: § 5, 9)

As for the *coverage*, the recommendation is not very clear, or should we say is ambiguous. Social protection has to be universal, but it is mainly for those '*in need'.*(2012: § 4) We are told that guarantees are universal, though benefits will only go to selected groups, which necessarily implies targeting. It means the ILO claims the universality of the objective and therefore links the SPF to its older social security strategy. In the preparatory documents it states that the universal approach is pertinent, though limited in means. It also states there is but a limited ability to make the right to social security a reality for everyone. (2012b: 15, 18) It therefore speaks of a horizontal dimension (SPF) and a vertical dimension (linking up to its Social Security Convention of 1952).

As for the *funding,* the recommendation refers to a variety of different methods, which may include '*effective enforcement of tax and contribution obligations, reprioritizing expenditure, or a broader and sufficiently progressive revenue base*'.(2012: § 11) In an earlier document on social security, it had given indications on what social pensions in Asia and Africa might cost (1 to 1,5 % of GDP), child benefits (2,5 to 3,5 % of GDP), and health care (1,5 to 3 % of GDP).(2008)

The 'social protection floors' of the ILO are clearly the best proposal on social protection now being on offer in the framework of international organizations. But this being said, they are not reassuring as to universalism, social development and the necessary breakaway from neoliberalism. If ILO's SPF can be implemented as the recommendation suggests, it would certainly be a major advantage and progress for millions of people. The question is however, whether this is possible and whether it is enough?

Serious doubts and questions remain. The first one is a risk of terminological confusion. The SPF does not go beyond poverty reduction and is not a 'universal social protection'. As the ILO points out itself, the terms social protection and social security are not used in consistent ways, their meaning differing widely across countries and international organizations, and across time.(2010) In the case of SPF, it looks as if it is a rights-based social assistance program with the potential of being extended, in the long term, to a universal social protection system.

Secondly, several documents point to the fact that the distinction between the formal and the informal sector is in fact outdated. This makes it indeed necessary to introduce non-contributive social protection/assistance mechanisms in order to arrive at real universal coverage. It is positive to see the ILO wants to enhance formal employment and refers to its decent work framework. (2012: § 10) But non-contributive protection systems should be no excuse to further weaken the contributive systems with their implicit role for social partners. In this context, the link with the universal social security

objective in order to preserve this collective agenda with its organic solidarity is extremely important.

Finally, however positively the plans for SPFs can be assessed, what the documents do not tell us should not be ignored. They do not speak of a redistribution of incomes. They do not speak of a 'transformative' agenda in the way some UN organizations do, meaning that development has to put an end to dual societies and has to lead to substantial societal change. There is no proposal to change the economic paradigm, away from productivism and an exclusively growth-oriented economy and taking into account the ecological constraints. If the SPF is limited to its minimal requirements, it will be compatible with Washington Consensus policies. And that means the impoverishment processes will not be stopped.

1.3. European social policies

For changes in the European discourse on social policies, we have to look at the changing focus in documents of the European Commission. Whereas the Executive body had been asking for more social competences since its inception end of the 1950s – the Treaty of Rome defines social security as a national competence – from the end of the 1980s it started to look at the financing of social protection and its compatibility with the emerging internal market.

With the Treaty of Maastricht in 1992 convergence criteria for the introduction of the single currency were imposed and obliged Member States to abide strict fiscal rules (as well as price stability and rules on public debt). The calls for 'social convergence' or an 'economic security council' were lost. Nevertheless, in 1992 two important recommendations (EEC 1992) were adopted in the Council, one on the convergence of the objectives of social policies, the other on common criteria for social assistance in social protection systems. The objective of social protection, according to these documents, is guaranteeing a minimum income, access to health care, social-economic integration and assistance in case of unemployment. The Council asked governments to recognize this basic right of everyone and to provide the necessary resources for social assistance in order to make it possible that all have a life in dignity.

In 1989 a modest 'social Charter' of the European Community was adopted, without Thatcher's United Kingdom.(EEC 1989) A 'Charter of Fundamental Rights' was agreed on in 2000 but is extremely modest in its ambitions on social rights.(2000) It does not give the EU new competences and it cannot influence national legislation. In the difficult discussions on the Constitutional Treaty – which later became the Treaty of Lisbon – social guarantees were rejected but in the end a horizontal clause was inserted: '*In defining and implementing its policies and activities, the Union shall take into account requirements linked to the promotion of a high level of employment, the guarantee of adequate social protection, the fight against social exclusion, and a high level of education, training and protection of human health'*.(2009: art. 9) During the years of austerity policies, it was largely forgotten…

An important policy document for the new orientation in social policies is the 'Lisbon Process' of 2000, stating that the EU wants to become 'the most competitive knowledge economy' in the world.(European Council 2000) Here, there is no talk of 'unemployment' anymore, but of the 'employment rate'. It concerns the 'employability' of people, that is, their potential to effectively find a job on the labor market, and on the liberalization of public services. Even if the EU has no competences for fighting poverty 'drastic interventions' are recommended and entrusted to the Member States. There is no budget and the method is an 'open coordination' which has utterly failed. Afterwards, a 'social agenda' mentioning the 'modernization of social protection' was adopted, the Commission made proposals for 'flexicurity' and the modernization of labor law.(European Commission 2000, 2006, 2007)

Some legislation however did make it, though with extremely heavy difficulties, such as the directive on the liberalization of services (the so-called Bolkestein directive), and on the posting of workers. Neoliberal visions won from social-democratic corrections. In a couple of famous Court judgments (Court of Justice 2005, 2006) economic freedoms are considered more important than social rights.

1.3.1. Economic governance

The economic and financial crisis that threatened the euro is at the origin of new legislation geared towards 'economic governance', and, indirectly, of social policies that limit the room for manoeuvre of governments.

The most important policy document of the 21st century is the so-called 'EU-2020' strategy, replacing the Lisbon process (European Council 2010). At the level of social policies, the document speaks of a 'poverty-target' of twenty million poor people less in 2020 than in 2010. However, as the European anti-poverty network states, the national reform programs do not really integrate this target. (EAPN 2013)

The 'European semester' consists of a number of procedures that oblige Member States to have balanced budgets. Contrary to the 'Stability Pact' which was adopted after the introduction of the euro, the institutions have now planned for sanctions when the rules are not respected. In a 'sixpack', a 'twopack' and a proper 'fiscal pact', detailed rules have been written down for Member States to respect.(European Commission 2013c)

In February 2013, the European Commission published a proposal for 'social investment' (2013), aimed at developing people's 'human capital' so that they can engage in the labor market. The basic idea is that remedial action should be replaced by preventing social hazards. In the academic literature (Morel et al. 2012) it was emphasized that these social investments have to be accompanied by strong social protection, and that they certainly cannot be conceived of as an austerity measure.

The European Commission seems to have ignored this question and proposes instead complementary 'social innovation'. This is based on the fact that there are many things citizens can take care of themselves, without having to call on the government. There are many good examples in most cities of car-sharing,

recycling initiatives, community housing, etc. These are initiatives that perfectly fit with local democratic renewal. But how this could help to make social protection less expensive is not clear at all. Social innovation opens the door to ‘social business’ and other ‘private’ initiatives, such as the multinationals of ‘care’.

At their European Council meeting of June and October 2013, the heads of government adopted two more social measures. Firstly, they adopted a ‘youth guarantee’ which means that young people till 25 years of age, should be offered, four months after they have left school or became unemployed, a qualitative job, an apprenticeship or internship.

Secondly, the ‘social dimension’ of the European Union has been strengthened. This means that certain standards concerning social expenditures will be integrated into the monitoring mechanisms on national budgets. These standards are not binding. In the framework of the ‘national recommendations’ the European Commission now makes, Belgium has already received many ‘social recommendations’, more particularly in order to adapt its indexation mechanism and the wage setting arrangements, to limit early retirement, to improve the transition from school to labor market, etc. It has to be noted that at least 40 % of all recommendations concern social policies.(ETUI 2013)

1.4. A changing paradigm

Nationally, at the European level and globally, there are common characteristics to these new approaches of social protection which are far away from the old idea of welfare states.

This concerns in the first place the objective of social protection. Globally and at the European level what is emphasized is the economic role of social protection. The objective remains economic growth and growth needs more people – the last resource that is not in danger of being depleted. All adult, healthy people, men and women, have to engage in the labor market. Social protection can help to achieve this and is totally at the service of growth and the market.

Secondly, the concept of ‘risk’ in the emerging industrial society of the 19th century has changed again. Collective risks are now again individual risks. Those who do not live a healthy life have no right to protection. Cardio-vascular accidents and suicide are not collective consequences of the rat race, but individual consequences of individual behavior. Those who are poor or unemployed bear the consequences of the choices they have made.

What directly follows from this is the abandonment of universal rights. There are now targets, deserving poor and non deserving poor, a secular mechanism. The deserving poor can receive help, the non deserving will be punished. Repression of small crime is a direct consequence. Poverty is not a social problem, but a problem of individuals who have to be re-directed towards appropriate behavior. Deserving poor are ‘employable’ and can be ‘activated’, as long as they are prepared to take risks. The others will depend on charity.

Fourthly, general social protection is slowly disappearing and is replaced by conditional poverty policies. The money has to go to those who really need it. Poor people, it is said, have to develop their 'resilience' so as to bounce back rapidly when a 'shock' happens. In the European Union as well, this shift from social protection to poverty reduction has been noted. (Vanhercke 2011) No one dares yet to speak against social protection, but social insurance is being privatized and one tries to delink social protection from labor. Those who earn enough can buy an insurance on the market, answering to the specific needs of the individual or of the family, without solidarity. According to this philosophy, this is not a State mission and employers should not have to pay for it.

According to this logic, it is not problematic at all to liberalize and finally privatize public services. This creates new markets and the new vision on social protection allows for even more markets to be created, such as for education, health care, all types of insurances, etc. This 'free' trade in services plays a very important role, as is made clear in the current debates on the recently proposed 'Transatlantic Investment and Trade Partnership' between the US and the EU.

Finally, people are supposed to become more self-reliant. They can '*take their life into their own hands'*, they do not have to depend on government, they can decide for themselves on how to organize their lives and on how to protect themselves. Here the ambiguity of the discourse concerns more particularly women. Women, and most of all female heads of households, are always presented as being problematic. It is certainly correct that it will be more difficult for a single mother to earn sufficient income for her family than for core families with two wage earners. But it is also clear that they are blamed most of all for their limited availability for the labor market and for the market of volunteering. The 'social innovation' that many governments want to promote has less to do with car-sharing and recycling, than with child care, care for the elderly and disabled people. Women are the first candidates for this kind of 'participation' in social tasks that the public authorities do not want to pay for anymore. It is once again the non paid work of women that is needed to re-organize and re-produce the economic system.

2. *An alternative: the Universal Basic Income (UBI)*

How to react to this spiral of declining social policies?

The world has changed. We do not live in the societies of the end of the 19th century anymore, when workers had to fight for minimal rights. We do not live in the societies of the 1950s any longer, with hope for endless growth and protected national economies. Corporations, capital and people are mobile and migrants are trying all over the world to find better perspectives for themselves and their children.

The Member States of the European Union are still on number one in terms of social expenditures, but the social budgets are declining and social protection '*cannot play its stabilizing role anymore'*.(European Commission 2013b)

Something will have to change. The trade unions in the countries of the European Union are on the defensive and from this position there is little more they can do than defend a status quo. The European institutions and the majority of right wing and conservative parties want to impose even more austerity and fiscal constraint. We seem to urgently need a new conceptual framework for social protection.

One of the proposals making headway these past years has been the introduction of a UBI.

In order to avoid all risks of misunderstanding, it is necessary to see what exactly a 'basic income' means and where and how it differs from other proposals. In the 'citizens' initiative' which was introduced at the European level, the universal basic income (UBI) is defined as follows: '*a guaranteed income, given to all in addition to any other income they might receive. By advancing equality and economic participation while enabling simpler welfare systems, the BI leads to a fairer and more efficient society*'. The UBI is unconditional, universal, individual, high enough to ensure an existence in dignity and participation in society.(ECI 2013)

The UBI replaces certain parts of the current social security and social assistance systems.

This UBI is not the same as the '*guaranteed minimum income*' (MI). The MI is a proposal made in a recommendation of the European Council of Ministers in 1992. (EEC 1992) It aimed to give everyone sufficient resources so as to maintain human dignity. It came about in the framework of a discussion on the convergence of social protection systems. It is referred to in different EU-documents till some years ago but it was never implemented, in spite of efforts to draft a framework directive. The MI could be given to all people who fall below a given income floor.

The third concept to take into account is the *minimum wage*. Some countries have legally binding minimum wages, whereas others work with wages defined in a process of collective bargaining. Some European countries have no minimum wage at all. This issue is now also on the agenda with a demand to avoid social dumping in the European Union and to define a legal minimum wage throughout the EU.

This minimum wage is part of labor law and is paid for waged labor. The MI is a kind of social assistance for people who are not participating in the labor market and are not able to provide for their livelihood. The UBI is an amount paid to all citizens, rich and poor, irrespective of their income and/or labor. This is why it is also called 'citizens' income'.

2.1. The advantages

The proposal to give all citizens, irrespective of their status, income or job a certain amount of money is rather old. It is based on the idea that all have a right to an 'adequate standard of living' as is stated in the International Pact for Economic, Social and Cultural Rights, and the fact that States have to guarantee it.

In Belgium, the idea was promoted by the philosopher Philippe Van Parijs (1991) in order to promote social justice, given the fact that 'equality of opportunity' cannot really be achieved. Today, the idea is promoted by the political party Vivant and some greens. More recently, the idea was strongly promoted by Guy Standing in his book on the precariat. (2011).

There are convincing arguments to defend a system of UBI.

The first one relates to citizenship, this is the idea that all human beings are equal and have equal rights. It is unacceptable to make distinctions in function of job or status. All citizens of a national community should in the same way be able to share in nationally produced wealth. In this way, the UBI creates a kind of real freedom instead of the formal freedom of an abstract citizenship.

This is directly linked to the idea of universalism. Our systems of social security are, in theory, also universal but they are far from it in practice. By treating everyone in the same way and giving equal rights, one can work towards an effective social integration. Targeted and selective allowances should not exist. This will make an end to stigmatization, the frequent manifestations of clientelism, the biased assessments and the high administrative costs linked to the management of granting targeted benefits and detecting possible fraud.

The UBI is unconditional, which means that huge targeting and management costs can indeed be avoided. The amount can differ in function of age – children and youth on the one hand, aged people on the other hand will receive lower or higher amounts. This is the only criterion to be taken into account.

In the proposals coming from leftwing groups it is pointed out that a UBI gives people the freedom to choose whether they want to be active on the labor market or not. Those who prefer to dedicate their time to artistic activities or to social and/or political work, can do so. Those who want to do nothing, are free as well. No one is obliged to go and look for a job, which can only have an emancipating and liberating impact. At a moment when there are insufficient jobs and full employment seems to be a lost utopia, the pressure that is now put on people will disappear.

The UBI also makes an end to the precariat, people who today have no rights and therefore no interest in defending the rights of social security. Migrants and refugees can now participate in the labor market precisely because they do not respect the social rules and can offer their labor force at a much lower price. By seriously diminishing labor costs above the net paid wages, the UBI can make an end to the 'black' or 'informal' labor market which is based on competition.

With a UBI system, people would be free to participate or not in the labor market. Labor would become much cheaper, not only because non wage labor costs would disappear but also because employers will not be willing to continue to pay the same net wage above the UBI. A labor income certainly would help to raise the living standards above the UBI and workers will be able to exert more pressure on employers since they are not obliged to stay on the labor market. The currently badly paid jobs, for difficult or 'dirty' work could become well-paid jobs, since otherwise no one would be willing to take them.

Employers would thus be stimulated to offer attractive labor conditions so as to attract sufficient workers.

Contrary to our social security systems the UBI cannot be made responsible for the high labor costs or for distorting labor markets. UBI is indeed a distribution of incomes but outside the market for labor and goods. Income is de-linked from labor. UBI is not a simple distribution from rich to poor, but a redistribution of nationally produced wealth to all members of society.

Finally, the UBI is an effective tool to eradicate poverty, at least if the amount is high enough. The UBI gives freedom to the poor who are now constantly harassed in order to receive their conditional benefits and have to give evidence of their willingness to work and to justify their behavior and their expenses.

The UBI could advance a real systemic, progressive and ecological change. It could mean the end of capitalist labor relations by giving workers their freedom. Workers would indeed no longer be obliged to sell their labor force in order to survive. Labor relations can be based on free contracts that can end as soon as labor becomes redundant or labor conditions become unsatisfactory. UBI is not only an alternative for the existing social protection, but implies important societal changes.

2.2. Questions, doubts, pitfalls …

UBI is often presented as being ‘neutral’, a proposal that goes beyond the opposition between the right and the left. This is clearly wrong since there is a very strong ideological opposition concerning this topic. UBI can be promoted by the left, as it can be promoted by the right, but with a different content and philosophy. It is no coincidence that in Belgium, the most important party supporting the UBI is the liberal Vivant. At the left, it is mainly libertarians and greens who support it.

For liberals, the arguments are obvious: a radical reduction of labor costs, a dismantlement of social protection and of their responsibility for it, and a weakening of trade unions.

This liberal background is also present already in the idea of a negative income tax: if your income drops below a certain threshold, government will pay a compensation. This is not the same philosophy as the UBI, but it is good to never forget that even in a neoliberal context, there is room for a minimum income, whereas minimum wages are refused because they are said to distort the labor market.(Hayek 1976, Friedman 1962)

Leftwing libertarians and greens interpret the UBI as a kind of new paradigm, a tool for building a new society, without any obligation to work and with a real emancipatory potential.

Both ways of thinking are problematic.

A UBI gives everyone the right to work or to not work. It constitutes a right to laziness. We may assume that most people do want to give meaning to their life and spend their time in a useful and agreeable way, doing some kind of socially useful work. But some people may want to avoid any activity, or just keep busy

with themselves. Is this acceptable? Some social and productive work is absolutely necessary and will always have to be done. Should not every member of society do some part of these tasks? Should this work not be distributed fairly or is it acceptable that some people totally withdraw from any responsibility?

The UBI exempts the State from doing anything for people above and next to the UBI. Even if today's social protection systems are not meant to fight inequality, they do rise peoples' incomes and limit inequality. The best tool in the fight against inequality is a fair tax system and this can be maintained and even improved when a UBI system is introduced. Taxes could be used to limit the highest incomes and thus provide money for a BI. But the responsibility of the State stops when the minimum floor of UBI is reached. Social progress through higher incomes stops to be a task of governments and income inequalities can rise. Allowances above the UBI become impossible because all resources will be needed to pay for the UBI.

Questions can also be put concerning the feasibility and the desirability of unconditionality. The freedom given to people is very important, but what if the UBI is used for gambling or drinking? What if people become homeless? Is the State responsible for people who fall off the wayside of minimal protection? And if so, how are governments to justify this help to those who behave 'correctly'? If not, is it possible to let people just die from hunger?

Can conditionality not also be seen as reciprocity? It would mean that people have to behave correctly if they do not want their UBI be withdrawn, whereas public authorities are committed to provide people with good quality social services. Or a decent labor market policy. Benefits rarely are totally unconditional because citizenship is based on a relationship between citizens and the State. It is an implicit agreement on rights and duties for all. A UBI is a cash transfer coming from nationally produced wealth. Is it possible for some to totally withdraw from any political or social commitment and still claim part of this wealth?

By eliminating non wage labor costs, labor will become far more cheaper for employers. The advantage for them is much more important than for workers who still will have to fight for decent labor conditions. In whatever way the UBI is being financed, it will always be some kind of tax to be paid by everyone. And that means that labor costs which are now paid by workers and employers as part of the wage cost, will have to be paid by the whole of society, possibly through a higher VAT rate. It thus comes down to a shift from labor costs to costs for society. One could react by stating that the price of labor and of capital are being passed on in the prices of products, and that is correct. But the price of products is determined on a competitive market and is very relative, if not arbitrary. It always is more interesting to raise social contributions at the level of wages.

It is obvious that trade unions are not very keen on such a system of UBI. It will become much more difficult to negotiate good labor conditions, certainly when the UBI is not high enough to live on. Their only possible threat is withdrawal from the labor market. If workers do not only want to survive, but also want a

house, a car or a holiday abroad, it will become difficult to put pressure on employers.

It is clear that trade unions will lose much of their power. A basic income is paid by public authorities out of tax money. If there are fiscal problems, it will be easy to diminish the UBI. Social security, on the contrary, is often jointly managed by employers and workers and cannot suffer from arbitrary decisions. In a UBI system, the freedom workers have is a freedom to not work. This is very relative and is only valid when one is satisfied with a life in relative poverty. Chances are real that wages above the UBI will remain very limited. An unconditional income outside of the labor market cannot influence that labor market. Contrary to the thesis that capitalism is being eroded, it is possible that one ends up with a capitalism without a labor market and that employers pass on as many costs as possible to the whole of society. Trade unions will become redundant, as Roland Duchatelet, the founder of Vivant, admitted in an interview with a Belgian newspaper.(2014) In his 'business model', trade unions could become 'coaches'.

2.3. How much? How to finance?

In Vivant Europe's proposal (2010) the idea is to have a UBI amounting to 50 % of the guaranteed minimum wage. Children up to 18 years old would receive 25 % of this amount, young people between 18 and 25 years old would receive 75 %, whereas aged people above 65 years would receive 150%.

For Belgium this would mean 700 Euro per month and the system would cost around 24 % of GDP (Gross Domestic Product). This is more or less the share now taken by social expenditures. Roland Duchatelet also mentions an amount of more or less 700 Euro.(2014)

Pensions, unemployment benefits, family allowances and costs for sabbaticals would disappear. According to Vivant, huge savings are possible on defense, police and cultural policies (because non wage labor costs disappear). The costs for health care would be halved because doctors would not have to pay social security costs.

The UBI is mainly financed through the savings on the current social expenditures and a substantial rise of VAT (Value Added Tax). The idea is that net wages would remain unchanged.

Apart from the clearly liberal ideology behind Vivant's proposal – speaking about 'taxes' on labor instead of social contributions as being part of wages and of a 'society of welfare recipients', this proposal gives rise to serious doubts.

This contribution cannot analyze the detailed amounts, but a first look at the proposals does raise questions about their feasibility and adequacy. It is very improbable that net wages would remain unchanged. It would mean that workers would really gain with these proposals and pensioners would seriously loose. Net wages may remain unchanged indeed, if workers only pay the difference between the UBI and the former net wage.

A decent life, in Belgium, is not possible with 700 Euro per month. Those who work can raise their income. And those who earn enough can buy a private insurance against illness, unemployment and old age, without any solidarity. But is it possible to chose not to work if it means you have to live with 700 Euro a month? Is it possible for an aged person to live with 1050 Euro a month, let alone to enjoy your old age?

Many of the arguments in favor of the UBI disappear rapidly when translated into concrete amounts. In the European citizens' initiative it is stated one wants to shift from a 'compensatory' system towards an 'emancipatory' system, but 700 Euro a month can hardly be said to be sufficient to achieve this. Even 1000 Euro a month is hardly emancipatory.

The amounts for other countries are not any better. In Bulgaria the UBI would only cost 5,45 % of GDP but the amount would not rise above 37 Euro per month.

The current proposals for Germany, Spain and Finland all mention amounts around this same floor as in Belgium. (Perkkiö 2013) No one proposes an amount up to the poverty line (for Belgium: 1000 Euro per month). Apparently this is too optimistic and this means the UBI would not be sufficient to really eradicate poverty.

It just means that the UBI would not be enough to have a decent life, and mini-jobs will have to be added, flexible jobs that employers will be happy to provide on a temporary basis. In other words, the UBI could become a subsidy for employers.

Philippe Van Parijs, who plays a very important role in the promotion of a UBI, now proposes a European 'dividend' of 200 Euro a month for every citizen of the EU.(2014) Apart from this sad choice of economic terminology, the philosopher sees this UBI as a tool for giving the EU more legitimacy. However, people have economic and social rights. Why should they be satisfied with alms? And should this legitimacy not come from policies that promote and protect their rights?

3. Re-thinking social protection

However much one may want to introduce a universal system of basic income with individual rights, if a UBI implies that a substantial part of society would have to live with an amount beneath the poverty line, it is not convincing.

The advocates of a UBI have very good arguments, but the problems outweigh the advantages, and the funding is highly problematic.

The UBI could be an attractive proposal allowing for new thinking on social protection. However, this new thinking also accepts the economic reality and is not geared towards changing economic relationships. The UBI certainly should be further examined in order to see if other, more modulated versions could be more feasible.

At any rate, our social protection will have to be re-examined. Its fragmentation into many different sub-systems has to be countered. The way our welfare

states are currently dismantled is not acceptable. But trade unions are on the defensive and remain very silent whenever a progressive reform could be discussed. It means that our societies are now victims of neoliberal reforms. A partial decoupling of labor and income/social protection could be discussed. A passing on of all non wage labor costs to the whole of society should not.

A flexible labor market in favor of workers, lower and differently organized social contributions in order to avoid the delocalization of labor, territorialization of social rights, a better and simplified protection against unemployment, better pensions, different family allowances and a more efficient health care system focused on prevention, more redistribution and more solidarity. These points are perfectly possible but are insufficiently reflected on to-day.

Most current advocates of the UBI want to dismantle social protection and weaken the trade unions. We certainly may have reasons to criticize them, but they are the result of a century old social struggle and should not be abandoned. In order to eradicate poverty and to protect human rights, we do not need a UBI. There are other solutions possible, able to protect the poor and workers better.

3.1. The social commons

'Commons' refer to natural resources accessible to all members of society, such as air, water, mountains, land … Commons are thus shared by all and cannot/should not be privatized/commoditized. The concept of commons is also used for cultural goods, such as our cultural heritage, literature, music, knowledge, digital commons like software…

The 'social commons' refer to our shared and common needs and rights.

The idea of working on 'commons' has emerged with the resistance to neoliberalism and a desire to go beyond the state vs market dichotomy. It aims to change the economic and societal standards. It concerns a series of practices, struggles and institutions geared towards a non-capitalist future.

'Social commons' is a new concept based on existing human rights covenants though strongly focusing on the collective dimension, labor law, social services as well as environmental rights. It wants to conceptualize a social protection that speaks to young people, that includes the wealthy, and that is able to answer to the new challenges. It should allow to radically 're-think social protection', also going beyond the human rights approach.

'Social commons' is broader than 'public goods' or 'common goods' (non rivalry and non excludability) which remain commodities. They are more linked to the 'common good' as a political and philosophical concept which refers to the community of people and to its wellbeing.

The concept of 'social commons' is nothing more than a conceptual framework within which to re-think, broaden and strengthen social protection. It refers to that which is common to all people as members of society – at different territorial levels - and to our common life on this planet. It is inspired by the philosophy of 'buen vivir'.(León 2010)

The starting point is that all people, wherever they live, in whatever country or economic system, in whatever political regime, have the same needs: food, shelter, resources to live, clothing, health care, education,… and from these needs follows that all people need protection. We can speak of ‘commons’, precisely because all share the same needs, even if the answers to fulfilling these needs can be different.

Protection can be given in two fundamentally different ways: in a competition model, which will lead to protection from other people, taking the form of a police or military state; in a cooperation model which will lead to protection from markets, it will take the form of economic and social rights. ‘Social commons’, then, are based on our common needs leading to common rights. They confirm the basic equality of all people and contribute to our collective and individual welfare. This means social commons are universal, valid for all people, wherever they live. But speaking of social commons implies we consider ourselves as being a society, or a political community, at different levels, from local to regional to national to continental and global. We are all part of this community and the protection we organize will be valid for all within the relevant community.

This not only means all are beneficiaries, it also means all have to contribute. There will be a redistribution of resources, but there should be more than that. All have a responsibility in his/her political community by paying taxes or by doing socially useful and necessary work.

This does not mean the social commons ignore class conflict, conflicts between social groups are there and will not disappear, but the objective should not be to eliminate a class, it should be to put minority classes in the minority, respecting their rights. It is what Chantal Mouffe calls ‘agonistic’ instead of ‘antagonistic’ relationships.(Mouffe 2005) There are no enemies to eliminate but adversaries to fight with. In fact classes have become very diverse, most countries have middle classes even if in Marxist terms, these are not considered a class. Social commons address the rights of all classes and puts into place universal social policies.

Talking about universalism obviously brings us to universal human rights. Human rights should not be seen as natural nor as moral rights. They are the consequence of a political decision of humankind to give every human being a basic set of political, civil, economic, social and cultural rights. We should add to this the third generation of rights or solidarity rights, like the right to development, and environmental rights such as water, land, biodiversity and clean air.

A problem here is that human rights, with the exception of the third generation, have been worded as being individual rights. There are arguments to see economic and social rights as collective rights, but this is not generally accepted. Moreover, if neoliberalism has to be countered, protection is needed for society itself. I have treated this problem elsewhere (Mestrum 2013) and will limit myself here to stating that individuals emerge from society and that societies need protection, threatened as they are by an economic system that only recognizes individuals. In their important book on inequalities, Wilkinson and Picket (2009) also point to the disastrous social consequences of income

inequalities, a result which also points to the need for protecting societies. This is all the more so since they are more than contractual arrangements for satisfying material needs; in fact, they are constitutive of the individual and also serve immaterial needs. (Flahault 2011) This is why we need ‘commons’, as a collective arrangement for protecting societies while preserving individual freedom. The political nature of human rights is, therefore, very important because it allows us to go beyond, in order to reflect on commons without de-linking from human rights and to protect the society or community, or let us simply say the group of human beings at different levels. The challenge then is to combine the promotion of individual liberty, collective rights and the protection of the collective being. This is at the heart of the social commons project.

Social commons then, emphasize the collective dimension of social protection. They refer to that which is common to all people as members of society and to our common life on this planet.

Being a cooperative model aimed at universal coverage at whatever level it applies, social commons will have to be built bottom-up in a participative way in order to respond to the real needs of people and to commonly defined rights.

The difference between commons and rights is that commons emerge from collective and participatory action and they are evidence of our existence as a ‘political community’ or ‘society’, a ‘we’, at whatever level we want to work. Social commons are more than human rights in that they are based on them but also go beyond, sustaining our being in community, strengthening our co-existence.

Social commons want to tackle the inequalities on which the current globalization thrives. Corporations are benefiting from differences in taxes and social protection systems, promoting migration and distorting labor markets and societies. Social convergence should thus also be at the heart of a social commons agenda.

This social convergence is aimed at the global level, though it should be obvious that different people with different priorities and development levels in their countries will develop diverging protection systems. However, basic rights and standards should be defined for all. This implies that policies will necessarily have to be multi-level, following the different levels of decision-making.

In order to fulfill its role, social commons should broaden the current social protection systems, including a modified system of social security and social assistance, labor law, social services and environmental rights. In this way, bringing the aims of labor and climate movements within one single framework, it should also be possible to promote closer links between them. It should also help to overcome the extreme fragmentation of rights movements.

Social commons then require cooperation between movements in order to organize common struggles. While all movements will want to preserve their specific identities and topics, a search for common aims should help to build broad alliances.

Social commons will necessarily be transformative. Going beyond assistentialism, attacking the roots of poverty and inequality, they will require a change in the economic system and in the democratic functioning of society. Social commons cannot be subordinated to an economic system but will eventually contribute to its shaping. As a cooperative model, it will necessarily need to reconsider economic competition, nationally and internationally. It will allow to introduce economic practice into the protection system, such as autonomous labor organization, food sovereignty methods, access of land and social services… It can lead to promoting a social and solidary economy. Social commons also will require a more direct democracy as well as a national and international fairer tax system.

While society will have to play a more important role in shaping the social commons, the State will also remain a crucial partner, not the least in setting and monitoring standards and rules. States will always have to guarantee political, civil, economic and social rights. Also, States will not be the only public actor, local authorities will also play a role, as will regional and global authorities and civil society itself. The neoliberal State which has emerged in these past decades is not fit to play this role. We need a State and public authorities that take responsibility for the welfare of people and able to work in a broader framework of international organizations.

3.2. Between social protection and UBI

‘Social commons’ somewhere fit in between our traditional social protection and the proposal for a ‘basic income’. It has advantages over both of them.

Introducing a guaranteed minimum income, it avoids to pay allowances to people with higher incomes, which makes the system more affordable. Allowances, however, will have to be attributed in a non-stigmatizing way.

While requiring serious reforms of labor markets, social commons allow for maintaining a contributive protection system, based on insurances against labour accidents, unemployment and leading to pensions, whereas health care and family allowances, for instance, can pass to a non-contributive approach.

The reforms labor markets require, imply a drastic reduction of working hours, possibilities for sabbaticals, the formalization of all labor, overcoming the dichotomy of productive and re-productive work and introducing peer-to-peer methodologies. Social commons require a very active role for trade unions in protecting and monitoring labor rights and working conditions at the national and international level.

Social innovation is an excellent way of organizing the needed protection of society, overcoming the problem of un-conditionality. It can involve people in different formulas of self-organization without losing sight of the necessary equality of people and the publicly defined rules and standards.

Social commons give people more freedom and life choices, without allowing their withdrawal from society. Social commons require States and other public authorities that are responsible for the welfare of people.

The concept of ‘social commons’ is a methodological framework to envisage a better future for all people and to re-think and re-politicize social protection. It re-invigorates social policies instead of doing away with them. It is not a blueprint, it is not a defined project with a clear end result. It is a concept allowing for thinking of other solutions than the one we already have and the ones that are now proposed. Most of all it is an attempt for including all people in a protective environment, making room for diverse interests and alternative lifestyles, taking care of material and immaterial needs, individually and collectively, in a cooperative instead of a competitive way. The concept has no boundaries, it remains open to include more dimensions. It is a long term objective and a conceptual framework within which we can work at global social convergence as well as at economic and political transformation. Finally, as has been explained, it can become a tool for systemic change.

References

Court of Justice of the EU (2005): Laval C/341/05; (2006): Rüffert C/346/06).

Duchatelet, R. (2014): Zelfs een micro-basisinkomen was te veel gevraagd, *De Morgen,* 4 January.

EAPN (2013): *Widening the Gap.* EAPN Assessment of the National Reform Programmes, Brussels: EAPN, September.

ECI (2013): European Citizens' Initiative for a Universal Basic Income, https://ec.europa.eu/citizens-initiative/REQ-ECI-2012-000028/public/index.do.

EEC (1989): *Community Charter of the Fundamental Social Rights of Workers,* adopted at the Meeting of Heads of State and Government of 11 Member States, Strasbourg, 9 December.

EEC (1992): Council Recommendations 92/441/EEC and 92/442/EEC of 24 June and 27 July 1992.

Esping- Anderson, G. (1990): *The three worlds of welfare capitalism,* Cambridge: Polity Press.

ETUI (2013): *The Euro Crisis and its impact on national and European social policies*, Working Paper 2013.05.

European Union (2000): *Charter on Fundamental Rights, http://ec.europa.eu/justice/fundamental-rights/charter/index_en.htm.*

European Union (2009): *Treaty on the Functioning of the European Union.*

European Commission (2000): *An Agenda for Social Policy,* COM (2000)379, 28 June.

European Commission (2006): *Green Paper. Modernising Labour Law to meet the Challenges of the 21st Century,* COM (2006)708, 22 November.

European Commission (2007): *Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security,* COM (2007) 359, 27 June.

European Commission (2013): *Towards social investments for growth and cohesion,* COM (2013)83 final, 20 February.

European Commission (2013b): *Social Protection Budgets in the Crisis in the EU,* Working Paper 1/2013.

European Commission (2013c): Economic Governance, http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/index_en.htm

European Council (2000): *Conclusions of the Presidency,* Lisbon, 23-24 March.

European Council (2010): *Conclusions of the Presidency,* 17 June.

Flahault, F. (2011) : *Où est passé le bien commun?*, Paris : Mille et Une Nuits.

Friedman, M. (1962): *Capitalism and Freedom,* Chicago and London: The University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1976): *The Road to Serfdom,* London: Routledge and Kegan Paul (2nd edition).

Holzmann, R. and Jørgensen, S. (2000): *Social Risk Management: A New Conceptual Framework for Social Protction and Beyond,* Social Protection Discussion Paper n° 0006, Washington: The World Bank.

ILO (2008): *Can low income countries afford basic social security?,* Social Security Policy Briefing paper 3, Geneva.

ILO (2010): *World Social Security Report,* Geneva: ILO.

ILO (2012): *Recommendation concerning national Floors of Social Protection*, No 202, June.

ILO (2012b): *Social protection Floors for social justice and a fair globalization,* Report IV, document for ILC2012.

IMF/WB Development Committee (2013): *World Bank Group Strategy,* DC2013-0009, September 18.

Kofi Annan (2005): *In larger freedom*, Report of the S-G to the Follow-up conference of the Millennium
Summit, United Nations, Doc A/59/2005.

León, I. (coord.) (2010) : *Sumak Kawsay/Buen Vivir y cambios civilizatorios,* Quito: FEDAEPS.

Mesa Lago, C. (1985): *El desarrollo de la seguridad social en América latina,* Santiago de Chile: CEPAL.

Mestrum, F. (2002) : *Mondialisation et Pauvreté. De l'utilité de la pauvreté dans le nouvel ordre mondial,* Paris : L'Harmattan.

Mestrum, F. (2003): "Poverty Reduction and Sustainable Development", *Environment, Development and Sustainability,* 5:41-61.

Mestrum, F. (2013): *Human Rights and Social Commons,* *http://www.globalsocialjustice.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=529:human-rights-and-social-commons-why-and-how&catid=10:research&Itemid=16*.

Morel, N., Palier, B., and Palme, J. (eds.) (2012): *Towards a social Investment Welfare State?*, Bristol: The Policy Press.

Mouffe, C. (2005) : *On the Political,* Abingdon: Routledge.

Müller, C. and Van Daele, J. (2012): "Peaks of internationalism in Social Engineering. A Transnational History of International Social Reform Associations and Belgian Agency, 1860-1925", *Revue belge de philologie et d'histoire,* Vol. 90, n° 4.

Perkkiö, J. (2013): *Basic income proposals in Finland, Germany and Spain,* Transform Newsletter, 2013.

PNUD (2000) : *Vaincre la pauvreté humaine,* New York : UNDP.

Rodgers, G. et al. (2009): *The ILO and the quest for social justice,* Genève: ILO.

Standing, G. (2011): *The precariat. The new dangerous class*, London: Bloomsbury.

UNDP (1990): *Human Development Report 1990,* New York: United Nations.

United Nations (1969): *Declaration on Social Progress and Development,* Resolution G.A. 2542 (XXIV), 11 December 1969.

UNRISD (2010): *Combating Poverty and Inequality. Structural Change, Social Policy and Politics,* Geneva: UNRISD.

Vanhercke, B. (2011): “Is the social dimension of EU2020 an oxymoron?” in Degryse, C., and Natali, D., *Social Developments in the European Union 2010,* Brussels: OSE and ETUI.

Van Parijs, P. (1991) : *Qu’est-ce qu’une société juste? Introduction à la pratique de la philosophie politique,* Paris : Seuil.

Van Parijs, P. (2014): http://www.express.be/business/?action=view&cat=economy&item=200-euro-per-maand-voor-elke-eu-burger-een-eurodividend-gefinancierd-via-de-btw&language=nl&utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign

Vivant Europe (2010) :Coût d’un revenu de base au niveau de l’Union européenne, n° 83, november and December ; Vivant-Europe (2013) : n° 108, mars-avril 2013.

Wilkinson, R. and Pickett, K. (2009): *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone,* London: Penguin Books.

World Bank (1993): *Poverty Reduction Handbook,* Washington: The World Bank.

World Bank (1997): *World Development Report 1997. The State in a Changing World,* Washington: The World Bank and Oxford University Press.

World Bank (2001): *World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty,* Washington: The World Bank and Oxford University Press.

World Bank (2012): *Resilience, Equity and Opportunity,* Washington: The World Bank.

World Bank (2013): *World Development Report. Risks and opportunities,* Washington, The World Bank and Oxford University Press.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los comunes sociales: reconciliando la protección social con la renta básica universal.

Francine Mestrum

Global Social Justice

Los comunes sociales: reconciliando la protección social con la renta básica universal

The social commons: reconciling social protection and the universal basic income

Francine Mestrum

mestrum@skynet.be

XIV Jornadas de Economía Crítica

Valladolid, 4-5 septiembre 2014

Abstract

Social protection is now being promoted by international organizations in order to further reduce poverty in developing countries whereas, in Northern countries, social protection is being dismantled. We are witnessing a paradigmatic change giving a new, neoliberal, meaning to social protection. Basic income is often proposed as an alternative, aimed at giving all individuals, unconditionally, an income that allows them to live in dignity. However, can citizenship be compatible with unconditional social benefits?

In this contribution, I analyze both proposals and I search for ways to combine them. This implies we re-think social protection, for the North as well as for the South, away from neoliberalism. Framed in terms of 'social commons', social protection could become a tool for systemic change, based on rights and inspired by the philosophy of 'buen vivir'.

Key words: *social protection, basic income, neoliberalism, social commons, development*

Resumen

La protección social está siendo promovida por organizaciones internacionales con el fin de reducir la pobreza en los países en desarrollo, mientras que, en los países del Norte, la protección social está siendo desmantelada. Estamos siendo testigos de un cambio paradigmático que da un nuevo significado neoliberal a la protección social. La renta básica se propone a menudo como una alternativa, destinada a dar a todos los individuos, sin condiciones, un ingreso que les permita vivir con dignidad. Sin embargo, ¿pueden ser compatibles con la ciudadanía los beneficios sociales incondicionales?

En esta contribución analizo ambas propuestas y busco diferentes formas de combinarlas. Esto implica repensar la protección social, para el Norte como para el Sur, lejos del neoliberalismo. Enmarcado en términos de "comunes sociales", la protección social podría convertirse en una herramienta para el cambio sistémico, basada en los derechos e inspirada en la filosofía del 'buen vivir'.

Palabras claves: protección social, renta básica, neoliberalismo, comunes sociales, desarrollo

1. *Neoliberal social protection*

Western Europe is the cradle of welfare states. Although all systems are different and less or better developed from one country to another (Esping-Andersen 1990), they also have common characteristics: citizenship, protection from markets, de-commoditized social services, and organic solidarity, that is solidarity beyond local communities and families. Due to the introduction of neoliberal thinking and especially since the economic and financial crisis of 2008 – leading to austerity policies -, these welfare states have been changing rapidly.

What is happening to-day in Western Europe has been happening already since the 1980s in Latin America and other third-world countries. Due to the debt crisis and the subsequent 'structural adjustment programs' of World Bank and IMF (International Monetary Fund), the welfare states existing in most countries of South America and Mexico have been seriously transformed. The – more limited – social protection systems in Africa also underwent changes, as did the – differently organized – social protection of some Asian countries.

In order to better understand what has happened and why, we need to examine the social thinking of international organizations. Welfare states may be nationally organized and respond to national political, economic and social circumstances, they also are and have always been in conformity with international thinking. In the last quarter of the 19th century, major elements of what would become social security – such as insurance against labor accidents, sickness and unemployment insurance – were being discussed at the international level.(Rodgers et al. 2009; Müller and Van Daele 2012) In 2014 it is also important to remember that the ILO (International Labour Organization) was part of the Versailles Peace Treaty, ending the First World War (1914-1918).The turn of the century also was a period of globalization and, just like to-day, liberalism had failed. Politicians started to understand that social justice was not a direct and inherent consequence of liberal democracy. The conclusion then was that peace is not possible without social justice. Economic competitiveness could not be achieved at the cost of workers. Fair competition, it was said, needed similar, converging and fair labor conditions in all countries. The ILO immediately started to work at international conventions on different social topics.

1.1. From social development to poverty reduction

Welfare states were not meant to be limited to European countries. Well developed Latin American countries like Mexico, Argentina, Chile or Brazil also developed their social protection systems according to the same principles.(Mesa Lago 1985). After the independence of African countries the UN (United Nations) started to promote social policies. In 1969 the General Assembly adopted a resolution on 'Social Progress and Development' (1969) containing all the ingredients of European welfare states. The decade of the 1970s started as a 'decade of social development' though this came soon to an end with the start of the monetary and oil crisis. The consequences of this crisis led to the over-indebtedness of many countries in the third-world and to

neoliberal ‘Washington Consensus’ policies. As we have learnt in the past decades, these neoliberal policies do not only concern the economy, but imply most of all political reforms with a changed role of the State. Consequences on social policies then are at the core of this transformation.

In 1990 the World Bank put ‘poverty’ on the international agenda and started to develop its theory on poverty, the poor and poverty reduction policies. Ten years after the start of ‘structural adjustment’ and its dramatic social consequences, this new policy was easily accepted by most partners of development policies. By the end of the century, World Bank and IMF adopted new mechanisms for debt and poverty reduction and introduced the ‘Poverty Reduction Strategy Papers’. At the level of the United Nations, a Millennium Declaration was adopted by its General Assembly in 2000 from which a limited number of social indicators were chosen and framed as ‘Millennium Development Goals’ (MDG). These two different strategies were introduced in all developing countries. The official UN aim was to halve extreme poverty between 1990 and 2015.

Analyzing this emerging poverty discourse makes clear that the real objective was to reform the State, in the context of the economic dimensions of the Washington Consensus.(Mestrum 2002) The World Bank is very clear about it. The core social mission of States is to help the extremely poor people, preferably with ‘sound’ macro-economic policies, fiscal balance, open trade and as few as possible protective measures. States should do the necessary to make health care and education accessible to poor people. ‘*Market-inhibiting policies’* were said not to be in favor of the poor but were actually harming them.(1993: 34) Minimum wages and subsidies were to be banned. Social insurances can exist but can be provided by markets.(1997) UNDP (United Nations Development Program) implicitly agreed with this analysis. ‘*The chronically deprived and dispossessed must be brought up to a threshold of human development to enter the mainstream of economic growth. But then it is time for governments to step aside … if human development is the outer shell, freedom is its priceless pearl’* (1990: 83-84) ‘*It was a diagnostic error to think of poverty in terms of social protection and social expenditures’.* (2000: 8, 42) Poverty is defined as a ‘multidimensional’ problem and the income dimension is largely ignored. In its second World Development Report of 2000/2001 (2001) on poverty, it becomes a matter of vulnerability, lack of voice and empowerment. To-day, the World Bank links poverty to risk-aversion.(2013) The poverty reduction policies were completely compatible with the Washington consensus and did not in any way modify them. They were never meant to improve the social protection systems but were an alternative to them. In that sense, they were contrary to the idea of social modernization as an integral part of national development.

To-day, at one year from the end date for the MDGs, we have to conclude that the poverty reduction strategies have failed. Certainly, extreme poverty has been halved at the global level, but this is only thanks to China and India. In Africa, the number of extremely poor people has doubled from 1981 to 2010. In Latin America, poverty has been reduced, but due to social policies and monetary transfers that were not allowed by Washington Consensus policies.

This explains that as from 2005, several UN organizations started to promote alternative approaches. In his report to the follow-up conference to the Millennium Summit the UN Secretary General states: '*[The MDGs] clearly do not in themselves represent a complete development agenda. They do not directly encompass some of the broader issues covered by the conferences of the 1990s …*(2005: § 30) Several reports were published criticizing poverty policies and starting to promote a transformative and universal social protection. '*… the narrow preoccupation with poverty may actually work against the broad and long term efforts that are required to eradicate poverty*'. (UNRISD 2010: 16)

1.2. Social protection

The World Bank published its first theoretical framework for social protection in 2000.(Holzmann & Jørgensen 2000) It is a scheme for 'risk management' equating economic risks with epidemics and natural catastrophes, all 'acts of God' that just happen and that cannot be avoided. Therefore, people, families and communities have to be made 'resilient' so as to bounce back quickly whenever such a risk occurs.(Mestrum 2003) In 2012 the World Bank published a follow-up document (2012), adding labor to its strategy and insisting it wants '*to strike the right balance between protection and competitiveness'*. It makes clear the World Bank does not think of a universal social protection. '*Resilience for the vulnerable, equity for the poor, opportunities for all'*.(2012: 1) At its annual meeting of 2013, it proposed in fact a new strategy: it wants to eradicate extreme poverty (reducing to it 3 %) and fight inequality by rising the incomes of the bottom 40 %.(IMF/WB 2013) Social protection is not mentioned in the texts anymore.

The ILO adopted in 2012 a recommendation on 'social protection floors' (SPF) (2012) emphasizing that social security is a human right. Social security also is '*an important tool to prevent and reduce poverty, inequality, social exclusion and social insecurity, to promote equal opportunity and gender and racial equality, and to support the transition from informal to formal employment*'. (2012: visa 4)

Only then are the economic objectives mentioned: '*an investment in people that empowers them to adjust to changes in the economy and in the labor market, and that social security systems act as automatic social and economic stabilizers, help stimulate aggregate demand in times of crisis and help support a transition to a more sustainable economy'.*(2012: visa 5)

Implementation of the recommendation is an overall and primary responsibility of the State (2012: § 3). SPFs have to be seen as '*a fundamental element of … national social security systems'* and have to be implemented '*within strategies for the extension of social security that progressively ensure higher levels of social security to as many people as possible'.*(2012: § 1)

As for the *scope,* the ILO wants to give guidance to member states to establish, maintain and implement SPFs within strategies for the extension of social security. '*Universality of protection*' is mentioned as the first principle to be applied. (2012: § 1)

The ILO recommendation mentions explicitly the types of benefits or guarantees which should be provided under national SPFs: '*a nationally defined set of goods and services, constituting essential health care, including maternity care …, basic income security for children …, for persons in active age who are unable to earn sufficient income, in particular in cases of sickness, unemployment, maternity and disability, and for older persons.*(2012: § 5, 9)

As for the *coverage*, the recommendation is not very clear, or should we say is ambiguous. Social protection has to be universal, but it is mainly for those '*in need'.*(2012: § 4) We are told that guarantees are universal, though benefits will only go to selected groups, which necessarily implies targeting. It means the ILO claims the universality of the objective and therefore links the SPF to its older social security strategy. In the preparatory documents it states that the universal approach is pertinent, though limited in means. It also states there is but a limited ability to make the right to social security a reality for everyone. (2012b: 15, 18) It therefore speaks of a horizontal dimension (SPF) and a vertical dimension (linking up to its Social Security Convention of 1952).

As for the *funding,* the recommendation refers to a variety of different methods, which may include '*effective enforcement of tax and contribution obligations, reprioritizing expenditure, or a broader and sufficiently progressive revenue base*'.(2012: § 11) In an earlier document on social security, it had given indications on what social pensions in Asia and Africa might cost (1 to 1,5 % of GDP), child benefits (2,5 to 3,5 % of GDP), and health care (1,5 to 3 % of GDP).(2008)

The 'social protection floors' of the ILO are clearly the best proposal on social protection now being on offer in the framework of international organizations. But this being said, they are not reassuring as to universalism, social development and the necessary breakaway from neoliberalism. If ILO's SPF can be implemented as the recommendation suggests, it would certainly be a major advantage and progress for millions of people. The question is however, whether this is possible and whether it is enough?

Serious doubts and questions remain. The first one is a risk of terminological confusion. The SPF does not go beyond poverty reduction and is not a 'universal social protection'. As the ILO points out itself, the terms social protection and social security are not used in consistent ways, their meaning differing widely across countries and international organizations, and across time.(2010) In the case of SPF, it looks as if it is a rights-based social assistance program with the potential of being extended, in the long term, to a universal social protection system.

Secondly, several documents point to the fact that the distinction between the formal and the informal sector is in fact outdated. This makes it indeed necessary to introduce non-contributive social protection/assistance mechanisms in order to arrive at real universal coverage. It is positive to see the ILO wants to enhance formal employment and refers to its decent work framework. (2012: § 10) But non-contributive protection systems should be no excuse to further weaken the contributive systems with their implicit role for social partners. In this context, the link with the universal social security

objective in order to preserve this collective agenda with its organic solidarity is extremely important.

Finally, however positively the plans for SPFs can be assessed, what the documents do not tell us should not be ignored. They do not speak of a redistribution of incomes. They do not speak of a 'transformative' agenda in the way some UN organizations do, meaning that development has to put an end to dual societies and has to lead to substantial societal change. There is no proposal to change the economic paradigm, away from productivism and an exclusively growth-oriented economy and taking into account the ecological constraints. If the SPF is limited to its minimal requirements, it will be compatible with Washington Consensus policies. And that means the impoverishment processes will not be stopped.

1.3. European social policies

For changes in the European discourse on social policies, we have to look at the changing focus in documents of the European Commission. Whereas the Executive body had been asking for more social competences since its inception end of the 1950s – the Treaty of Rome defines social security as a national competence – from the end of the 1980s it started to look at the financing of social protection and its compatibility with the emerging internal market.

With the Treaty of Maastricht in 1992 convergence criteria for the introduction of the single currency were imposed and obliged Member States to abide strict fiscal rules (as well as price stability and rules on public debt). The calls for 'social convergence' or an 'economic security council' were lost. Nevertheless, in 1992 two important recommendations (EEC 1992) were adopted in the Council, one on the convergence of the objectives of social policies, the other on common criteria for social assistance in social protection systems. The objective of social protection, according to these documents, is guaranteeing a minimum income, access to health care, social-economic integration and assistance in case of unemployment. The Council asked governments to recognize this basic right of everyone and to provide the necessary resources for social assistance in order to make it possible that all have a life in dignity.

In 1989 a modest 'social Charter' of the European Community was adopted, without Thatcher's United Kingdom.(EEC 1989) A 'Charter of Fundamental Rights' was agreed on in 2000 but is extremely modest in its ambitions on social rights.(2000) It does not give the EU new competences and it cannot influence national legislation. In the difficult discussions on the Constitutional Treaty – which later became the Treaty of Lisbon – social guarantees were rejected but in the end a horizontal clause was inserted: '*In defining and implementing its policies and activities, the Union shall take into account requirements linked to the promotion of a high level of employment, the guarantee of adequate social protection, the fight against social exclusion, and a high level of education, training and protection of human health'*.(2009: art. 9) During the years of austerity policies, it was largely forgotten…

An important policy document for the new orientation in social policies is the 'Lisbon Process' of 2000, stating that the EU wants to become 'the most competitive knowledge economy' in the world.(European Council 2000) Here, there is no talk of 'unemployment' anymore, but of the 'employment rate'. It concerns the 'employability' of people, that is, their potential to effectively find a job on the labor market, and on the liberalization of public services. Even if the EU has no competences for fighting poverty 'drastic interventions' are recommended and entrusted to the Member States. There is no budget and the method is an 'open coordination' which has utterly failed. Afterwards, a 'social agenda' mentioning the 'modernization of social protection' was adopted, the Commission made proposals for 'flexicurity' and the modernization of labor law.(European Commission 2000, 2006, 2007)

Some legislation however did make it, though with extremely heavy difficulties, such as the directive on the liberalization of services (the so-called Bolkestein directive), and on the posting of workers. Neoliberal visions won from social-democratic corrections. In a couple of famous Court judgments (Court of Justice 2005, 2006) economic freedoms are considered more important than social rights.

1.3.1. Economic governance

The economic and financial crisis that threatened the euro is at the origin of new legislation geared towards 'economic governance', and, indirectly, of social policies that limit the room for manoeuvre of governments.

The most important policy document of the 21st century is the so-called 'EU-2020' strategy, replacing the Lisbon process (European Council 2010). At the level of social policies, the document speaks of a 'poverty-target' of twenty million poor people less in 2020 than in 2010. However, as the European anti-poverty network states, the national reform programs do not really integrate this target. (EAPN 2013)

The 'European semester' consists of a number of procedures that oblige Member States to have balanced budgets. Contrary to the 'Stability Pact' which was adopted after the introduction of the euro, the institutions have now planned for sanctions when the rules are not respected. In a 'sixpack', a 'twopack' and a proper 'fiscal pact', detailed rules have been written down for Member States to respect.(European Commission 2013c)

In February 2013, the European Commission published a proposal for 'social investment' (2013), aimed at developing people's 'human capital' so that they can engage in the labor market. The basic idea is that remedial action should be replaced by preventing social hazards. In the academic literature (Morel et al. 2012) it was emphasized that these social investments have to be accompanied by strong social protection, and that they certainly cannot be conceived of as an austerity measure.

The European Commission seems to have ignored this question and proposes instead complementary 'social innovation'. This is based on the fact that there are many things citizens can take care of themselves, without having to call on the government. There are many good examples in most cities of car-sharing,

recycling initiatives, community housing, etc. These are initiatives that perfectly fit with local democratic renewal. But how this could help to make social protection less expensive is not clear at all. Social innovation opens the door to ‘social business’ and other ‘private’ initiatives, such as the multinationals of ‘care’.

At their European Council meeting of June and October 2013, the heads of government adopted two more social measures. Firstly, they adopted a ‘youth guarantee’ which means that young people till 25 years of age, should be offered, four months after they have left school or became unemployed, a qualitative job, an apprenticeship or internship.

Secondly, the ‘social dimension’ of the European Union has been strengthened. This means that certain standards concerning social expenditures will be integrated into the monitoring mechanisms on national budgets. These standards are not binding. In the framework of the ‘national recommendations’ the European Commission now makes, Belgium has already received many ‘social recommendations’, more particularly in order to adapt its indexation mechanism and the wage setting arrangements, to limit early retirement, to improve the transition from school to labor market, etc. It has to be noted that at least 40 % of all recommendations concern social policies.(ETUI 2013)

1.4. A changing paradigm

Nationally, at the European level and globally, there are common characteristics to these new approaches of social protection which are far away from the old idea of welfare states.

This concerns in the first place the objective of social protection. Globally and at the European level what is emphasized is the economic role of social protection. The objective remains economic growth and growth needs more people – the last resource that is not in danger of being depleted. All adult, healthy people, men and women, have to engage in the labor market. Social protection can help to achieve this and is totally at the service of growth and the market.

Secondly, the concept of ‘risk’ in the emerging industrial society of the 19th century has changed again. Collective risks are now again individual risks. Those who do not live a healthy life have no right to protection. Cardio-vascular accidents and suicide are not collective consequences of the rat race, but individual consequences of individual behavior. Those who are poor or unemployed bear the consequences of the choices they have made.

What directly follows from this is the abandonment of universal rights. There are now targets, deserving poor and non deserving poor, a secular mechanism. The deserving poor can receive help, the non deserving will be punished. Repression of small crime is a direct consequence. Poverty is not a social problem, but a problem of individuals who have to be re-directed towards appropriate behavior. Deserving poor are ‘employable’ and can be ‘activated’, as long as they are prepared to take risks. The others will depend on charity.

Fourthly, general social protection is slowly disappearing and is replaced by conditional poverty policies. The money has to go to those who really need it. Poor people, it is said, have to develop their 'resilience' so as to bounce back rapidly when a 'shock' happens. In the European Union as well, this shift from social protection to poverty reduction has been noted. (Vanhercke 2011) No one dares yet to speak against social protection, but social insurance is being privatized and one tries to delink social protection from labor. Those who earn enough can buy an insurance on the market, answering to the specific needs of the individual or of the family, without solidarity. According to this philosophy, this is not a State mission and employers should not have to pay for it.

According to this logic, it is not problematic at all to liberalize and finally privatize public services. This creates new markets and the new vision on social protection allows for even more markets to be created, such as for education, health care, all types of insurances, etc. This 'free' trade in services plays a very important role, as is made clear in the current debates on the recently proposed 'Transatlantic Investment and Trade Partnership' between the US and the EU.

Finally, people are supposed to become more self-reliant. They can '*take their life into their own hands'*, they do not have to depend on government, they can decide for themselves on how to organize their lives and on how to protect themselves. Here the ambiguity of the discourse concerns more particularly women. Women, and most of all female heads of households, are always presented as being problematic. It is certainly correct that it will be more difficult for a single mother to earn sufficient income for her family than for core families with two wage earners. But it is also clear that they are blamed most of all for their limited availability for the labor market and for the market of volunteering. The 'social innovation' that many governments want to promote has less to do with car-sharing and recycling, than with child care, care for the elderly and disabled people. Women are the first candidates for this kind of 'participation' in social tasks that the public authorities do not want to pay for anymore. It is once again the non paid work of women that is needed to re-organize and re-produce the economic system.

2. *An alternative: the Universal Basic Income (UBI)*

How to react to this spiral of declining social policies?

The world has changed. We do not live in the societies of the end of the 19th century anymore, when workers had to fight for minimal rights. We do not live in the societies of the 1950s any longer, with hope for endless growth and protected national economies. Corporations, capital and people are mobile and migrants are trying all over the world to find better perspectives for themselves and their children.

The Member States of the European Union are still on number one in terms of social expenditures, but the social budgets are declining and social protection '*cannot play its stabilizing role anymore'*.(European Commission 2013b)

Something will have to change. The trade unions in the countries of the European Union are on the defensive and from this position there is little more they can do than defend a status quo. The European institutions and the majority of right wing and conservative parties want to impose even more austerity and fiscal constraint. We seem to urgently need a new conceptual framework for social protection.

One of the proposals making headway these past years has been the introduction of a UBI.

In order to avoid all risks of misunderstanding, it is necessary to see what exactly a 'basic income' means and where and how it differs from other proposals. In the 'citizens' initiative' which was introduced at the European level, the universal basic income (UBI) is defined as follows: '*a guaranteed income, given to all in addition to any other income they might receive. By advancing equality and economic participation while enabling simpler welfare systems, the BI leads to a fairer and more efficient society*'. The UBI is unconditional, universal, individual, high enough to ensure an existence in dignity and participation in society.(ECI 2013)

The UBI replaces certain parts of the current social security and social assistance systems.

This UBI is not the same as the '*guaranteed minimum income*' (MI). The MI is a proposal made in a recommendation of the European Council of Ministers in 1992. (EEC 1992) It aimed to give everyone sufficient resources so as to maintain human dignity. It came about in the framework of a discussion on the convergence of social protection systems. It is referred to in different EU-documents till some years ago but it was never implemented, in spite of efforts to draft a framework directive. The MI could be given to all people who fall below a given income floor.

The third concept to take into account is the *minimum wage*. Some countries have legally binding minimum wages, whereas others work with wages defined in a process of collective bargaining. Some European countries have no minimum wage at all. This issue is now also on the agenda with a demand to avoid social dumping in the European Union and to define a legal minimum wage throughout the EU.

This minimum wage is part of labor law and is paid for waged labor. The MI is a kind of social assistance for people who are not participating in the labor market and are not able to provide for their livelihood. The UBI is an amount paid to all citizens, rich and poor, irrespective of their income and/or labor. This is why it is also called 'citizens' income'.

2.1. The advantages

The proposal to give all citizens, irrespective of their status, income or job a certain amount of money is rather old. It is based on the idea that all have a right to an 'adequate standard of living' as is stated in the International Pact for Economic, Social and Cultural Rights, and the fact that States have to guarantee it.

In Belgium, the idea was promoted by the philosopher Philippe Van Parijs (1991) in order to promote social justice, given the fact that 'equality of opportunity' cannot really be achieved. Today, the idea is promoted by the political party Vivant and some greens. More recently, the idea was strongly promoted by Guy Standing in his book on the precariat. (2011).

There are convincing arguments to defend a system of UBI.

The first one relates to citizenship, this is the idea that all human beings are equal and have equal rights. It is unacceptable to make distinctions in function of job or status. All citizens of a national community should in the same way be able to share in nationally produced wealth. In this way, the UBI creates a kind of real freedom instead of the formal freedom of an abstract citizenship.

This is directly linked to the idea of universalism. Our systems of social security are, in theory, also universal but they are far from it in practice. By treating everyone in the same way and giving equal rights, one can work towards an effective social integration. Targeted and selective allowances should not exist. This will make an end to stigmatization, the frequent manifestations of clientelism, the biased assessments and the high administrative costs linked to the management of granting targeted benefits and detecting possible fraud.

The UBI is unconditional, which means that huge targeting and management costs can indeed be avoided. The amount can differ in function of age – children and youth on the one hand, aged people on the other hand will receive lower or higher amounts. This is the only criterion to be taken into account.

In the proposals coming from leftwing groups it is pointed out that a UBI gives people the freedom to choose whether they want to be active on the labor market or not. Those who prefer to dedicate their time to artistic activities or to social and/or political work, can do so. Those who want to do nothing, are free as well. No one is obliged to go and look for a job, which can only have an emancipating and liberating impact. At a moment when there are insufficient jobs and full employment seems to be a lost utopia, the pressure that is now put on people will disappear.

The UBI also makes an end to the precariat, people who today have no rights and therefore no interest in defending the rights of social security. Migrants and refugees can now participate in the labor market precisely because they do not respect the social rules and can offer their labor force at a much lower price. By seriously diminishing labor costs above the net paid wages, the UBI can make an end to the 'black' or 'informal' labor market which is based on competition.

With a UBI system, people would be free to participate or not in the labor market. Labor would become much cheaper, not only because non wage labor costs would disappear but also because employers will not be willing to continue to pay the same net wage above the UBI. A labor income certainly would help to raise the living standards above the UBI and workers will be able to exert more pressure on employers since they are not obliged to stay on the labor market. The currently badly paid jobs, for difficult or 'dirty' work could become well-paid jobs, since otherwise no one would be willing to take them.

Employers would thus be stimulated to offer attractive labor conditions so as to attract sufficient workers.

Contrary to our social security systems the UBI cannot be made responsible for the high labor costs or for distorting labor markets. UBI is indeed a distribution of incomes but outside the market for labor and goods. Income is de-linked from labor. UBI is not a simple distribution from rich to poor, but a redistribution of nationally produced wealth to all members of society.

Finally, the UBI is an effective tool to eradicate poverty, at least if the amount is high enough. The UBI gives freedom to the poor who are now constantly harassed in order to receive their conditional benefits and have to give evidence of their willingness to work and to justify their behavior and their expenses.

The UBI could advance a real systemic, progressive and ecological change. It could mean the end of capitalist labor relations by giving workers their freedom. Workers would indeed no longer be obliged to sell their labor force in order to survive. Labor relations can be based on free contracts that can end as soon as labor becomes redundant or labor conditions become unsatisfactory. UBI is not only an alternative for the existing social protection, but implies important societal changes.

2.2. Questions, doubts, pitfalls …

UBI is often presented as being 'neutral', a proposal that goes beyond the opposition between the right and the left. This is clearly wrong since there is a very strong ideological opposition concerning this topic. UBI can be promoted by the left, as it can be promoted by the right, but with a different content and philosophy. It is no coincidence that in Belgium, the most important party supporting the UBI is the liberal Vivant. At the left, it is mainly libertarians and greens who support it.

For liberals, the arguments are obvious: a radical reduction of labor costs, a dismantlement of social protection and of their responsibility for it, and a weakening of trade unions.

This liberal background is also present already in the idea of a negative income tax: if your income drops below a certain threshold, government will pay a compensation. This is not the same philosophy as the UBI, but it is good to never forget that even in a neoliberal context, there is room for a minimum income, whereas minimum wages are refused because they are said to distort the labor market.(Hayek 1976, Friedman 1962)

Leftwing libertarians and greens interpret the UBI as a kind of new paradigm, a tool for building a new society, without any obligation to work and with a real emancipatory potential.

Both ways of thinking are problematic.

A UBI gives everyone the right to work or to not work. It constitutes a right to laziness. We may assume that most people do want to give meaning to their life and spend their time in a useful and agreeable way, doing some kind of socially useful work. But some people may want to avoid any activity, or just keep busy

with themselves. Is this acceptable? Some social and productive work is absolutely necessary and will always have to be done. Should not every member of society do some part of these tasks? Should this work not be distributed fairly or is it acceptable that some people totally withdraw from any responsibility?

The UBI exempts the State from doing anything for people above and next to the UBI. Even if today's social protection systems are not meant to fight inequality, they do rise peoples' incomes and limit inequality. The best tool in the fight against inequality is a fair tax system and this can be maintained and even improved when a UBI system is introduced. Taxes could be used to limit the highest incomes and thus provide money for a BI. But the responsibility of the State stops when the minimum floor of UBI is reached. Social progress through higher incomes stops to be a task of governments and income inequalities can rise. Allowances above the UBI become impossible because all resources will be needed to pay for the UBI.

Questions can also be put concerning the feasibility and the desirability of unconditionality. The freedom given to people is very important, but what if the UBI is used for gambling or drinking? What if people become homeless? Is the State responsible for people who fall off the wayside of minimal protection? And if so, how are governments to justify this help to those who behave 'correctly'? If not, is it possible to let people just die from hunger?

Can conditionality not also be seen as reciprocity? It would mean that people have to behave correctly if they do not want their UBI be withdrawn, whereas public authorities are committed to provide people with good quality social services. Or a decent labor market policy. Benefits rarely are totally unconditional because citizenship is based on a relationship between citizens and the State. It is an implicit agreement on rights and duties for all. A UBI is a cash transfer coming from nationally produced wealth. Is it possible for some to totally withdraw from any political or social commitment and still claim part of this wealth?

By eliminating non wage labor costs, labor will become far more cheaper for employers. The advantage for them is much more important than for workers who still will have to fight for decent labor conditions. In whatever way the UBI is being financed, it will always be some kind of tax to be paid by everyone. And that means that labor costs which are now paid by workers and employers as part of the wage cost, will have to be paid by the whole of society, possibly through a higher VAT rate. It thus comes down to a shift from labor costs to costs for society. One could react by stating that the price of labor and of capital are being passed on in the prices of products, and that is correct. But the price of products is determined on a competitive market and is very relative, if not arbitrary. It always is more interesting to raise social contributions at the level of wages.

It is obvious that trade unions are not very keen on such a system of UBI. It will become much more difficult to negotiate good labor conditions, certainly when the UBI is not high enough to live on. Their only possible threat is withdrawal from the labor market. If workers do not only want to survive, but also want a

house, a car or a holiday abroad, it will become difficult to put pressure on employers.

It is clear that trade unions will lose much of their power. A basic income is paid by public authorities out of tax money. If there are fiscal problems, it will be easy to diminish the UBI. Social security, on the contrary, is often jointly managed by employers and workers and cannot suffer from arbitrary decisions. In a UBI system, the freedom workers have is a freedom to not work. This is very relative and is only valid when one is satisfied with a life in relative poverty. Chances are real that wages above the UBI will remain very limited. An unconditional income outside of the labor market cannot influence that labor market. Contrary to the thesis that capitalism is being eroded, it is possible that one ends up with a capitalism without a labor market and that employers pass on as many costs as possible to the whole of society. Trade unions will become redundant, as Roland Duchatelet, the founder of Vivant, admitted in an interview with a Belgian newspaper.(2014) In his 'business model', trade unions could become 'coaches'.

2.3. How much? How to finance?

In Vivant Europe's proposal (2010) the idea is to have a UBI amounting to 50 % of the guaranteed minimum wage. Children up to 18 years old would receive 25 % of this amount, young people between 18 and 25 years old would receive 75 %, whereas aged people above 65 years would receive 150%.

For Belgium this would mean 700 Euro per month and the system would cost around 24 % of GDP (Gross Domestic Product). This is more or less the share now taken by social expenditures. Roland Duchatelet also mentions an amount of more or less 700 Euro.(2014)

Pensions, unemployment benefits, family allowances and costs for sabbaticals would disappear. According to Vivant, huge savings are possible on defense, police and cultural policies (because non wage labor costs disappear). The costs for health care would be halved because doctors would not have to pay social security costs.

The UBI is mainly financed through the savings on the current social expenditures and a substantial rise of VAT (Value Added Tax). The idea is that net wages would remain unchanged.

Apart from the clearly liberal ideology behind Vivant's proposal – speaking about 'taxes' on labor instead of social contributions as being part of wages and of a 'society of welfare recipients', this proposal gives rise to serious doubts.

This contribution cannot analyze the detailed amounts, but a first look at the proposals does raise questions about their feasibility and adequacy. It is very improbable that net wages would remain unchanged. It would mean that workers would really gain with these proposals and pensioners would seriously loose. Net wages may remain unchanged indeed, if workers only pay the difference between the UBI and the former net wage.

A decent life, in Belgium, is not possible with 700 Euro per month. Those who work can raise their income. And those who earn enough can buy a private insurance against illness, unemployment and old age, without any solidarity. But is it possible to chose not to work if it means you have to live with 700 Euro a month? Is it possible for an aged person to live with 1050 Euro a month, let alone to enjoy your old age?

Many of the arguments in favor of the UBI disappear rapidly when translated into concrete amounts. In the European citizens' initiative it is stated one wants to shift from a 'compensatory' system towards an 'emancipatory' system, but 700 Euro a month can hardly be said to be sufficient to achieve this. Even 1000 Euro a month is hardly emancipatory.

The amounts for other countries are not any better. In Bulgaria the UBI would only cost 5,45 % of GDP but the amount would not rise above 37 Euro per month.

The current proposals for Germany, Spain and Finland all mention amounts around this same floor as in Belgium. (Perkkiö 2013) No one proposes an amount up to the poverty line (for Belgium: 1000 Euro per month). Apparently this is too optimistic and this means the UBI would not be sufficient to really eradicate poverty.

It just means that the UBI would not be enough to have a decent life, and mini-jobs will have to be added, flexible jobs that employers will be happy to provide on a temporary basis. In other words, the UBI could become a subsidy for employers.

Philippe Van Parijs, who plays a very important role in the promotion of a UBI, now proposes a European 'dividend' of 200 Euro a month for every citizen of the EU.(2014) Apart from this sad choice of economic terminology, the philosopher sees this UBI as a tool for giving the EU more legitimacy. However, people have economic and social rights. Why should they be satisfied with alms? And should this legitimacy not come from policies that promote and protect their rights?

3. Re-thinking social protection

However much one may want to introduce a universal system of basic income with individual rights, if a UBI implies that a substantial part of society would have to live with an amount beneath the poverty line, it is not convincing.

The advocates of a UBI have very good arguments, but the problems outweigh the advantages, and the funding is highly problematic.

The UBI could be an attractive proposal allowing for new thinking on social protection. However, this new thinking also accepts the economic reality and is not geared towards changing economic relationships. The UBI certainly should be further examined in order to see if other, more modulated versions could be more feasible.

At any rate, our social protection will have to be re-examined. Its fragmentation into many different sub-systems has to be countered. The way our welfare

states are currently dismantled is not acceptable. But trade unions are on the defensive and remain very silent whenever a progressive reform could be discussed. It means that our societies are now victims of neoliberal reforms. A partial decoupling of labor and income/social protection could be discussed. A passing on of all non wage labor costs to the whole of society should not.

A flexible labor market in favor of workers, lower and differently organized social contributions in order to avoid the delocalization of labor, territorialization of social rights, a better and simplified protection against unemployment, better pensions, different family allowances and a more efficient health care system focused on prevention, more redistribution and more solidarity. These points are perfectly possible but are insufficiently reflected on to-day.

Most current advocates of the UBI want to dismantle social protection and weaken the trade unions. We certainly may have reasons to criticize them, but they are the result of a century old social struggle and should not be abandoned. In order to eradicate poverty and to protect human rights, we do not need a UBI. There are other solutions possible, able to protect the poor and workers better.

3.1. The social commons

'Commons' refer to natural resources accessible to all members of society, such as air, water, mountains, land … Commons are thus shared by all and cannot/should not be privatized/commoditized. The concept of commons is also used for cultural goods, such as our cultural heritage, literature, music, knowledge, digital commons like software…

The 'social commons' refer to our shared and common needs and rights.

The idea of working on 'commons' has emerged with the resistance to neoliberalism and a desire to go beyond the state vs market dichotomy. It aims to change the economic and societal standards. It concerns a series of practices, struggles and institutions geared towards a non-capitalist future.

'Social commons' is a new concept based on existing human rights covenants though strongly focusing on the collective dimension, labor law, social services as well as environmental rights. It wants to conceptualize a social protection that speaks to young people, that includes the wealthy, and that is able to answer to the new challenges. It should allow to radically 're-think social protection', also going beyond the human rights approach.

'Social commons' is broader than 'public goods' or 'common goods' (non rivalry and non excludability) which remain commodities. They are more linked to the 'common good' as a political and philosophical concept which refers to the community of people and to its wellbeing.

The concept of 'social commons' is nothing more than a conceptual framework within which to re-think, broaden and strengthen social protection. It refers to that which is common to all people as members of society – at different territorial levels - and to our common life on this planet. It is inspired by the philosophy of 'buen vivir'.(León 2010)

The starting point is that all people, wherever they live, in whatever country or economic system, in whatever political regime, have the same needs: food, shelter, resources to live, clothing, health care, education,… and from these needs follows that all people need protection. We can speak of ‘commons’, precisely because all share the same needs, even if the answers to fulfilling these needs can be different.

Protection can be given in two fundamentally different ways: in a competition model, which will lead to protection from other people, taking the form of a police or military state; in a cooperation model which will lead to protection from markets, it will take the form of economic and social rights. ‘Social commons’, then, are based on our common needs leading to common rights. They confirm the basic equality of all people and contribute to our collective and individual welfare. This means social commons are universal, valid for all people, wherever they live. But speaking of social commons implies we consider ourselves as being a society, or a political community, at different levels, from local to regional to national to continental and global. We are all part of this community and the protection we organize will be valid for all within the relevant community.

This not only means all are beneficiaries, it also means all have to contribute. There will be a redistribution of resources, but there should be more than that. All have a responsibility in his/her political community by paying taxes or by doing socially useful and necessary work.

This does not mean the social commons ignore class conflict, conflicts between social groups are there and will not disappear, but the objective should not be to eliminate a class, it should be to put minority classes in the minority, respecting their rights. It is what Chantal Mouffe calls ‘agonistic’ instead of ‘antagonistic’ relationships.(Mouffe 2005) There are no enemies to eliminate but adversaries to fight with. In fact classes have become very diverse, most countries have middle classes even if in Marxist terms, these are not considered a class. Social commons address the rights of all classes and puts into place universal social policies.

Talking about universalism obviously brings us to universal human rights. Human rights should not be seen as natural nor as moral rights. They are the consequence of a political decision of humankind to give every human being a basic set of political, civil, economic, social and cultural rights. We should add to this the third generation of rights or solidarity rights, like the right to development, and environmental rights such as water, land, biodiversity and clean air.

A problem here is that human rights, with the exception of the third generation, have been worded as being individual rights. There are arguments to see economic and social rights as collective rights, but this is not generally accepted. Moreover, if neoliberalism has to be countered, protection is needed for society itself. I have treated this problem elsewhere (Mestrum 2013) and will limit myself here to stating that individuals emerge from society and that societies need protection, threatened as they are by an economic system that only recognizes individuals. In their important book on inequalities, Wilkinson and Picket (2009) also point to the disastrous social consequences of income

inequalities, a result which also points to the need for protecting societies. This is all the more so since they are more than contractual arrangements for satisfying material needs; in fact, they are constitutive of the individual and also serve immaterial needs. (Flahault 2011) This is why we need ‘commons’, as a collective arrangement for protecting societies while preserving individual freedom. The political nature of human rights is, therefore, very important because it allows us to go beyond, in order to reflect on commons without de-linking from human rights and to protect the society or community, or let us simply say the group of human beings at different levels. The challenge then is to combine the promotion of individual liberty, collective rights and the protection of the collective being. This is at the heart of the social commons project.

Social commons then, emphasize the collective dimension of social protection. They refer to that which is common to all people as members of society and to our common life on this planet.

Being a cooperative model aimed at universal coverage at whatever level it applies, social commons will have to be built bottom-up in a participative way in order to respond to the real needs of people and to commonly defined rights.

The difference between commons and rights is that commons emerge from collective and participatory action and they are evidence of our existence as a ‘political community’ or ‘society’, a ‘we’, at whatever level we want to work. Social commons are more than human rights in that they are based on them but also go beyond, sustaining our being in community, strengthening our co-existence.

Social commons want to tackle the inequalities on which the current globalization thrives. Corporations are benefiting from differences in taxes and social protection systems, promoting migration and distorting labor markets and societies. Social convergence should thus also be at the heart of a social commons agenda.

This social convergence is aimed at the global level, though it should be obvious that different people with different priorities and development levels in their countries will develop diverging protection systems. However, basic rights and standards should be defined for all. This implies that policies will necessarily have to be multi-level, following the different levels of decision-making.

In order to fulfill its role, social commons should broaden the current social protection systems, including a modified system of social security and social assistance, labor law, social services and environmental rights. In this way, bringing the aims of labor and climate movements within one single framework, it should also be possible to promote closer links between them. It should also help to overcome the extreme fragmentation of rights movements.

Social commons then require cooperation between movements in order to organize common struggles. While all movements will want to preserve their specific identities and topics, a search for common aims should help to build broad alliances.

Social commons will necessarily be transformative. Going beyond assistentialism, attacking the roots of poverty and inequality, they will require a change in the economic system and in the democratic functioning of society. Social commons cannot be subordinated to an economic system but will eventually contribute to its shaping. As a cooperative model, it will necessarily need to reconsider economic competition, nationally and internationally. It will allow to introduce economic practice into the protection system, such as autonomous labor organization, food sovereignty methods, access of land and social services… It can lead to promoting a social and solidary economy. Social commons also will require a more direct democracy as well as a national and international fairer tax system.

While society will have to play a more important role in shaping the social commons, the State will also remain a crucial partner, not the least in setting and monitoring standards and rules. States will always have to guarantee political, civil, economic and social rights. Also, States will not be the only public actor, local authorities will also play a role, as will regional and global authorities and civil society itself. The neoliberal State which has emerged in these past decades is not fit to play this role. We need a State and public authorities that take responsibility for the welfare of people and able to work in a broader framework of international organizations.

3.2. Between social protection and UBI

'Social commons' somewhere fit in between our traditional social protection and the proposal for a 'basic income'. It has advantages over both of them.

Introducing a guaranteed minimum income, it avoids to pay allowances to people with higher incomes, which makes the system more affordable. Allowances, however, will have to be attributed in a non-stigmatizing way.

While requiring serious reforms of labor markets, social commons allow for maintaining a contributive protection system, based on insurances against labour accidents, unemployment and leading to pensions, whereas health care and family allowances, for instance, can pass to a non-contributive approach.

The reforms labor markets require, imply a drastic reduction of working hours, possibilities for sabbaticals, the formalization of all labor, overcoming the dichotomy of productive and re-productive work and introducing peer-to-peer methodologies. Social commons require a very active role for trade unions in protecting and monitoring labor rights and working conditions at the national and international level.

Social innovation is an excellent way of organizing the needed protection of society, overcoming the problem of un-conditionality. It can involve people in different formulas of self-organization without losing sight of the necessary equality of people and the publicly defined rules and standards.

Social commons give people more freedom and life choices, without allowing their withdrawal from society. Social commons require States and other public authorities that are responsible for the welfare of people.

The concept of ‘social commons’ is a methodological framework to envisage a better future for all people and to re-think and re-politicize social protection. It re-invigorates social policies instead of doing away with them. It is not a blueprint, it is not a defined project with a clear end result. It is a concept allowing for thinking of other solutions than the one we already have and the ones that are now proposed. Most of all it is an attempt for including all people in a protective environment, making room for diverse interests and alternative lifestyles, taking care of material and immaterial needs, individually and collectively, in a cooperative instead of a competitive way. The concept has no boundaries, it remains open to include more dimensions. It is a long term objective and a conceptual framework within which we can work at global social convergence as well as at economic and political transformation. Finally, as has been explained, it can become a tool for systemic change.

References

Court of Justice of the EU (2005): Laval C/341/05; (2006): Rüffert C/346/06).

Duchatelet, R. (2014): Zelfs een micro-basisinkomen was te veel gevraagd, *De Morgen,* 4 January.

EAPN (2013): *Widening the Gap.* EAPN Assessment of the National Reform Programmes, Brussels: EAPN, September.

ECI (2013): European Citizens' Initiative for a Universal Basic Income, https://ec.europa.eu/citizens-initiative/REQ-ECI-2012-000028/public/index.do.

EEC (1989): *Community Charter of the Fundamental Social Rights of Workers,* adopted at the Meeting of Heads of State and Government of 11 Member States, Strasbourg, 9 December.

EEC (1992): Council Recommendations 92/441/EEC and 92/442/EEC of 24 June and 27 July 1992.

Esping- Anderson, G. (1990): *The three worlds of welfare capitalism,* Cambridge: Polity Press.

ETUI (2013): *The Euro Crisis and its impact on national and European social policies*, Working Paper 2013.05.

European Union (2000): *Charter on Fundamental Rights, http://ec.europa.eu/justice/fundamental-rights/charter/index_en.htm.*

European Union (2009): *Treaty on the Functioning of the European Union.*

European Commission (2000): *An Agenda for Social Policy,* COM (2000)379, 28 June.

European Commission (2006): *Green Paper. Modernising Labour Law to meet the Challenges of the 21st Century,* COM (2006)708, 22 November.

European Commission (2007): *Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security,* COM (2007) 359, 27 June.

European Commission (2013): *Towards social investments for growth and cohesion,* COM (2013)83 final, 20 February.

European Commission (2013b): *Social Protection Budgets in the Crisis in the EU,* Working Paper 1/2013.

European Commission (2013c): Economic Governance, http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/index_en.htm

European Council (2000): *Conclusions of the Presidency,* Lisbon, 23-24 March.

European Council (2010): *Conclusions of the Presidency,* 17 June.

Flahault, F. (2011) : *Où est passé le bien commun?*, Paris : Mille et Une Nuits.

Friedman, M. (1962): *Capitalism and Freedom,* Chicago and London: The University of Chicago Press.

Hayek, F.A. (1976): *The Road to Serfdom,* London: Routledge and Kegan Paul (2nd edition).

Holzmann, R. and Jørgensen, S. (2000): *Social Risk Management: A New Conceptual Framework for Social Protction and Beyond,* Social Protection Discussion Paper n° 0006, Washington: The World Bank.

ILO (2008): *Can low income countries afford basic social security?,* Social Security Policy Briefing paper 3, Geneva.

ILO (2010): *World Social Security Report,* Geneva: ILO.

ILO (2012): *Recommendation concerning national Floors of Social Protection*, No 202, June.

ILO (2012b): *Social protection Floors for social justice and a fair globalization,* Report IV, document for ILC2012.

IMF/WB Development Committee (2013): *World Bank Group Strategy,* DC2013-0009, September 18.

Kofi Annan (2005): *In larger freedom*, Report of the S-G to the Follow-up conference of the Millennium
Summit, United Nations, Doc A/59/2005.

León, I. (coord.) (2010) : *Sumak Kawsay/Buen Vivir y cambios civilizatorios,* Quito: FEDAEPS.

Mesa Lago, C. (1985): *El desarrollo de la seguridad social en América latina,* Santiago de Chile: CEPAL.

Mestrum, F. (2002) : *Mondialisation et Pauvreté. De l'utilité de la pauvreté dans le nouvel ordre mondial,* Paris : L'Harmattan.

Mestrum, F. (2003): "Poverty Reduction and Sustainable Development", *Environment, Development and Sustainability,* 5:41-61.

Mestrum, F. (2013): *Human Rights and Social Commons,* *http://www.globalsocialjustice.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=529:human-rights-and-social-commons-why-and-how&catid=10:research&Itemid=16*.

Morel, N., Palier, B., and Palme, J. (eds.) (2012): *Towards a social Investment Welfare State?*, Bristol: The Policy Press.

Mouffe, C. (2005) : *On the Political,* Abingdon: Routledge.

Müller, C. and Van Daele, J. (2012): "Peaks of internationalism in Social Engineering. A Transnational History of International Social Reform Associations and Belgian Agency, 1860-1925", *Revue belge de philologie et d'histoire,* Vol. 90, n° 4.

Perkkiö, J. (2013): *Basic income proposals in Finland, Germany and Spain,* Transform Newsletter, 2013.

PNUD (2000) : *Vaincre la pauvreté humaine,* New York : UNDP.

Rodgers, G. et al. (2009): *The ILO and the quest for social justice,* Genève: ILO.

Standing, G. (2011): *The precariat. The new dangerous class*, London: Bloomsbury.

UNDP (1990): *Human Development Report 1990,* New York: United Nations.

United Nations (1969): *Declaration on Social Progress and Development,* Resolution G.A. 2542 (XXIV), 11 December 1969.

UNRISD (2010): *Combating Poverty and Inequality. Structural Change, Social Policy and Politics,* Geneva: UNRISD.

Vanhercke, B. (2011): “Is the social dimension of EU2020 an oxymoron?” in Degryse, C., and Natali, D., *Social Developments in the European Union 2010,* Brussels: OSE and ETUI.

Van Parijs, P. (1991) : *Qu’est-ce qu’une société juste? Introduction à la pratique de la philosophie politique,* Paris : Seuil.

Van Parijs, P. (2014): http://www.express.be/business/?action=view&cat=economy&item=200-euro-per-maand-voor-elke-eu-burger-een-eurodividend-gefinancierd-via-de-btw&language=nl&utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign

Vivant Europe (2010) :Coût d’un revenu de base au niveau de l’Union européenne, n° 83, november and December ; Vivant-Europe (2013) : n° 108, mars-avril 2013.

Wilkinson, R. and Pickett, K. (2009): *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone,* London: Penguin Books.

World Bank (1993): *Poverty Reduction Handbook,* Washington: The World Bank.

World Bank (1997): *World Development Report 1997. The State in a Changing World,* Washington: The World Bank and Oxford University Press.

World Bank (2001): *World Development Report 2000/2001. Attacking Poverty,* Washington: The World Bank and Oxford University Press.

World Bank (2012): *Resilience, Equity and Opportunity,* Washington: The World Bank.

World Bank (2013): *World Development Report. Risks and opportunities,* Washington, The World Bank and Oxford University Press.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Consulta social sobre la renta básica de las iguales en Cuenca.

Virginia Baranda Panadero, Enrique García Escamilla y María Pilar Cañas Belmar

Universidad de Castilla La Mancha

CONSULTA SOCIAL SOBRE LA RENTA BÁSICA DE LAS IGUALES EN CUENCA

Virginia Baranda Panadero. Investigadora independiente.
Vir_911@hotmail.com
Enrique García Escamilla. Facultad de Trabajo Social de Cuenca de la UCLM.
Enrique.Garcia@uclm.es
María Pilar Cañas Belmar. Facultad de Trabajo Social de Cuenca de la UCLM.
MariaPilar.Canas@uclm.es

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo mostrar los principales resultados de la prueba piloto de un estudio sobre la viabilidad social de la Renta Básica de las Iguales (RBis) que se lleva realizando en Cuenca desde 2012. La RBis además de ser una propuesta que concreta la Renta Básica (RB), es una herramienta para la acción comunitaria y la lucha social empleada por diversos colectivos y organizaciones de los movimientos sociales como los que forman parte de la coordinación Baladre (Coordinación de luchas contra el paro, el empobrecimiento y la exclusión social). El estudio de campo se realiza mediante un enfoque cualitativo siguiendo metodologías de tipo IAP ya que la exploración de la viabilidad social de la RBis se utiliza como herramienta para la (re)creación de lazos sociales y la movilización social. Sus resultados muestran cómo la RBis podría llegar a ser una herramienta útil no sólo para prevenir y evitar el empobrecimiento y la exclusión social, sino que además podría posibilitar un cambio de valores sociales y la recomposición de múltiples lazos sociales.

Palabras Clave: Consulta participativa, precariedad, paro, exclusión social, Renta Básica de las Iguales.

1. Introducción

Aunque el objetivo de esta comunicación es la presentación de los principales resultados obtenidos en la prueba piloto realizada en 2011 de una consulta participativa sobre la RBis a través de la cual se pretende explorar la viabilidad social de la RBis en la ciudad de Cuenca, resulta necesario contextualizar el desarrollo de esta iniciativa en el marco de la estrecha colaboración en la búsqueda de iniciativas que permitan la recuperación de una acción social comprometida con la trasformación social que en el ámbito local, mantienen Zambra: Iniciativas desde la lucha social y comunitaria, el Sindicato de Oficios Varios de Cuenca de la CGT y la Facultad de Trabajo Social de la UCLM a través del desarrollo de las prácticas y la elaboración de Trabajos Finales de Grado por parte de alumnos y alumnas de dicha Facultad.

En este sentido, el desarrollo de esta iniciativa responde a la apuesta por abordar y articular estrategias en el territorio que permitan favorecer amplios procesos sociales de toma de conciencia y determinación colectiva de necesidades comunes como herramienta para favorecer la reconstrucción de

múltiples lazos sociales comunitarios y el apoyo mutuo, al mismo tiempo que se trabaja la movilización social.
Siguiendo el camino de otros estudios realizados por colectivos y grupos de la Coordinación Baladre (Iglesias, 2003; Iglesias, 2004; Iglesias, 2005; García y Sáez, 2010; López y Sáez, 2011; Lores, García y Sáez, 2012), la exploración de la viabilidad social es utilizada como una herramienta útil no solo para fomentar y enriquecer el debate social sobre la RB, sacándolo del ámbito teórico y trasladándolo a la sociedad para además recoger de la calle las enormes posibilidades que ofrecería a las personas el desarrollo de esta propuesta; también es una herramienta para acercarnos a conocer de primera mano las condiciones de vida y la percepción social de las personas que más sufren las consecuencias de la vulnerabilidad y la de precariedad e intentar dialogar y tejer complicidades con colectivos, grupos, organizaciones sociales y sindicales, colaborando en la recomposición de redes de relaciones para el apoyo mutuo y la solidaridad (Muñoz, García y Sáez, 2014).

1.1.- El objeto de estudio: la Renta Básica de las Iguales

La RBis es una de las múltiples propuestas que existen hoy para concretar la forma en que debe llevarse a cabo el derecho a la RB. Este derecho es definido como el derecho de toda persona a recibir de forma individual y periódica un ingreso suficiente para cubrir sus necesidades básicas sin que por ello se la pueda exigir algo a cambio (Van Parijs, 1996: Iglesias 1998; Raventós, 2001). El origen de esta propuesta se remonta a los primeros debates que tuvieron lugar en Europa a comienzos y mediados de los años 80, ante la posibilidad de que fenómenos como el desempleo masivo y la precarización asociada a la restructuración del capitalismo a escala global iniciada en la década de los años 70 constituyeran fenómenos estructurales sobre los cuales fuera a asentarse un nuevo orden social capitalista caracterizado por altos niveles de desigualdad social, solamente tolerados a través del desarrollo de nuevas formas de autoritarismo, violencia estructural y también simbólica (Fernández Durán, 1993; Fernández Durán, Etxezarreta, Sáez y L.P.R, 2001), como está evidenciando el desarrollo de esta profunda crisis sistémica y civilizatoria (Fernández Durán, 2011). En este sentido la propuesta nace para hacer frente al deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores de la sociedad como consecuencia de la erosión del empleo asalariado fijo y estable como herramienta central que garantizaba en los sistemas del bienestar la inserción social de la mayoría de la población.

En Baladre la propuesta es inicialmente acogida con cierto interés. De forma intuitiva se había llegado al convencimiento de que el desempleo, precariedad y la falta de recursos suficientes de todo tipo iban a ser las herramientas a través de las cuales las élites iban a reorganizar y reafirmar su derecho a gobernar nuestras vidas e imponer una forma de sociedad en la cual el mercado iba ser la institución central para organizar el conjunto de las relaciones humanas. Igualmente, desde esas mismas situaciones de carencia y desde el convencimiento de que el capitalismo no puede solucionar los problemas que él mismo crea, se imponía la necesidad de luchar por garantizar todo un conjunto de derechos sociales. Estos derechos habían de estar

desligados del empleo, para así convertirse en un medio para avanzar en la construcción de unas mínimas condiciones sociales que permitieran, al menos como condiciones materiales, posibilitar que amplios sectores de la población pudieran participar en procesos de transición hacia nuevas formas de sociedad. Desde nuestra perspectiva, una sociedad deseable es aquella en la cual, el mantenimiento de la vida en su conjunto y su reproducción social ocupa el lugar central y, por tanto, permite asumir la reorganización de las relaciones humanas en términos de igualdad, de libertad, justicia social y reciprocidad con el medio natural. Esto pasa irremediablemente por enfocar la lucha por la ampliación de los derechos sociales universales desde una perspectiva que incluya la forma en la cual estos derechos se ven garantizarlos en nuestra sociedad, y por tanto apostar por unos servicios públicos socializados y autogestionados (energía, agua, transporte, educación, acceso a la cultura, sanidad, aborto, servicios sociales, etc.) asumiendo que estatal y público no tienen por qué ser ni mucho menos, términos sinónimos (Valero, 2008). No obstante, en sociedades fuertemente monetarizadas e individualizadas como las sociedades centrales del capitalismo global (Iglesias, Busqueta, Sáez y L.P.R, 2001) entre esos derechos sociales debe incluirse además el derecho a unos ingresos suficientes que además de asegurar una vida digna al conjunto de la población permitiera situar en otra lógica la relación de amplios sectores sociales frente a la explotación y la dominación económica, la cual facilitara, que estos sectores pudieran disponer de una herramienta de resistencia y/o de poder disponer de sus vidas para dedicarse plenamente a iniciativas que pudieran tener que ver con llevar a la práctica tareas, actividades, trabajos, que puedan conducir hacia la búsqueda de salidas a los problemas sociales y ambientales ha generado el capitalismo.

En este sentido, la propuesta de la RB es asumida por las gentes de Baladre a través de un complejo proceso de debate, reflexión colectiva, formación y cuestionamiento, que da lugar a un cambio en la lectura de la misma: en lugar de entenderla sólo como un medio para hacer frente al empobrecimiento dentro del sistema capitalista, reformulamos la propuesta (pasamos de la RB a la RBis) en términos de dotarnos colectivamente como sociedad, de un instrumento útil para la transformación social (Iglesias, 2003; Iglesias et al., 2012).

La propuesta de la RBis se concreta a través de un conjunto de características instrumentales y de opción política que la definen como un derecho (Iglesias, 2003; Iglesias et al., 2012): individual (no toma como unidad el núcleo de convivencia o la familia); universal (para todas las personas); incondicional; equitativa y suficiente (debe ser igual al menos al umbral de la pobreza). Implica además la refundición de buena parte de las prestaciones. Contempla asimismo la creación de un Fondo Social de RBis. Con el fin de avanzar hacia una sociedad más comunitaria, se propone que el 20% de la asignación individual de la RBis conforme un fondo que se destine a aquello que, mediante formas de democracia directa, se determine colectivamente. El deseo es que la propuesta inicial del 20% pudiera aumentar progresivamente hasta llegar al 100% para caminar hacia una sociedad más comunitaria.

Siguiendo diversos enfoques, la RBis puede ser considerada como una propuesta “radical” en un triple sentido. En primer lugar, en el sentido de que podría facilitar que sujetos sociales ya existentes impulsaran nuevos

escenarios de cooperación social al margen del trabajo asalariado y del mercado (Gorz, 1997). En segundo lugar, supone el reconocimiento de todo el trabajo (más allá del empleo) que es necesario realizar para el sostenimiento del sistema capitalista y del Estado, realizado sobre todo en el ámbito de la reproducción social y de los cuidados y además, es esencialmente realizado por mujeres sin ningún reconocimiento y ninguna remuneración (Federici, 2013) y, por último, como instrumento de reparto de la renta de tal magnitud, necesariamente para su financiación conlleva la puesta en marcha de de dispositivos que impidan la limitación a la acumulación de riqueza y por tanto de poder (Marazzi, 2003).

En este sentido la RBis se considera una herramienta útil para promover procesos de recomposición del lazo social basados en la reciprocidad, el reconocimiento y la redistribución que además contribuiría notablemente a crear condiciones para la emancipación, en los términos que sugiere Fracer (2012), haciendo frente a las relaciones de dominación que están enraizadas tanto en la esfera de lo económico (desempleo, precariedad, incapacidad de vivir al margen de los mercados, pobreza) como de lo social (patriarcado, racismo, contraprestaciones, dependencias, etc.). Al menos, las características de individualidad, universalidad, incondicionalidad y suficiencia contenidas ya en la RB pueden significar un gran paso en la protección social de las personas desde un profundo compromiso con la erradicación de las relaciones de dominación y opresión que sufren, sobre todo, las mujeres (Aguado, 2002; Fidalgo, Alonso, Zafra y Herrero, 2014) y otros sujetos sociales como jóvenes y migrantes.

1.2. Estudios precedentes sobre la viabilidad social de la RB y de la RBis.

Estudios realizados en el ámbito de otros países de la Unión Europea, sobre algunos modelos de Renta Básica muestran en general las reticencias de la población a recibir un ingreso sin participar en el mercado laboral (Moreno, 2009). Estudios realizados en Suecia y Finlandia (Anderson y Kangas, 2002) a través de una encuesta telefónica y a una muestra comprendida por mil personas de cada uno de los países muestran reticencias hacia la propuesta en lo que respecta sobre todo a su universalidad e incondicionalidad. Por otra parte una investigación realizada en Alemania (Liebig y Mau, 2002) realizada a través de un cuestionario dirigido a 121 personas con empleo, indica las mismas reticencias que apuntaba el estudio anterior, no obstante, la mayoría de los encuestados se mostraba favorable a que el Estado garantizara un mínimo nivel de vida a la ciudadanía siempre y cuando se participara en el mercado laboral. Sin embargo, en un estudio similar al alemán realizado en Noruega (Bay y Perdesen, 2003), se percibe una mayor predisposición de la población encuestada hacia la Renta Básica.

Sin embargo, estudios de viabilidad social de la Renta Básica de las Iguales realizados en el Estado Español, muestran como sectores de la población como jornaleros y trabajadores del campo en Andalucía (Iglesias, 2005) y Extremadura (Iglesias, 2004) serían favorables a la implementación de este derecho. En la misma línea, estudios realizados en los municipios de la Orotava de las Islas Canarias (López y Sáez, 2011) y Alfafar del Paìs Valencià

(García y Sáez, 2010) y Galicia (Lores, García y Sáez, 2012), muestran resultados similares respecto a una muestra de situaciones sociales diversas que oscilan entre el desempleo, la precariedad, la marginación y exclusión social, la diversidad funcional, personas implicadas de alguna forma en la lucha contra la pobreza y activistas sindicales.

El conjunto de estos estudios muestran además resultados importantes. La propuesta no ha recibe en ningún caso una oposición frontal; nadie o casi nadie de las personas que han participado han declarado que no dejarían de trabajar, aunque su relación con el empleo asalariado cambiaria sustancialmente. Por otra parte, un sector muy importante de esta población seguiría trabajando al margen del mercado laboral en iniciativas y proyectos beneficiosos para la comunidad. Por último, estos estudios han señalado como los participantes valoran positivamente los cambios sociales que se derivarían de su implementación como el aumento de la autonomía de las personas para vivir y relacionarse libremente, la erradicación de la pobreza y el cambio de valores (Muñoz y García, 2012; García y Muñoz, 2013). Al mismo tiempo advierten de que su implantación debe ser fruto de un amplio movimiento social de base que logre hacerla realidad.

2. Método

Dada la complejidad de los objetivos planteados en este estudio, la Investigación – Acción- Participativa es el marco metodológico de las ciencias sociales que mejor se adapta para la realización de este estudio, en concreto la Consulta o Encuesta participativa es la herramienta que mejor se ajusta a los objetivos de esta investigación.
Se ha tenido mucho cuidado para no caer en ciertas prácticas tecnocráticas muy comunes cuando estas estrategias de investigación son utilizadas desde ámbitos que carecen de autonomía e independencia o se ponen al servicio los intereses de elementos ajenos y extraños a la comunidad (Lascorz et al, 2010).

2.1. Participantes

En el desarrollo de esta prueba piloto han participado 15 personas (P.1 – P.15), de los cuales 8 han sido mujeres y 7 hombres. El criterio de la muestra ha sido múltiple: estar en situación de desempleo o bien no disponer de un empleo estable, o en su defecto disponer de una renta inferior a la mitad de la renta per cápita mensual (según los datos del INE la renta per cápita de 2010 en Castilla La –Mancha es de 17.621 €, con lo que la mitad de la renta per cápita mensual serían 735 € aproximadamente). Los participantes fueron contactados a partir de informadores clave. La media de edad es de 37,6.

2.2. Instrumento

Se ha empleado un guion para la realización de entrevistas abiertas semi-estructuradas. El guión de la entrevista fue confeccionado mediante la realización de un grupo de discusión compuesto por 5 personas la cuales, ya habían participado en la realización de otros estudios sobre la Renta Básica de la Iguales y que ha contemplado los siguientes apartados: Conocimientos previos de la RBis; evaluación inicial de la propuesta; viabilidad de la

propuesta; posibles cambios a nivel individual que produciría la implementación de la RBis; cambios a nivel comunitario y/o estructural que se derivarían de la implementación de la RBis.

2.3. Procedimiento

Las entrevistas fueron realizadas en la ciudad de Cuenca entre los meses de septiembre y octubre de 2011. La duración aproximada de cada una de ellas fue de hora y media. Al comienzo de la entrevista se informaba previamente a los y las participantes que no conocían la propuesta de la RBis sobre su origen y contenido.

2.4. Análisis de datos

La información obtenida de las entrevistas realizadas fue analizada basándonos en un tipo específico de análisis de contenido cualitativo identificado por Bardín (2002), denominado análisis categorial temática, que consiste en la categorización de los significados para luego realizar inferencias e interpretaciones.

3. Resultados

A continuación se exponen los principales resultados de esta prueba piloto de la Consulta Participativa sobre la RBis.

3.1. Conocimiento previo de RBis

La mayoría de las personas entrevistadas no conocían la RBis (12 unidades textuales) siendo muy inferior el número de personas que tenían algún conocimiento sobre esta propuesta y sobre sus características: debiéndose fundamentalmente a material divulgativo de Baladre (3 unidades textuales). P.15.- "*Sé que hacen charlas y seminarios informativos sobre la RBis, aunque no he tenido la oportunidad de ir nunca, pero conocía esta propuesta a través de Baladre, con la que he tiendo algún contacto y me dieron información*".

3.2. Valoración inicial de la RBis

La opinión general de los participantes sobre la RBis es positiva. Consideran que es una buena medida para luchar contra la pobreza y la precariedad, ya que mejoraría las condiciones de vida de los colectivos más desfavorecidos (16 unidades textuales). P.5.- "*Me parece una propuesta bastante útil que evitaría la precariedad,… mejorando la calidad de vida de quienes no llegamos a fin de mes y evitando sobre todo la situación de indigencia que parece aumentar cada día más*". No obstante algunas personas han expresado su inclinación a que este tipo de derecho sólo se conceda a las personas que están fuera del mercado laboral o están momentáneamente desempleadas y han agotado sus prestaciones igualando este derecho con las RMI con contraprestación, debido sobre todo a la posibilidad de que las personas dejen de participar en el mercado laboral. (4 unidades textuales) P.9 "*Sería necesaria una*

contraprestación a cambio, o simplemente proporcionar esta renta a la gente que más la necesitara, sino mucha gente dejaría de participar en el mercado laboral" y pudiera además fomentar la vagancia (2 unidades textuales). P.12.- "*… hay muchos gandules que no quieren trabajar y si les das la renta ya no tendrían ni que buscarse escusas*".

3.3. Percepción sobre la viabilidad de la RBis y de su implementación.

En este apartado destaca fundamentalmente la ausencia de voces entre los y participantes que hayan puesto en duda la viabilidad económica de la propuesta. Sobre su viabilidad los testimonios se han centrado sobre todo en calificar la RBis como una propuesta utópica debido la falta de voluntad política y la oposición de los empresarios y sectores de la sociedad que más se benefician de la situación actual (8 unidades textuales). P.10.- "*no creo que empresarios, políticos y demás permitieran que esta propuesta se llevara a cabo, y más siendo ellos lo que manejan los hilos*". P.14.- "*me parece una propuesta muy bonita, pero dudo que se fuese a llevar a cabo, creo que es una utopía y más en esta sociedad basada en valores de competitividad e individualidad*".

3.4. Cambios originados por la implementación de la RBis.

A nivel individual: La mayoría de las personas que han participado consideran que la RBis solucionaría muchos de sus problemas a la hora de cubrir sus necesidades básicas y por tanto verían mejorada su calidad de vida (23 unidades textuales). P.8.- "*Me parece una propuesta maravillosa, no sé cómo sería vivir sin contar los días para que empiece otro mes*". En relación al empleo, aunque se lograra el derecho a la RBis, casi la totalidad de las personas que han participado se muestran dispuestas a trabajar asalariadamente y valoran positivamente los cambios que la RBis introduciría en este ámbito (14 unidades textuales) P.5.- "*Si la percibiera creo que no dejaría de trabajar, aunque depende de cual fuera mi estado de salud. Aún así no creo que lo hiciera porque me gustaría ganar algo más de lo que he podido ganar con los trabajos que he tenido y poder hacer cosas que nunca he podido hacer como ¡irme de vacaciones*." Haciendo además referencia expresa a su capacidad para negociar sus condiciones laborales (11 unidades textuales). P.3.- "*Nos daría más libertad de elegir cómo y en qué te empleas, podríamos tener más dignidad y eso sería la posibilidad de disfrutar un poco más de la vida, podría llevar a mis hijos a la piscina, al cine o irnos de vacaciones, algo impensable con mi situación a día hoy*".

A nivel social: Los participantes valoran el cambio social y cultural que podría llegar a producirse en torno a la forma de concebir el trabajo, ya que se percibe la RBis como una herramienta para poder desarrollar el trabajo por elección y dedicación, recuperando el sentido mismo de la ocupación y de la utilidad social (12 unidades textuales). P.14-"*La gente se podría dedicar a lo que le interesa o le motiva. Teniendo la seguridad económica de esta renta, las personas podrían elegir su ocupación con menos restricciones. Al no estar sometida al mercado laboral y a la necesidad de un trabajo remunerado aumentaría la creatividad en su trabajo y la gente podría dedicarse por dedicación y no tener que emplearse en cualquier cosa para subsistir*."

Otro de los cambios más mencionados por los participantes es el aumento de la capacidad para negociar mejores condiciones labores con los empresarios, ya que si existiera la RBis, las personas podrían optar por no aceptar empleos cuya remuneración se considera insuficiente para la naturaleza del trabajo exigido (11 unidades textuales). P.10- "… *el colectivo del trabajador podría mejorar y negociar mejores condiciones de trabajo, creo que éste sería el cambio social más importante, poner en valor su fuerza de trabajo*." P.9- "*Creo que se ganaría en condiciones laborales y el empresario se vería forzado a mejorar las condiciones de los trabajadores puesto que muchos no aceptarían trabajar en condiciones precarias, mal pagadas, etc*."

En general las personas que han participado sentían esta propuesta como una oportunidad muy favorable para construir una sociedad en la cual, las necesidades humanas fundamentales estuvieran garantizadas, así como la libertad y el empoderamiento de las personas, ayudando a mejorar las condiciones de vida y sentido de esta. (8 unidades textuales) P.4- "*En cuanto a los cambios sociales que se producirían creo que habría más igualdad y se nos concedería la capacidad de elección y la gente sería más feliz y más autónoma. En situaciones de precariedad no dependeríamos ni del Estado, ni de la caridad… seríamos más libres y se ganaría mucho en calidad de vida y en salud*".

El hecho de tener unos ingresos asegurados, lleva a las participantes a reflexionar sobre la salud, y los problemas relacionados con la pérdida o ausencia del empleo o las condiciones de éste (9 unidades textuales). P.15- "*Creo que el hecho de tener tus necesidades básicas cubiertas y no angustiarse por la falta de empleo o las condiciones laborales, evitarían muchos de los problemas de este mundo, porque existen muchas enfermedades "inventadas" por este sistema capitalista que derivan de la competitividad, la individualidad y de nuestra relación con el mercado laboral que pueden llegar a provocar estrés, ansiedad, depresión…"*.

Algunas personas coinciden en poner en valor la igualdad y los cambios en los valores sociales que podrían derivarse de la implantación de la RBis a la par en que coinciden en señalar cómo se eliminarían muchos de los estigmas relacionados con la pobreza y los sentimientos de culpabilidad y de fracaso (7 unidades textuales). P.9- "*También habría menos envidias y recelos y dejaríamos de hablar de a quien dan y a quién no". P.10. "Si la gente tuviera esta renta y fuera percibida como un derecho más, se eliminarían muchos estigmas sociales relacionados con la pobreza. Nosotros ahora por ejemplo no podemos permitirnos pagar los libros de mi hija para el colegio, tenemos que andar buscando ayudas, haciendo malabarismos y todo sin que sea demasiado evidente hacia el resto y disimulando con nuestros hijos para que no sientan ninguna diferencia con sus compañeros* ". Se plantean otras formas posibles de organización del trabajo (5 unidades textuales), atendiendo a la necesidad de ser consciente del sistema productivo actual, considerando qué producimos, cómo producimos y para qué producimos, construyendo otro tipo de lazos sociales. P.15-"*Creo que sería posible hablar de otro tipo de organización comunitaria, porque si hay gente que decide no aceptar determinados empleos y realizar otras actividades más útiles para él y la comunidad, podríamos hablar de un intercambio de saberes, de apoyo mutuo, de organizar bancos de tiempo para dar y cubrir nuestras necesidades y motivaciones reales sin la necesidad de pasar por el mercado laboral*".

Desde la perspectiva de género se sugiere que la RBis significaría una posibilidad para la emancipación de las mujeres, eliminando algunas de las bases materiales de su dominación (4 unidades textuales). P.9- "*Habría muchos cambios a nivel global sobre todo en las mujeres que siempre hemos sufrido mucho la precariedad, además seríamos más independientes y muchas dejarían de depender de sus parejas y tendrían más libertad para elegir qué hacer con su vida y sobre todo, cómo hacerlo".*

Finalmente, algunas personas participantes consideran la RBis como una medida buena, pero insuficiente para lograr grandes cambios sociales profundos aisladamente, consideran que es un derecho que debería ir acompañada de otras medidas enfocadas también a la reconstrucción del lazo social basado en el apoyo mutuo y la solidaridad (4 unidades textuales). P.2.- "*La Rbis tendría que ir de la mano con otros muchos temas para que suponga un verdadero cambio. Esos temas deberían girar en torno a la formación, el apoyo mutuo y el servicio en torno a la salud, pasando de instancias hospitalarias a la salud como profilaxis, evitando el negocio de los laboratorios y las medicinas y enseñando buscar y utilizar los recursos del ser humano para sanar. Eliminando los sistemas educativos caducos (que están lejos de ser universales y llegar a todo el mundo) y que se gesten otros niveles de educación a través de aspectos no desarrollados, como las artes, la creatividad, la imaginación y formar de acuerdo a las necesidades reales. La educación y el trabajo social deberían estar enfocados a hacer posible una convivencia real de las personas donde todos pudiéramos colaborar en los proyectos colectivos*."

4. Discusión

En relación a los resultados obtenidos sobre la viabilidad social de la RBis en este estudio en el que han participado personas que atraviesan situaciones difíciles, marcadas por el desempleo, la precariedad y el empobrecimiento, cabe desatacar que a diferencia de los estudios cualitativos mencionados anteriormente en los cuales, personas mayoritariamente con empleos se manifestaban contrarios a la RB (Anderson y Kangas, 2002; Liebig y Mau, 2002; Bay y Perdesen, 2003), las personas que han participado en este estudio se muestran favorables a la implementación de este derecho con independencia de la participación o no en el mercado laboral. A penas existen reticencias a este respecto, aunque es necesario mencionar que entre las que personas han surgido algunas expresiones que señalar la posibilidad de que la RBis o la RB pudiera fomentar "aún más la vagancia" entre el colectivo de personas que ya son pobres, este hecho deja entrever hasta donde ha podido penetrar entre los sectores más vulnerables de las sociedad el imaginario social neoliberal que culpabiliza y responsabiliza a las personas de las situaciones de penuria que atraviesa. No obstante en línea de los estudios cualitativos antes mencionados y realizados con una diversidad de sujetos sociales (Iglesias et al., 2004; Iglesias et al. 2005; García y Sáez, 2010; López y Sáez, 2011; Lores, García y Sáez, 2012), esta afirmación se ve desmentida cuando las percepciones de las personas que han participado en este estudio ponen de manifiesto que no se abandonaría el trabajo, ni si quiera el asalariado; de hecho, se valora positivamente el derecho a la RBis como posibilidad de optar un derecho para poder realizar trabajos socialmente útiles

y comunitarios, a través de los cuales poder contribuir a un profundo cambio social y cultural sobre la base de la construcción de lazos sociales basados en interacciones no mercantiles.

Siguiendo esta línea argumentativa, el estudio muestra como las personas que han participado valoran muy positivamente la posibilidad de poder vivir dignamente y con cierta estabilidad al poder tener garantizadas las necesidades básicas materiales y los cambios en los valores sociales que pudieran derivarse de esa situación generalizada, al poder disminuir la competitividad y la desconfianza.

Por otra parte cabe destacar cómo los participantes no han puesto en duda en ningún momento la viabilidad económica de la RBis y han identificado como las principales barreras para hacer efectivo este derecho: la falta de voluntad política y la oposición de aquellos sectores de la sociedad que se benefician de la situación actual. Es por ello, por lo que algunas de las personas que han participado en este estudio han tildado de utópica la propuesta mientras otras han señalado que solo podría ser viable a partir de la construcción de un amplio y mayoritario movimiento social. Resulta interesante resaltar cómo la propuesta ha sido valorada por algunas de las personas que han participado como una herramienta para la autonomía y acompañada de otras medidas podría ser muy útil para facilitar procesos de emancipación.

Por último, en cuanto a la metodología se refiere, sin duda creemos que estos estudios cualitativos centrados en sujetos sociales en situaciones de vulnerabilidad contribuyen a enriquecer el debate sociológico y económico sobre las ventajas que en la situación actual tendría el desarrollo de una verdadera política social orientada a la redistribución de la renta y al reconocimiento de trabajo socialmente útil, cuestión que podría llegar a facilitar la progresiva emancipación de los sectores sociales más vulnerables, como es caso de las mujeres, desde el cual abordar la reconstrucción de un lazo social basado en relaciones de reciprocidad.

En esta línea de trabajo, resultaría interesante la realización de estudios que en la línea de los estudios cualitativos mencionados anteriormente se realizaran con la participación de una mayor diversidad de sujetos sociales y se enriquecieran con otras técnicas de recogida de datos como los grupos de discusión y de análisis, como el análisis de discursos, que permitieran, analizar más en profundidad la diversidad de sus discursos atendiendo a sus posibles diferencias de posición, de clase y de género, al mismo tiempo, que puedan profundizar en las características del imaginario social compartido que sería necesario construir para tejer una mayoría social que fuera capaz de hacer realidad este derecho.

Referencias Bibliográficas

Andersson, J. O. y Kanngas, O. (2002). Popular support for Basic Income in Sweden and Finland. 9th Congres of the BIEN. Geneva.

Aguado, J. (2002). La renta básica y el sistema patriarcal. *Cuadernos de Renta Básica,* 4, 4-12.

Bay, A.H. y Perdersen, A. (2003). The limits of solidarity: Popular attitudes towards basic income in a Nordic welfare state. Annual Conferecne of the Network for European Social Policy Analysis. Change European Societies: The Role for Social Policy, Copenhagen.

Gorz, A. (1997). *Miseria del presenta, riqueza de los pisble.* Barcelona: Paidós.

García, E. y Muñoz, D. (2013). Percepción social y viabilidad de la renta básica en el nivel municipal: La perspectiva sociológica en el debate sobre la renta básica. *Comunicación presentada en el XI Congreso español de Sociología*. Madrid, 10-12 de julio.

García, E. y Sáez, M. (2010). *Vivir donde quieras: Estudio de viabilidad social y económica de la Renta Básica de las Iguales en el Municipio de Alfafar (País Valecià).* Málaga: Zambra.

Iglesias, J. (1998). El derecho ciudadano a la Renta Básica. Madrid: Libros de la catarata.

Iglesias, J. (2003). Iglesias, J. (2003). *Las Rentas Básicas. El modelo fuerte de implantación territorial.* Barcelona: El Viejo Topo.

Iglesias, J. (Coord.). (2004). *Vivir donde quieras. Del PER a la Renta Básica en el medio rural en el medio rural. Estudio sobre la implantación de la Renta Básica en Extremadura.* Fundación de Investigaciones Marxistas.

Iglesias, J. (Coord.). (2005). *Vivir donde quieras. Del PER a la Renta Básica en el medio rural.* Málaga: Zambra.

Lascorz, A., García, E., Guijarro, L., Busquier, M. y Martínez, E. (2010). La consulta participativa en el barrio de San Antón (Cuenca) como instrumento para abordar las necesidades sociales desde la comunidad. En Elisa Larrañaga (Coord.). *Miradas a lo social: procesos y problemas sobre los que actúa el Trabajo Social.* UCLM, pp.121-142.

Liebig, S y Mau, S. (2002). A legitimate Guaranteed Minimum Income?, 9th Congress of the BIEN, Geneva.

López, Z. y Sáez, M. (2011). Por el derecho a una vida digna. Málaga: Zambra/Baladre.

Lores, D., García, E., y Sáez, M. (2012). *Repartiendo a nosa rqieza. Estudio de viabilidades da Renta Básica en Galiza.* Málaga: Zambra.

Muñoz, D., García, E. y Sáez, M. (2014). La lucha contra la vulnerabilidad y la precariedad: el derecho a la Renta Básica a través de los estudios de viabilidad social y económica. *Comunicación presentada en el I Congreso internacional de Facultades y Escuelas de Trabajo Social.* Murcia 3 y 4 de Abril de 2014.

Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Fracer, N. (2012). Reflexiones en torno a Polanyi y la actual crisis capitalista. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, 118,* 13-28.

Fernández Durán, R. (1993). *La explosión del desorden.* Madrid: Fundamentos.

Fernández Durán, R. (2011). *La quiebra del capitalismo global 2010-2030.* Málaga: Zambra/Libros en Acción/CGT.

Fernández Durán, R., Etxezarreta, M., Sáez, M. y L.P.R. (2001). *Globalización Capitalista, luchas y resistencias.* Barcelona: Virus.

Fidalgo, M., Alonso, A., Zafra, R. y Herrero, Y. (2014). *Renta Básica de las Iguales y feminismos.* Málaga: Zambra/Baladre.

Iglesias, Busqueta, Sáez y L.P.R. (2001). *Todo sobre Renta Básica.* Barcelona: Virus.

Iglesias, J., Jurado, O., Sáez, M., García, E., Zafra, R. (2012). *¿Qué es la Renta Básica de las Iguales?* Málaga: Zambra.

Marazzi, C. (2003). *El sitio de los calcetines.* Madrid: Akal. Cuestiones de antagonismo.

Moreno, G. (2009). Sobre la viabilidad social, política, técnica y económica de la renta básica de ciudadanía. Revista de Economía Crítica, 8, 96-106.

Muñoz, D y García, E. (2012). Estudio de viabilidad de la renta básica: elementos para el debate sobre los nuevos retos de las políticas públicas. *Comunicación presentada en el III Congreso Internacional en Gobierno, Administración y Políticas Públicas*. Madrid, 27-28 de septiembre.

Raventós, D. (2001)*. La Renta Básica: por una ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna.* Madrid: Ariel.

Valero, T. (2008). El Parke. Una experiencia comunitaria desde 1985, en Sáez Bayona, M. y Muñoz, D. (coords.), Nuestros barrios, nuestras luchas, experiencias de intervención en barrios periféricos (pp. 39-68). Valencia: Zambra/Baladre/La Burbuja.

Van Parijs, P. (1996). *Libertad real para todos*. Barcelona: Paidós.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Luchas en el Estado español por la renta básica de las iguales: la experiencia de Baladre.

María Arrabali y Manuel Sáez Bayona

Baladre

LUCHAS EN EL ESTADO ESPAÑOL POR LA RENTA BÁSICA DE LAS IGUALES: LA EXPERIENCIA DE BALADRE

30 YEARS OF FIGHTS AGAINST IMPOVERISHMENT, PRECARIOUSNESS AND SOCIAL EXCLUSION: HISTORY AND STRATEGIES OF BALADRE COORDINATION

María Arrabali. Miembro de Baladre

Manuel Sáez Bayona. Miembro de Baladre.

Resumen

Baladre, Coordinación de Luchas Contra el Empobrecimiento, la Precariedad y la Exclusión Social, llega a su trigésimo aniversario. En el presente texto se describen cuáles han sido los principales rasgos, estrategias, métodos y herramientas de intervención que los distintos colectivos que participan en la coordinación Baladre han desarrollado a lo largo de estos años. El desarrollo social comunitario ha sido el telón de fondo de la intervención de Baladre, entendiendo éste como un conjunto de procesos que parten de la concienciación, organización y movilización, y por tanto de la lucha social, que tienen que ver con el trabajo social comunitario, enraizados en nuestro entorno más inmediato y cotidiano para la promoción de procesos horizontales, desde los cuales abordar de forma colectiva la satisfacción de necesidades comunes, siempre sin perder de vista la necesidad de la transformación social. Se pretende poner en valor y sistematizar el conjunto de intuiciones y de reflexiones que han desplegado los colectivos y grupos que forman parte de Baladre, poniendo especial énfasis en la lucha por el derecho a la Renta Básica de las Iguales, reivindicación que está de plena actualidad.

Palabras clave: Trabajo Social Comunitario; movimientos sociales; Renta Básica de las Iguales; empleabilidad, transformación social

Abstract

Baladre, Coordination of Fights Against Impoverishment, Precariousness and Social Exclusion, reaches its thirtieth anniversary. In this paper we describe which have been the main features, strategies, methods and tools of intervention that the different groups involved in coordination Baladre have developed over these years. Community Development has been the backdrop of Baladre intervention. This type of development is understood as a set of processes that start from awareness, organization and mobilization, and therefore of social struggle, that are related with community social work, rooted in our immediate and daily environment to promote horizontal processes, throughout which collectively address common needs satisfaction without ever losing sight of the need for social transformation. It is intended to highlight and systematize the multiple reflections and insights that have deployed groups that are part of Baladre, with special emphasis on the struggle for the right to Basic Income of Equals.

KEYWORDS: Community Social Work; Social Movements; Basic Income of Equals; Employability; Social Transformation.

1. Introducción: una historia colectiva por la transformación social.

Este texto es ante todo una consecuencia de la experiencia de los 30 años de luchas y de resistencias de las gentes, personas, colectivos y grupos que participan o han participado alguna vez en este gran esfuerzo colectivo que significa Baladre. Es un intento de recoger y sistematizar una experiencia de autoorganización de personas que intervienen y, en no pocos casos, sufren directamente las consecuencias de la falta de recursos para cubrir necesidades de todo tipo, así como también de otras muchas gentes y colectivos que sin sufrirlo directamente nos han apoyado y apoyan, desde el corazón, y desde ese hermanamiento del que tanto les gusta decir a las gentes zapatistas, en la lucha por cambiar desde nosotras mismas las situaciones que esta sociedad nos obliga a vivir.

Realizamos un breve recorrido por algunas de las claves que nos han servido a las gentes de Baladre para plantearnos el trabajo social como opción de vida. Esta opción está íntimamente relacionada con el cuestionamiento de la lógica profesionalizadora, en el sentido weberiano, que burocratiza los procesos, nos aleja de la acción autónoma y nos impide la ruptura con el mercado. Plantearse esta opción implica también entender el trabajo social desde un prisma emancipador, liberador, transformador, desde la lucha social por superar el capitalismo y el patriarcado. En esta línea, el nuestro ha sido un camino de búsqueda, para desarrollar iniciativas y herramientas que están siéndonos útiles en la tareas (para nosotras vitales) de cuestionar la realidad que nos ha tocado vivir, de recomponer el tejido social de nuestros barrios y de nuestros pueblos para enfrentar lo que tenemos encima y luchar por conseguir que la vida digna sea un derecho de todas las personas.

Esperamos que este texto sea útil para el conjunto del mundo del trabajo social y de la acción social, entendida esta en un sentido amplio. Además con cariño lo dedicamos a todas esas miles de personas precarias, explotadas por las multinacionales en cualquiera de sus formatos y las miles de recién diplomadas o graduadas que queman actualmente sus días en la búsqueda de un hueco en el que desarrollar su propia idea de intervención social.

2. Baladre: coordinación de luchas contra el empobrecimiento, la precariedad y la exclusión social. De dónde venimos.

Baladre es el nombre que recibe la Coordinación de Luchas Contra el Empobrecimiento, la Precariedad y la Exclusión Social. Se trata de una coordinación horizontal en la cual participan colectivos, grupos y personas, de diversos territorios, países, regiones, de la península ibérica y desde hace unos años de Sudamérica, como Argentina, Chile o Uruguay. Decimos coordinación y no coordinadora porque Baladre se configura como un espacio para el apoyo mutuo en la lucha social, en el que se puede participar tanto como grupo o colectivo, como a título individual y en el que las decisiones colectivas no obligan más que aquellas partes de la red que libremente decidan implicarse. Como tal espacio no se sustenta en la estructura de las organizaciones clásicas (junta directiva, comisión permanente, asamblea, etc.). En lugar de este modelo clásico, de una manera bastante intuitiva, en Baladre nos hemos dotado de una forma de relación basada en una serie de encuentros

puntuales de ámbito estatal, sumados a infinidad de contactos y encuentros parciales durante el año, en los que lo principal es la posibilidad de articular el apoyo mutuo. Esto supone que las decisiones que se toman sólo afectan a aquellos grupos y personas que voluntariamente se vinculan, sin que exista ningún mecanismo para obligar a nadie a asumir aquellas acciones en las que decida no participar. Este mecanismo flexible de toma de decisiones elimina la capacidad de ejercer el poder de una parte de la red sobre el resto, lo que durante estos años se ha traducido en un refuerzo de la confianza mutua y en una articulación muy dinámica de nuestras acciones.

Esto es importante porque en Baladre, en lo organizativo, lo que prima es la relación humana, la voluntad de hacer, de enredar, de encontrarse con las otras, para desde el reconocimiento mutuo y la diferencia construir, reflexionar, debatir, cuestionar, acordar y actuar juntas. Desde visiones compartidas, digamos de un amplio espectro de visiones anticapitalistas, antiautoritarias y antipatriarcales, Baladre está compuesta por gentes muy diversas, que bien desde, o a través de, colectivos más bien pequeños, muy ligados a su realidad local, barrial o de sus pueblos (Bravo y Ávila, 2008), así como grupos que se diluyen en otros más grandes y de personas que se encuentran aisladas y que han encontrado en este espacio de coordinación un lugar desde el que dar sentido a su acción sociopolítica.

En lo histórico, Baladre se puede decir que es el resultado de muchos accidentes. Partiendo de las luchas vecinales de finales de la dictadura, el embrión de Baladre se encuentra sobre todo en las asambleas de paradas de comienzos de los ochenta. El grupo de personas que conforman inicialmente Baladre se plantearon el problema del empobrecimiento desde una óptica diferente a la entonces dominante, la cual identificaba la falta de empleo como la causa última de sus problemas. En su lugar, la reflexión desde la cual se percibe la necesidad de un espacio de encuentro es el cuestionamiento de la falta de recursos para satisfacer necesidades básicas, no sólo como causa del desempleo, sino fundamentalmente vinculada con la riqueza mal distribuida (Sáez, 2002). Es decir: en lugar de poner el acento en el empleo, se focaliza la atención sobre los recursos para desde ahí pasar a lo propositivo. Así, se constituye una acción desde la implicación en la cotidianidad, alejada del referente mítico del empleo y vinculada a la lucha por conseguir que el derecho a una vida digna sea un derecho de todas las personas. Esto supuso romper con la centralidad que el empleo y la explotación juegan en nuestras vidas y apostar entre otras muchas propuestas y opciones por luchar por el derecho a lo que después se llamaría Renta Básica de las Iguales y de la cual hablaremos más adelante.

Así, en síntesis, los orígenes de Baladre están vinculados con la necesidad de conformar un espacio al margen de partidos y sindicatos, no tanto por una necesidad de negación de los mismos, sino por el hecho de que lo que inicialmente eran poco más que cuatro ideas escasamente sistematizadas no tenían cabida en los discursos tradicionales sobre las estrategias para superar las desigualdades.

3. La necesidad de incorporar marcos teóricos que faciliten una acción social transformadora

Casi desde el principio las gentes de Baladre nos dimos cuenta de que era necesario incorporar al trabajo social marcos teóricos adecuados que nos posibilitaran entender mejor la realidad y el porqué de tanto dolor y de tanto sufrimiento, que nos permitieran, además, recuperar y recrear prácticas liberadoras, emancipadoras, de trabajo social comunitario. Desde estas prácticas siempre se ha buscado impulsar iniciativas y espacios amplios de acción colectiva, desde los cuales las personas empobrecidas, precarias y excluidas como protagonistas puedan (podamos) dar sentido a la acción sociopolítica y con ella a la vida en su conjunto, al margen del destino que este sistema tuviera reservado para nosotras.

Era y es necesario tener presente una perspectiva crítica sobre el Estado. Aun reconociendo el doble papel que juega, es preciso no olvidar que una parte de las actuaciones del Estado han convertido a las gentes empobrecidas en un objeto de intervención, un objeto digno de ser investigado y de ser cambiado (Wacquant, 2009). Para ello ha desarrollado históricamente todo un conjunto de dispositivos, de recursos y de profesiones con el fin de atender, controlar, contener y desarticular si llegara el caso, procesos de autoorganización, de lucha y de reivindicación de las gentes y personas que han sido desposeídas de todo y de casi todo por esta sociedad (Sáez, 2010; Foucault, 2004). Para nosotras resulta crucial entender esto, para tomar conciencia y entender cómo históricamente bajo el paraguas de la lucha contra la pobreza, en ocasiones se ha orquestado en realidad una guerra contra las gentes empobrecidas (Waquant, 2009).

Es desde ahí donde las gentes de Baladre fuimos poco a poco incorporando a nuestras lecturas de la realidad todo lo que hoy reivindicamos que es necesario incorporar al trabajo social, todo aquello que nos explica el fin de empleo y de la sociedad salarial (Gorz, 1998), la precarización total de nuestras vidas a través del capitalismo financiero global y guerra permanente (Fernández Durán, 2003 y 1996a), cómo con la desaparición del empleo estable también se resentían las identidades individuales y comunitarias (Sennett, 2000), el porqué de la desintegración del tejido social comunitario de los barrios (Muñoz, 2008; Fernández Durán, 1996b), el verdadero sentido de los recortes sociales y de las privatizaciones como solución in extremis para salvar un sistema social injusto, cruel y fracasado, incapaz de aportar lo más básico para una vida digna al conjunto de la población (Fernández Durán, Etxezarreta, y Sáez, 2001).

Igual de importante ha sido para las gentes de Baladre hacer una relectura sobre el desarrollo de los servicios sociales, donde en la mayoría de los casos el trabajo social individual, de caso, o familiar ha ocupado un lugar central. En este sentido, ha sido fundamental llegar a discernir que, estatal y público no ni sinónimos, ni mucho menos intercambiables (Valero, 2008). Asimismo, hay que considerar en este desarrollo el papel que desde cualquiera de sus ámbitos (estatal o público o a través, cada vez más del mercado mediante fundaciones, ONGs, etc.), han jugado una parte de las intervenciones sociales. En no pocas ocasiones, las intervenciones han desplazado de sus diagnósticos las causas estructurales y sistémicas de la desigualdad social, poniendo el énfasis en las características personales, individuales o colectivas de las gentes que la sufre (Monreal, 1996). Este análisis (que se sitúa temporalmente a principios de los noventa) llevó a uno de los ejes tal vez más polémicos de nuestras acciones y reflexiones: la constatación de que la pobreza, además de ser objeto de intervenciones poco efectivas, puede ser un

negocio. Es en este sentido en el que, en aquellos años noventa, cuestionamos el desarrollo de un nuevo “mercado” de lo social.

Esta lógica significó, entre otras cosas, una perversión del sentido de los programas de intervención, puesto que entró en juego la relación coste-beneficio, que se coló por la puerta de atrás de evaluaciones que sólo tenían en cuenta el impacto (y no todo las dimensiones posibles del impacto) (Gómez, 2002). Igualmente, las habilidades profesionales (empatía, comunicación, etc.) pasaron a insertarse en el marco de la empleabilidad (también para muchas de las por aquel entonces compañeras de viaje) una solución personal o profesional en aquello que se denominó “nuevos yacimientos de empleo” (Sáez, 1993). La decantación de este proceso en la identidad profesional ha permeado la subjetividad de las trabajadoras y trabajadores sociales en su acción cotidiana. Por ejemplo, tal como señala Joan Cortinas (2012), en el caso del programa de la renta mínima en Cataluña (PIRMI), “la magistratura[1] de lo social implica que el sentido y contenido de los derechos sociales quede muy vinculado a la posición social de los magistrados, que se tornan productores de derecho en relaciones localizadas e interpersonales” (Cortinas, 2012: 104).

Esto se da en paralelo a la introducción de las llamadas políticas activas de empleo. Estas políticas juegan un papel fundamental en la precarización de nuestras vidas y en la implantación de la precariedad como norma (que se concreta, por ejemplo, en la doctrina de la flexiseguridad). Estas políticas son funcionales también a la orientación de las ayudas de emergencia social y de las diversas formas de rentas mínimas condicionadas y los diversos formatos de prestaciones (muchas de ellas familiares, graciables, subjetivas, temporales) que se marcan como principal objetivo la inserción laboral casi a cualquier precio (Santos, 2012). Esta orientación, lamentablemente, ha ayudado a la extensión de una visión que culpabiliza de su situación a las personas precarias y empobrecidas. El concepto de empleabilidad juega un papel casi análogo a los discursos moralizantes que sustentaron las leyes de pobres en la Europa de hace unos siglos (Iglesias, 1998).

Esta reflexión ha llevado a las gentes de Baladre a rechazar la introducción y el desarrollo de la contraprestación o contrapartida en las intervenciones sociales. Históricamente, como se puede extraer de algunas lecturas de Foucault (1993), la contraprestación se ha utilizado para someter la posible disidencia y encarrilar hacia la “normalidad” la vida de las gentes empobrecidas. En nuestros contextos contemporáneos, esta decantación histórica se ha traducido en la focalización de la atención hacia la noción de empleabilidad, poniendo el acento en la formación que demanda el mercado para ser empleadas (explotadas) adecuadamente. Así, por ejemplo, en el caso de las políticas de rentas mínimas esto se ha concretado en el desarrollo de recorridos individualizados de inserción (Sáez, 2010).

4. Algunos elementos que conforman la acción de Baladre.

[1] El término “magistratura” se refiere a que, en el sentido que le otorga Castel (1995), el criterio de las y los profesionales tiene un peso en el acceso a los derechos.

Presentamos en este apartado algunos elementos o rasgos que consideramos que caracterizan la acción que ha desarrollado Baladre en estos treinta años. Se trata de cuestiones que pensamos que pueden ayudar en el debate sobre cuáles podrían ser algunas líneas a desarrollar desde un trabajo social comprometido. Como el resto del artículo, somos conscientes de que nuestras propuestas y reflexiones no agotan, en absoluto, este debate.

4.1. La Renta Básica de las Iguales y mucho más: el cuestionamiento de la centralidad del empleo en nuestras vidas.

Una de las cosas que nos ha unido mucho a las gentes de Baladre es la lucha por el derecho a la Renta Básica de las Iguales. Es necesario explicar esto porque esta propuesta condensa buena parte de la filosofía que ha orientado y orienta el hacer cotidiano de los grupos y personas, de las gentes de Baladre que tiene que ver con el trabajo social y la tarea de proporcionar a todas las personas los recursos necesarios para vivir con dignidad.

A partir de lo enunciado en el apartado anterior, es decir, desde la negación de la intervención supeditada a los intereses y las lógicas del mercado, las gentes de Baladre, nos hemos esforzado mucho por lograr el derecho a la Renta Básica de las Iguales. Nuestra aproximación se inicia a mediados de los ochenta con las primeras intuiciones de uno de los grupos más emblemáticos de Baladre, la Asamblea de Paradas de Gasteiz. Nuestras compañeras de Gasteiz, partiendo del análisis de su realidad más cercana, se plantearon que el empleo iba a ser cada vez más escaso y cada vez más precario e iba a dar acceso a cada vez menos derechos. Posteriormente entramos en contacto con los textos de José Iglesias Fernández (1995), quien desde la economía crítica se hizo eco de una propuesta, la renta básica, que años más tarde él mismo contribuiría a revisar y mejorar (Iglesias, 2006).También en los noventa, nos llegaron las elaboraciones de otras gentes del movimiento asambleario y autónomo de gentes desempleadas de otros países, fundamentalmente Alemania, que iban en la misma línea de la renta básica: poner el acento en el reparto de la riqueza.

Más adelante, una vez asumida como una herramienta fundamental para el proceso de transformación social, Baladre ha participado activamente en la teorización y en el desarrollo de esta propuesta. No obstante, es necesario apuntar que para nosotras la renta básica es una propuesta más, entre otras muchas propuestas ya existentes con anterioridad en los movimientos sociales. La renta básica nos permite sacar a la luz el debate sobre la redistribución de la riqueza en las sociedades occidentales. En el marco concreto del trabajo social, esta propuesta facilita igualmente la reflexión sobre en qué medida podemos hablar de una intervención social vinculada con la justicia y la equidad sin que los sujetos, las personas a las que se dirigen las intervenciones, no tienen cubiertas sus necesidades básicas. Sin unas mínimas condiciones que posibiliten una vida digna es muy difícil sacar la intervención social de las lógicas de la empleabilidad. En este sentido, el modelo de renta básica por el que apostamos, la Renta Básica de las Iguales (Iglesias, 2006), lo concebimos desde una perspectiva no finalista, evitando una epistemología de corte funcionalista que plantea que algo hay que hacer con las gentes empobrecidas dentro de esta sociedad. Por nuestra parte, el sentido que le atribuimos a la renta básica es el de construir una herramienta más que sea útil en la búsqueda de una sociedad alternativa aquí y ahora (Iglesias, 1995, 1998 y 2006; Aguado, 2002).

La Renta Básica de las Iguales (Rbis) propone el derecho que debe tener toda persona por el hecho de nacer, a percibir una cantidad periódica para cubrir sus necesidades materiales. Sin embargo para convertirla en algo más que una declaración de principios, a la definición, se le ha tenido que añadir unas características, estructurales y de opción política, que la han convertido en un instrumento para acción social y política, así como en un mecanismo que garantiza la distribución de la renta. Esta características son las que especifican que la RBis ha de ser individual (no familiar); universal (no contributiva y para todas); incondicional (independiente del nivel de renta, de la participación o no en el mercado de trabajo y sin ninguna contraprestación); y suficiente (la cuantía ha de ser por lo menos igual al umbral de la pobreza y recibir todas la misma cantidad) (Iglesias, 2006; Iglesias, *et al.*, 2012). La mayoría de las prestaciones sociales actuales, sujetas a control y gasto burocrático quedarían refundidas en la RBis.

El tipo de sociedad al que aspiramos, mucho más colectiva desde luego y comunitaria, así que decidimos enriquecer nuestra propuesta inicial de la RBis con la apuesta por la creación de un Fondo Social o Comunitario de RBis, de forma que la gente recibe el 80% de la RBis en mano y el otro 20% lo pone en común con las gentes de sus distritos, barrios o pueblos, para determinar de forma autónoma políticas de gasto que permitan la satisfacción de necesidades que se hayan determinado colectivamente. Nuestra apuesta sería además que estos porcentajes se vayan poco a poco inclinando hacia un 100% de fondo colectivo (Iglesias, *et al*., 2012).

Más allá de lo propositivo está lo discursivo de una propuesta concreta para el reparto de la riqueza y de la renta, que desplaza al empleo para situar en el centro del debate, en un mundo tremendamente monetarizado, el debate sobre los recursos que hacen falta poner en común para cubrir las necesidades básicas en términos de suficiencia y dignidad (no de mínimos). Asimismo, hace de la vida de todas y de su sostenimiento el núcleo central desde donde situarnos y ayuda a deconstruir todo eso del capitalismo, del empleo, del trabajo, y hablar más de las tareas, de las actividades que son necesarias abordar en términos de igualdad, de libertad y de autonomía de las personas para asegurar la vida de todas.

Es ahí donde las gentes que optan por el trabajo social como una opción de vida diferente pueden ver el sentido de esta propuesta, la autonomía que genera, de los Estados, de las instituciones, de los mercados, y de los recursos que distribuye para que entre todas podamos contribuir a parir juntas una sociedad diferente. Este es el sentido de la propuesta, en lo propositivo romper con las cadenas que nos atan a todas al sistema. Desde lo discursivo ayudar a comprender esta locura y también deconstruirla.

4.2. Estudios de viabilidad social y económica de la Renta Básica de las Iguales.

Desde 2003 hasta aquí, son varios ya los estudios sobre la viabilidad social y económica de la Renta Básica del iguales en distintos niveles territoriales, de comunidad autónoma o país, Andalucía (Iglesias, 2005), Extremadura (Iglesias, 2004) y Galiza (Lores, García y Sáez, 2012); y municipal Alfafar (País Valencìa)

(García y Sáez, 2010), La Orotava (Tenerife) (López y Sáez, 2011) y actualmente se realiza otro en Cuenca. Estos estudios demuestran que el problema para la implantación de este derecho no es económico (la riqueza está ahí, no hay que crearla), sino que se encuentra coartado por la falta de voluntad política de las élites que nos gobiernan la vida, las cuales serían sin duda las primeras perjudicadas por su implementación. También se puede apreciar en estos estudios la alta valoración social de la propuesta.

Pero más allá de los resultados explícitos y recogidos en los distintos informes, estos estudios han servido, para en primer lugar dar "voz a los sin voz", sacar a la luz los discursos y los argumentos sobre lo que harían las gentes empobrecidas, precarias y que sufren la exclusión social si percibieran la Renta Básica de las Iguales, especialmente en relación a los cambios sociales profundos tanto de sus entornos, como en el mundo laboral y en el conjunto de la sociedad (García y Muñoz, 2013; Muñoz y García, 2012).

Sin duda, otra de las virtudes de estos estudios es la cantidad de gentes que han participado en ellos y las dinámicas de entendimiento y las lógicas de colaboración, de apoyos mutuos, de solidaridad y de enredos que han ido tejiendo en estos territorios en torno a la lucha por conseguir este y otros derechos.

4.3. El desarrollo social y comunitario: Enredar y construir herramientas para cambiar nuestra realidad.

Motivadas por la misma filosofía en la que se inspira la RBis, de cómo garantizar el libre acceso a los recursos básicos necesarios para vivir dignamente, es decir el acceso a recursos, a la cultura, a la educación, a la salud, a papeles, y siempre desde el cuestionamiento del orden social en el que vivimos, las gentes de Baladre, en nuestro caminar, a veces con equivocaciones y con muchas, muchas, vueltas a empezar, desde la negación de todo esto, nos dimos cuenta de que para empezar somos simplemente unas más en todo esto de intentar salir de tanta y tanta podredumbre y unas más en esto del trabajo social. Y aunque casi desde los inicios decidimos buscar desde el compromiso con otras opciones de vida, las formas, no de intervenir sobre las otras, renunciando a querer cambiar a nadie, a buscar iniciativas y herramientas que nos fuesen útiles para relacionarnos con las que más sufren, para debatir, convivir y sobre todo para proponer alternativas y construirlas con ellas. Es por ello por lo que las gentes de Baladre no hablamos solamente de intervención social, no hablamos a la ligera de proyectar sobre las otras, sino de enredar, de andar juntas, de convivir y compartir nuestros destinos intentando poner en marcha iniciativas útiles para crear autonomía, para intentar asegurar la vida de todas y sobre todo para desde la horizontalidad contribuir a ese esfuerzo colectivo de parir juntas una nueva sociedad más justa, más libre y más igualitaria.

Es desde ahí, desde donde los diversos grupos y colectivos que participamos en Baladre, hemos apostado por el desarrollo social y comunitario. Básicamente, este desarrollo se caracteriza en oposición a otros desarrollos por buscar estrategias, formas, de ir poco a poco y de menos más, ir intentando poniendo en común las formas de satisfacer necesidades, comer juntas, juntar gentes para compartir alquileres, desde cosas sencillas, que tocan ahora más que nunca, para entre todas

abordar la cuestión de cómo conseguir los recursos necesarios para asegurar la vida de todas.

En una lógica de plantearnos cómo socializábamos los dineros públicos del Estado, que son de todas y ponerlos al servicio de la colectividad. Pero esto mediante una gestión en la que puedan participar todas las personas y que tenga en cuenta las necesidades de todas. Estas iniciativas de desarrollo comunitario, a menudo, nacen en los márgenes del sistema, desde la marginación y la exclusión. Se trata, en definitiva, de dar respuesta a los problemas desde lo colectivo, tratando además de reconstruir el tejido social comunitario de nuestros barrios y de nuestros pueblos (Koridinadora de Kolectivos del Parke, 2006).

Es en este caminar donde descubrimos entre otras herramientas los puntos de información, denuncia y acompañamiento. A través de la socialización de la información en materia de derechos sociales y prestaciones económicas, se construyen relaciones en nuestros entornos con las personas que sufren el empobrecimiento, para desde sus vivencias conocer mejor la realidad y sobre todo desde esa relación, articular procesos de denuncia en la calle. Era necesario -y lo sigue siendo- que tanto dolor se visualice, que mostremos en la calle todo ese fracaso de esta sociedad y que sirva para crear conciencia y tejido social en torno a los problemas reales y concretos que sufren las personas de nuestros entornos (Alambique, 2012).

También descubrimos las radios sociales y comunitarias, muchas de ellas ubicadas en espacios recuperados para ser utilizados colectivamente como Centros Sociales Okupados Autogestionados. Como tantas otras, experimentamos la necesidad de articular una comunicación social, libre, desde la cual explicarnos a nosotras mismas y, desde la autonomía que no gozan otros medios, contribuir a mostrar y a difundir la realidad de otras muchas luchas, de otras gentes y de otros colectivos de los movimientos sociales de otros territorios (Hernández, Martín y López, 2010). Es así como el programa realizado por las gentes de Baladre, titulado "Nosotras las personas", lleva emitiendo desde Radio Pimienta, una radio social y comunitaria de la Orotava, en Tenerífe, desde hace siete años. Semanalmente se distribuye a través de la red de radios libres a todas las radios sociales y comunitarias del mundo, especialmente en el Estado español y América Latina.

Por otra parte, bajo el lema “para todas todo” y recordando la marcha contra el paro y la pobreza realizada en 1993 y coincidiendo con el 30º aniversario de Baladre, este verano de 2013 se ha llevado a cabo una caravana-marcha que ha recorrido diversas ciudades y pueblos de la Península Ibérica, desde Oporto hasta Cuenca. La caravana ha incluido acciones de denuncia y de visualización de las luchas relacionadas con los ejes de trabajo (menores, mujeres, cárceles, migrantes, barrios empobrecidos, etc.) de los colectivos y grupos que en cada territorio han hecho posible la caravana, así como la existencia de la coordinación Baladre. Aunque es pronto para valoraciones, se puede decir sin temor a exagerar que la caravana ha reforzado los vínculos entre las personas y grupos que forman Baladre, así como las relaciones con otras personas y grupos.

5. Para seguir que no para concluir ni cerrar nada, para seguir debatiendo, ahora más que nunca RBis y Mucho más…

En conclusión, son tiempos de repensar dónde nos ha llevado la lógica de la profesionalización (entendida de forma excluyente como la única forma de ejercer el trabajo social), son tiempos de poner en común, son tiempos de apoyos mutuos, de grandes y pequeñas alianzas, en el espacio social amplio y en lo cotidiano. Pero son sobre todo tiempos sobre de salir a la calle para tomarla, para hacer visible el fracaso de esta sociedad que se descompone, mostrando todo el dolor y el sufrimiento que provoca, es tiempo para desobedecer y para construir en común ese mundo que tanto ansiamos muchas.

REFERENCIAS

Aguado Abad, J. (2002). La renta básica y el sistema patriarcal. *Cuadernos de Renta Básica, 4*, 4-12.

Alambique. (2012). *Despacito y por la orilla: Reflexiones sobre la movilización social y la lucha contra la exclusión*. Málaga: Zambra.

Bravo, C. y Ávila, D. (2008). "¿Enredando y desenredando en nuestro barrio?", en Sáez, M. y Muñoz, D. (coords.), Nuestros barrios, nuestras luchas, experiencias de intervención en barrios periféricos. Valencia: Zambra/Baladre/La Burbuja (125-150).

Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale*, París: Fayard.

Cortinas, J. (2002). "La identidad profesional de los trabajadores sociales como elemento clave en el acceso a los programas de rentas mínimas: el caso de Catalunya", *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria = Revista de servicios sociales*, 51, 2012: 95-105.

Fernández Durán, R. (1996a). *Contra la Europa del Capital.* Madrid: Talasa.

Fernández Durán, R. (1996b). *La explosión del desorden.* Madrid: Fundamentos.

Fernández Durán, R. (2003). *Capitalismo financiero global y guerra permanente.* Barcelona: virus.

Fernández Durán, R., Etxezarreta, M., y Séaz, M. (2001). *Globalización capitalista. Luchas y resistencias.* Barcelona: Virus.

Foucault, M. (1993). *Microfísica del poder.* Madrid: La Piqueta.

Foucault, M. (2004). *Seguridad, territorio y población. Curso del Collége de France. 1977-1978.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M. (2006). *Nacimiento de la Biopolítica. Curso en el Collège de France. 1977-78.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

García, E. y Sáez, M. (Coords.) (2010). *Vivir donde quieras: estudio sobre la viabilidad social y económica de la renta básica de las iguales en el municipio de Alfafar.* Málaga: Zambra.

García, E y Muñoz, D. (2013, Julio)*. Percepción social y viabilidad de la renta básica en el nivel municipal: La perspectiva sociológica en el debate sobre la renta básica.* Comunicación presentada en el XI Congreso español de Sociología. FES. Madrid.

Gómez, M. (2002). "La evaluación de servicios y programas sociales: ¿un elemento de control o de transformación de la acción social?", *Revista de Servicios Sociales y Política Social*, 57: 81-93.

Gorz, A. (1998). *Miserias del presente, riqueza de lo posible.* Barcelona: Paidós.

Iglesias, J. (1995). Del reparto del trabajo al reparto de la renta. *Mientras tanto, 61*: 73-95.

Iglesias, J. (1998). *El derecho ciudadano a la Renta Básica.* Madrid: Los libros de la catarata.

Iglesias, J. (2003). *Las rentas básicas. El modelo fuerte de implantación territorial.* Barcelona: El Viejo Topo.

Iglesias, J. (Coord). (2004). *Vivir donde quieras. Del Per a la Renta Básica. Estudio de la implantación de la Renta Básica en Extremadura.* Málaga: Fundación de Investigaciones Marxistas.

Iglesias, J. (Coord). (2005). *Vivir donde quieras. Del Per a la Renta Básica en el medio rural. Estudio de la implementación de la Renta Básica en Andalucía.* Málaga: Zambra.

Iglesias, J. (2006). *¿Hay alternativas al capitalismo?: La Renta Básica de las Iguales.* Barcelona: Virus.

Iglesias, J., Muñoz, D. y Sáez Bayona, M. (2010). De las rentas mínimas a la renta básica de las iguales y mucho más. *TS Nova, 2*, 51-60.

Iglesias, J., Sáez, B., Jurado, O., García, E. y Zafra, R. (2012). *¿Qué es la Renta Básica de las Iguales?* Málaga: Zambra.

Hernández, J., Martín, J., y López, Z. (2010). Espacio sociocultural La Casa: herramientas para la trasformación social. En Z. López, & D. S. Muñoz, Luchas y Resistencias desde nuestros pueblos y nuestros Barrios (págs. 49-81). Málaga: Zambra/Libreando ediciones.

Koordinadora de Kolectivos del Parke. (2006). *La cooperativa que marca la historia*. Zarautz: Alberdania.

López, Z. y Sáez, M. (Coords.). (2011). *Por el derecho a una vida digna: estudio de viabilidad social y económica de la renta básica de las iguales en el municipio de la Orotava, Archipiélago canario.* Málaga: Zambra.

Lores, D., García, E. y Sáez Bayona, M. (Coords.). (2012). *Repartiendo a nosa riqueza: Estudio de viabilidade da Renta Básica de las Iguais en Galiza.* Málaga: Zambra.

Monreal, P. (1996). *Antropología y pobreza urbana.* Madrid: Libros de la catarata.

Muñoz, D. (2008). De barrios en lucha a barrios a combatir: breve repaso a algunas cuestiones a tener en cuenta sobre barrios periféricos, en Sáez, M. y Muñoz, D. (coords.), *Nuestros barrios, nuestras luchas, experiencias de intervención en barrios periféricos*. Valencia: Zambra/Baladre/La Burbuja (151-172).

Muñoz, D y García, E. (2012, Septiembre). *Estudio de viabilidad de la renta básica: elementos para el debate sobre los nuevos retos de las políticas públicas.* Comunicación presentada en el III Congreso Internacional en Gobierno, Administración y Políticas Públicas. GIGAPP. Madrid.

Sáez, M. (1993). De nuestra pobreza viven muchas. *Ekintza Zuzena*, *6*, 19-29.

Sáez, M. (2002). Renta Básica y mucho más. *Revista Internacional de Filosofía Política, 19*, 45-68.

Sáez, M. (2010). Oliendo nuestra realidad. En M. Cañada, M. Sáez, & O. Jurado, *Oliendo nuestra realidad. Reflexiones para la transformación social* (págs. 7-17). Málaga: Zambra/Libreando Ediciones.

Santos, A. (2012). La bolsa y la vida: Efectos de la lógica financiera sobre los mercados de trabajo precario. En E. Alonso, & Fernández, *La financiarización de las relaciones salariales: una perspectiva internacional* (págs. 127-157). Madrid: FUHEM/Libros de la catarata.

Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama.

Valero, T. (2008). “El Parke. Una experiencia comunitaria desde 1985”, en Sáez, M. y Muñoz, D. (coords.), *Nuestros barrios, nuestras luchas, experiencias de intervención en barrios periféricos*. Valencia: Zambra/Baladre/La Burbuja (39-68).

Waquant, L. (2009). Castigar a los pobres. El gobierno neoliberal de la inseguridad social. Barcelona: Gedisa.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La renta básica de las iguales en el contexto de la crisis: percepciones sociales.

David Muñoz Rodríguez

Universitat de València

LA RENTA BÁSICA DE LAS IGUALES EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS: PERCEPCIONES SOCIALES.

David Muñoz Rodríguez. Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València
Contacto: francisco.d.munoz@uv.es

Resumen

En primer lugar el presente texto intenta reproducir el proceso que ha llevado al debate actual sobre la Renta Básica (RB), así como las principales características de esta, poniendo el énfasis en el modelo de la Renta Básica de las Iguales (RBis). El objeto de esta larga introducción es situar las claves de un debate en el que ha primado la perspectiva económica y en el cual la sociología aún no ha tenido un papel destacado. A continuación se exponen los resultados de dos investigaciones realizadas en paralelo en los municipios de Alfafar (Valencia) y La Orotava (Tenerife). Se analiza el contenido de los discursos en torno a la RBis de los distintos agentes sociales que han participado en ambos estudios a través de la realización de grupos de discusión. Se destaca la necesidad de introducir la perspectiva sociológica en este debate.

Palabras clave: Renta Básica, Derechos Sociales, Políticas Públicas.

POR QUÉ LAS RENTAS BÁSICAS

Al menos tres cuestiones de cierta relevancia sociológica hacen necesario que se clarifiquen conceptos cuando se habla de Renta Básica (RB). En primer lugar porque el término empieza a estar presente en el debate social y ya en la prensa estatal se discute sobre la idoneidad o no de implementar este derecho (Torres, 2013). En segundo lugar, porque existe una considerable diversidad de propuestas y de modelos diferentes de RB, que se han formulado durante las últimas dos décadas en torno a cómo concretar en la práctica el derecho a recibir un ingreso con carácter individual, universal, incondicional y suficiente para todas las personas por el mero hecho de serlo (Van Parijs, 1996; Iglesias, 1998; Raventós, 2001). En tercer lugar, diferentes instituciones y administraciones del Estado están realizando una asimilación en el uso del término RB para etiquetar diferentes modelos de Rentas Mínimas de Inserción (RMI). Este fenómeno se inició con la normativa que promovió el gobierno vasco, quien sustituyó la denominación RMI por la de RB; asimismo se incluyó el concepto RB en el Estatuto de Autonomía de Andalucía y, más recientemente, el gobierno extremeño aprobó la Ley de Renta Básica de Inserción. Este proceso de asimilación del término, en el cual se trastoca la definición de la RB, tiene su correlato también en algunas propuestas de los agentes sociales; así, por ejemplo, los sindicatos mayoritarios plantearon bajo la denominación de RB una Renta Básica Familiar, condicionada a no percibir unos ingresos superiores al IPREM (CC.OO y UGT, 2013).

Sin duda estos procesos dan cuenta de cómo el debate social sobre la Renta Básica está presente en la sociedad. Pero, del mismo modo que hay que distinguir entre la RB y los subisidios y RMI, es preciso señalar que actualmente es necesario hablar de la RB en plural, reconociendo la existencia de distintas Rentas Básicas (Iglesias, 2003). Así, en las próximas líneas esbozamos algunos elementos del proceso histórico reciente en relación a la RB y describimos las principales características de las RMI y de los principales modelos de RB.

LAS RMI EN LA UE Y SU DESIGUAL DESARROLLO EN EL ESTADO ESPAÑOL

Históricamente, el desarrollo de las RMI debe situarse dentro del proceso de construcción de la Unión Europea. La configuración de un nuevo marco para el capital europeo implica la necesidad de un nuevo escenario de cohesión política en el que, además, se afronte cómo atender al creciente número de víctimas de la pobreza extrema como consecuencia del aumento del desempleo estructural y del abandono del modelo social del pleno empleo (Fernández Durán, 1996).

Ya en los ochenta, con la firma del Acta Única y las negociaciones de lo que sería el Tratado de Maastricht, los gobiernos de la entonces "Europa de los doce" asumen que el nuevo escenario de liberalización económica que va a suponer la consolidación de la UE va a tener como consecuencia un aumento notable del desempleo estructural, buena parte del cual iba a traducirse en personas en situación de desempleo de larga duración. Esta previsión, junto con la existencia previa de grupos directamente en situación de exclusión social, implicaba que las sociedades de estos países debían prepararse para convivir con un nivel de personas empobrecidas que iban a quedar fuera del mercado laboral de forma más o menos permanente (Fernández Durán, 1996).

En los años finales de la década de los ochenta los debates pivotaron en torno a qué tipo de prestación económica sería aconsejable desarrollar para contribuir a paliar las consecuencias del empobrecimiento que sufrían los sectores de la sociedad que iban quedando al margen del mercado de trabajo y combatir el aumento de los índices de pobreza severa. Definitivamente, en 1989 se alcanza el acuerdo de recomendar a los diferentes gobiernos de la UE que tomen como referencia la RMI francesa (nacida el año anterior), que establecía como derecho subjetivo para las personas aquejadas de pobreza extrema y carentes de empleo el derecho a percibir una prestación económica que garantizara un mínimo vital. De esta forma en el seno de la UE se asume que las causas del desempleo son estructurales e inevitables y se abandona la posibilidad y la deseabilidad de alcanzar sociedades de pleno empleo (Iglesias, Muñoz y Sáez, 2010).

Sin embargo en el Estado español, el entonces gobierno del PSOE decide incluir la RMI dentro de las transferencias a las comunidades autónomas y

elude cualquier responsabilidad o compromiso del gobierno central en el desarrollo normativo común para el conjunto del Estado de una prestación de estas características. De esta forma, durante los siguientes veinte años, las Comunidades Autónomas mantendrán el modelo de las “Ayudas de Emergencia Social” como núcleo central de sus políticas sociales en materia de prestaciones económicas, en paralelo a un tímido desarrollo de las RMI, aunque estas serán de carácter graciable, temporal y, además, introduciendo un nuevo requisito fundamental para acceder a ellas, la denominada “contraprestación”, las cuales, consistente en compromisos de actividad que las personas deben realizar con el objetivo de volver al mercado laboral a cambio de percibir dicha prestación (Iglesias, Muñoz y Sáez, 2010). Sólo en el País Vasco se puso en marcha una prestación económica parecida a la RMI francesa, modificando sustancialmente la realidad de las medidas para atender las situación de pobreza extrema en esa región (Sáez, 2004). Desde entonces hasta hoy, a pesar de los cambios en los enunciados de las leyes y decretos de los diferentes gobiernos autonómicos, no ha habido ningún cambio sustancial en las políticas sociales que nos permitan afirmar la existencia de un derecho subjetivo a un ingreso mínimo del tipo RMI.

Por lo general cada comunidad autónoma ha marcado diferentes requisitos de acceso a este tipo de prestaciones, estableciendo diversos umbrales para las cuantías a percibir y la duración del periodo de tiempo durante el cual puede disfrutarse de estas ayudas. No obstante se puede afirmar que responden todas ellas a unos criterios básicos (Iglesias, 2003):

- Son subsidios destinados a garantizar unos ingresos mínimos a las personas que atraviesan situaciones de extrema necesidad, están desempleadas y/o carecen de otras fuentes de ingresos.
- Las unidades perceptoras son por lo general las familias o las unidades económicas de convivencia, cuyo cómputo de ingresos y rentas son tenidos en cuenta en conjunto.
- Su cuantía es siempre inferior al Salario Mínimo Interprofesional y por lo general están referenciadas al IPREM.
- Se requiere la demostración de la situación de necesidad y la comprobación de los medios económicos.

- Requieren un periodo empadronamiento que oscila entre 2 y 3 años y la demostración de que se cuenta con un domicilio regular.
- Incorporan de forma expresa los llamados dispositivos de inserción, contratos de inserción o contraprestación.

En este sentido, desde la perspectiva de su adecuación para la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades sociales, cabe destacar que este tipo de ayudas suponen un alejamiento, cuando no una ruptura, con las políticas universalistas de protección social, puesto que no todas las personas pueden acceder a ellas, sino únicamente las familias empobrecidas que pueden demostrar ante la administración que se adaptan a la definición oficial de pobreza y reúnen los requisitos establecidos. Asimismo, al ser unas ayudas destinadas a paliar las necesidades más básicas de la población más vulnerable, no contribuyen a eliminar el estigma de la pobreza.

Al introducir la contrapartida o contraprestación se alejan de lo que sería un derecho subjetivo, reforzando la visión de que la población empobrecida debe convertirse en objeto de intervención del Estado. Además, estas ayudas introducen un elevado coste de gestión, en comparación con la ayuda directa destinada a sus perceptores, debido a los complejos procesos de tramitación, seguimiento, control y ejecución de los acuerdos de inserción.

En resumen, se puede afirmar que estos modelos de prestaciones económicas denominadas de forma genérica como RMI atropellan los principios de universalidad, individualidad e incondicionalidad que deberían guiar las políticas universalistas de redistribución de la riqueza. Sobre todo se trata de medidas destinadas a paliar las consecuencias más graves de la desregulación de los mercados, y más concretamente del mercado laboral, sobre la población más vulnerable. Están orientadas, de forma similar a las políticas activas de empleo, por la lógica de la empleabilidad, su finalidad no es otra que la vuelta a un mercado laboral crecientemente desregulado y segmentado, de ahí que incorporen la contraprestación y que las cuantías de estas ayudas permanezcan siempre por debajo del salario mínimo y no alcancen el umbral de la pobreza, para seguir haciendo deseable emplearse en las condiciones que marca el mercado (Sáez, 2002).

LA DIVERSIDAD DE MODELOS DE RENTA BÁSICA.

El desarrollo paulatino de las políticas económicas que han caracterizado la globalización, realizadas bajo los postulados de competitividad y flexibilidad, conduce a una situación en la que la precariedad laboral y vital tienden a generalizarse y revelarse en Europa como un fenómeno estructural. Estamos asistiendo a importantes trasformaciones que están trastocando las bases de la sociedad y entre otros fenómenos están haciendo emerger una proporción creciente de población para la cual contar con un empleo no le garantiza dejar de ser pobre y ni lograr el acceso a derechos sociales básicos (Wacquant, 2012). Se constata igualmente la consolidación de considerables sectores de población excluida del mercado laboral, que desde la perspectiva de los grandes capitales resulta inútil tanto para la ampliación de los beneficios del capital como para el consumo. La distribución espacial de las personas empobrecidas es asimismo desigual, concentrando en áreas específicas a las personas más socialmente vulnerables, relegadas a vivir en los anteriormente denominados barrios de la clase obrera, en los cuales las condiciones de sociabilidad proletaria son progresivamente eliminadas bajo el influjo de las nuevas "políticas de seguridad" (Federici, 2013; Waquant, 2012)

Así, la propuesta de la RB surge en el seno del debate de cómo hacer frente a las graves consecuencias sociales de la globalización y la lucha por mantener unos mínimos derechos sociales básicos para la población en unas sociedades fuertemente monetarizadas. Definida como el derecho de ciudadanía, individual, universal e incondicional a recibir un ingreso suficiente para hacer frente a sus necesidades, por el mero hecho de ser ciudadano, se trata de una propuesta que vendría a complementar los derechos sociales como son el derecho a la sanidad, la educación, la pensión de jubilación, tratando de situar la centralidad en la inserción social de las personas en el reparto de la renta y no ya en un empleo que es cada vez menos garantía del acceso a esos mismos derechos (Van Parijs, 1996).

La propuesta recibe incisivas críticas de parte de sectores que le atribuyen problemas para el mantenimiento de un equilibrio entre participación laboral y fondos públicos conseguidos vía cotizaciones e impuestos. Por lo general, las críticas que recibe la RB pueden resumirse en que la RB: fomentaría la vagancia, degradaría de la dignidad del trabajo, conduciría a la dualización y la desintegración social, estimularía los flujos migratorios al producir un efecto

llamada y la carencia de recursos financieros para llevarla a cabo. Todo ello para terminar tachando la propuesta de utópica en el sentido negativo del término (Iglesias, 2003).

No obstante, las condiciones apuntadas en la definición, individualidad, universalidad, incondicionalidad y suficiencia, harían de la RB un instrumento muy útil en la lucha por erradicar la pobreza y podría configurarse como un nuevo pilar del sistema de bienestar, sumando al resto de derechos sociales el derecho a la renta, que supondría un paso más en el camino de hacer de la ciudadanía la condición de los derechos sociales, que hasta nuestros días han estado mediados en gran parte por el hecho de tener un empleo a través del cual se cotiza.

Durante las últimas décadas, el debate en torno a la viabilidad y deseabilidad de la RB ha conducido a la formulación de diferentes propuestas desde diversos ámbitos. Este debate se ha establecido en torno a dos cuestiones fundamentales. La primera es la justificación ética y política, la segunda su viabilidad económica y social. Estos dos factores han determinado que hoy en día convivan una infinidad de propuestas de RB, de ahí la insistencia con la que algunos autores señalan la necesidad de hablar de Rentas Básicas en plural y por establecer criterios de clasificación de las propuestas en función de cómo se concretan las propuestas en relación al contenido de la definición. Así, Iglesias (2003) propuso la elaboración de una clasificación que establecería la distinción entre modelos débiles y modelos fuertes de RB. Los modelos débiles serían aquellos que no respetan alguno de los criterios de universalidad, individualidad, incondicionalidad y suficiencia, mientras los modelos fuertes se referirían a aquellas propuestas que cumplen con los cuatro requisitos de la definición. Esta distinción entre modelos fuertes y modelos débiles pensamos que implica una nueva dimensión que va más allá del contenido de la definición, para establecer además un nuevo criterio en función de si se contempla la RB como instrumento para reforma del sistema o si lo que se busca es dotar a la población de un instrumento útil para la transformación de la sociedad (Sáez Bayona, 2004).

LA RENTA BÁSICA DE LAS IGUALES COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN SOCIAL

En el presente apartado describimos los rasgos del modelo fuerte denominado Renta Básica de las Iguales (RBis). Este modelo, además de cumplir en su enunciado con los requisitos de la definición de RB, se propone explícitamente como un medio para la transformación social, con lo que provoca una serie de debates y resistencias ideológicas que pueden ser especialmente útiles para el análisis de su viabilidad y, sobre todo, de la aceptación social de la RB en general.

Una vez el debate sobre la RB trascendió los límites académicos y pudo entroncar con los movimientos sociales, la RB fue “reinventada” en términos de no sólo de su utilidad para la erradicación de la pobreza, sino en función de ser un medio o herramienta para la transformación social, es decir, se pasó de una justificación vinculada con nociones liberales de Rawls y propietaristas de Nozick, entre otros, a una justificación de tipo marxista (Iglesias, 2003). En este sentido, la RBis se concibe como un medio y no como un fin, en la medida que, en los términos expresados por Gorz (1998), un derecho de estas características inauguraría nuevas formas de autonomía capaces de generar nuevas formas de sociabilidad y de autoorganización social desde abajo, amplificando el reconocimiento de todo el trabajo no pagado por el capital ni por el Estado. Se trataría, sin duda, de un paso importante en la ruptura de los mecanismos que permiten la acumulación del capital y además significaría un incremento del poder de decisión de las personas a la hora de determinar a qué finalidad vincula su trabajo, pudiendo incluso abandonar la esfera del trabajo asalariado y, por extensión, debilitando uno de los principales mecanismos de reproducción del capitalismo (Marazzi, 2003).

En este sentido, la RBis se entiende como un instrumento fundamental para lucha contra la desigualdad social que contribuye a abrir más posibilidades , para que desde la base de la sociedad puedan llevarse a cabo procesos de transformación social. Para mantener estas hipótesis es necesario que la RBis cumpla los requisitos de la definición, pero además la cantidad a percibir como derecho sea siempre igual o superior al umbral de la pobreza y fuese financiada a través de impuestos que graven al enriquecimiento.

La RBis se concreta a través de las siguientes características instrumentales y políticas que la definen como un derecho (Iglesias, 2003; Iglesias *et al.*, 2012):

- Individual: Las personas son en igualdad los sujetos de este derecho, no las familias o unidades de convivencia.
- Universal: No puede existir ningún motivo para excluir a una persona del disfrute de este derecho, es independiente de la situación de cada persona.
- Incondicional: No tiene carácter contributivo ni puede estar sujeta a ninguna contrapartida ni Estatal ni laboral. Es independiente de que se disponga de empleo o de otras fuentes de ingresos.
- Equitativa: Todas las personas deben percibir siempre la misma cantidad.
- Suficiente: La cantidad a percibir debe ser como mínimo igual al umbral de la pobreza, entendido este indicador como el 50% de la renta per cápita. La RBis ha de garantizar el derecho a una vida digna a todas las personas y evitar la necesidad de aceptar la precariedad impuesta por un mercado de trabajo cada vez más desregulado.
- Refundición: Todas las prestaciones y ayudas de carácter no contributivo se refundirán en la RBis.

La principal característica que distingue la RBis de otros modelos, es que esta prevé la creación de un "fondo de renta básica". Con el fin de avanzar hacia una sociedad de carácter más comunitaria y frenar el creciente individualismo, se propone que cada persona reciba individualmente un 80% de la RBis, y que con el 20% restante se impulse la creación de un fondo colectivo, distribuido territorialmente en unidades que faciliten la participación directa (barrios, distritos, etc.). Esta parte colectiva tendría como requisito el desarrollo de participación directa de las personas para decidir en qué se gasta este fondo social. Este mecanismo significa asegurar que una parte del PIB se dedica a servicios públicos y, además, implica la articulación de formas de participación de las personas en la toma de decisiones. Este 20% podría ir aumentándose paulatinamente, de forma que se incrementaría la satisfacción colectiva de necesidades. De este modo, la RBis nace con la idea fundamental de servir como herramienta para la movilización social.

Otra de las características de la RBis es cómo se debería financiar. Desde la RBis se plantea que en ningún caso es aceptable una financiación exclusivamente a través de impuestos como IRPF o el IVA. La financiación de este derecho debería proceder del gravamen del lucro y del beneficio del capital, complementado con una reasignación de gastos por parte del Estado.

Con estas características pensamos que la RBis se conformaría como un mecanismo para la redistribución de la renta. Este sistema de reparto de la renta significaría un freno a la acumulación de riqueza y a un reparto más equitativo de la misa.

Igualmente, la RBis podría configurarse como un instrumento para aportar cierta seguridad económica a las personas. El establecimiento de este derecho dotaría de un “colchón” que permitiría a las personas defenderse mejor de las contingencias a las que hoy se ven expuestas. Podríamos, por tanto, hablar de la RBis como de un potencial fondo de resistencia para la lucha de clases. Sin duda este derecho aumentaría el poder negociador de la clase trabajadora de las condiciones de trabajo, ya que la RB se convierte en un fondo de resistencia en situaciones de desempleo y evita el miedo al despido, especialmente en situaciones de huelga. Del mismo modo, contar con un ingreso asegurado podría ser un trampolín desde el que iniciar otros modelos de vida, contribuyendo e incentivando procesos de innovación social y económica. Por último, la RBis podría jugar un papel importante en la lucha por la igualdad de género (Federici, 2013; Aguado 2002).

LOS DISCURSOS SOBRE LA VIABILIDAD SOCIAL

A continuación se recogen de forma sintética los resultados obtenidos en dos trabajo realizados en dos municipios, Alfafar (Valencia) y La Orotava (Tenerife), en torno a una cuestión que se ha considerado básicas a la hora de debatir sobre la viabilidad de propuestas como la RBis: la percepción social de la propuesta y la viabilidad percibida de la misma.

Nuestra intención con el presente texto no es recoger de forma exhaustiva los resultados de estos trabajos de investigación. Pueden consultarse versiones ampliadas de los resultados obtenidos a través de ambas estrategias de investigación en García y Sáez (2010 y 2011) y López y Sáez (2011). Más bien hay que situar la descripción que sigue como un intento de mostrar elementos cualitativos que pueden ser ampliados desde la sociología para entrar así en un debate que pensamos que será clave en las futuras reformas de los sistemas de bienestar y que se prevé un punto importante de las agendas públicas. Como ya hemos señalado, el debate sobre las RB ha estado eclipsado en un primero momento por las aportaciones desde la filosofía

política y, en tiempos más recientes, por la economía. Sin embargo se trata de un tema profundamente sociológico: tanto las luchas por conseguir su implantación, como los cambios posteriores a la misma, son temas que pueden ser abordados plenamente con las herramientas de la sociología.

Las técnicas cualitativas de investigación permiten el acercamiento al carácter construido de la realidad, en este sentido, cualquier modelo de RB que pudiera llegar a implementarse generaría un proceso de creación de representaciones colectivas. Las entrevistas grupales posibilitan una aproximación a las percepciones actuales sobre la propuesta de la RBis facilitando en este caso una información muy valiosa para analizar las posibles tendencias discursivas existentes sobre el supuesto de su implantación. Claro está que esta investigación no responde a un ejercicio perceptivo en sentido estricto ya que la propuesta no es aún una realidad. Por este motivo, la selección del nivel municipal es clave en nuestra propuesta para estudiar la viabilidad social. Se trata de unas dimensiones espaciales y sociales que son más fácilmente abarcables e interpretables por los individuos que otros niveles de rango superior (provincias, comunidades autónomas, países, etc.). Además, el criterio para la selección de estos municipios en concreto (además de la disponibilidad de financiación específica para estas y no otras localidades) fue el hecho de contar con colectivos y asociaciones que defienden el derecho a la RBis. Esto supone que aunque, en cierta medida, se trata de comunidades en las que el debate sobre este derecho ha tenido un mínimo de penetración. En ambos municipios incluso se ha llevado el debate al seno de los ayuntamientos: en el caso de Alfafar por medio de una los Koordinadora de Kolectivos del Parke y, en La Orotava, a través de Iniciativa por La Orotava (IPO), una agrupación de electores que ha contado con un concejal y que ha presentado mociones en este sentido.

En conjunto, entre ambos municipios estudiados, se realizaron un total de 12 grupos de discusión. Cada uno de ellos formados por un mínimo de seis personas y un máximo de ocho. Los grupos se formaron a partir de un conjunto de características significativas para la recopilación de discursos sobre la RBis y permitieran aproximarse a la saturación discursiva. Dichas características han sido: la posición respecto al mercado laboral, el sexo, la edad y la participación

en asociaciones de tipo social, sindical o político, quedando conformados de la siguiente manera:

4 Grupos de hombres y mujeres de 25 a 35 años con diferentes situaciones de actividad

4 Grupos de hombres y mujeres de 36 a 55 años con diferentes situaciones de actividad

4 Grupos de hombres y mujeres participantes en asociaciones.

A continuación presentamos, a partir del análisis de contenido, los principales resultados de estos últimos cuatro grupos, los que se hicieron con personas que están dinamizando el tejido asociativo de ambos municipios. Priorizamos la presentación de estos resultados por una cuestión de espació y, también, por el interés intrínseco de estos discursos, dado que en su mayoría son personas que conocían el planteamiento de la RBis y que se encuentran en posiciones cualitativamente relevantes dentro de las dinámicas asociativas locales.

En cada entrevista grupal se abordaron distintos temas: la situación económica del municipio, la valoración de las políticas sociales municipales y autonómicas y la valoración sobre la RBis y su hipotética implantación en el municipio. En las siguientes líneas presentamos los discursos relacionados con la RBis. Así, el análisis del contenido de las principales líneas discursivas ha revelado dos ejes fundamentales: por un lado las percepciones negativas o posiciones escépticas y las resistencias y por otro, las percepciones positivas o favorables.

La principal línea discursiva incide en sus posibles *efectos negativos sobre la demanda de empleo*, en los distintos grupos, aparece la duda si el hecho de disponer de un ingreso garantizado *no desanimaría por extensión o disuadiría a las personas de la educarse o formarse*. En función de esta primera resistencia se percibe además como esta cuestión podría provocar a su vez otros efectos, como que *quedaran sin cubrir empleos que aunque resultan penosos se consideran necesarios para el normal funcionamiento de la sociedad* (limpieza, recogida de basuras, de gran esfuerzo físico). El imaginario vinculado al empleo conformaría la principal resistencia a una medida que desvincula la percepción de una renta del hecho de estar empleado o empleada.

Otro tipo de resistencias entroncan con la posibilidad de que el desarrollo de la RBis tuviera como efecto que *los lazos sociales y comunitarios se debilitaran*

aún más. El hecho de contar con ingreso garantizado, de forma individual, es percibido como algo que puede conducir a los sujetos a desarrollar mayores niveles de *individualismo* y *consumismo*. En este sentido, hay una percepción de que estos vínculos comunitarios ya están actualmente debilitados y que esta situación está relacionada en buena parte con las dinámicas económicas y culturales. Por tanto, una medida que dota de autonomía económica es percibida como un potencial factor que haría más acuciante está debilidad del sentimiento comunitario.

Respecto al proceso de implantación los y las informantes manifiestan la necesidad de *anteponer estímulos para la participación social* antes de hacer efectivo un derecho con tantas implicaciones. En línea con la preocupación sobre la desvinculación comunitaria, este tipo de resistencia apunta a una valoración positiva de los lazos sociales. Aunque el enunciado de la RBis incorpora un mecanismo de participación, los potenciales efectos disgregadores de la propuesta son fuente de una considerable atención en los discursos surgidos en las entrevistas grupales, puesto que se percibe la existencia de un déficit de *cultura democrática*. Aparece en las percepciones la probabilidad de que surgieran conflictos en los procesos de toma de decisiones sobre qué con el veinte por ciento colectivo de la RBis, considerando que no la sociedad no está preparada para asumir formas tan participativas. Se plantea la necesidad de trabajar para cambiar la cultura política y la conciencia sobre lo público, tarea sin la cual una propuesta que se percibe como radical no tendría posibilidad de prosperar. La propuesta se valora como un *derecho difícilmente alcanzable e utópico,* dada *la falta de voluntad política* y la *escasa madurez de la sociedad* para desarrollar una medida de este tipo.

De forma congruente con lo que acabamos de apuntar, otra reserva sobre el proceso de implantación se refiere a la necesidad de la existencia de una *amplia demanda social*. La durabilidad de este derecho sería incierta sin una implicación expresa de una gran parte de la sociedad en la demanda del mismo. Aquí aparece la referencia a la transición como una especie de momento mítico en el cual se consigue una amplia movilización que fraguó en la posterior democracia: se considera que estamos muy lejos de poder reproducir una situación similar.

Igualmente, emerge la percepción de que sin un proceso que implique a una porción considerable de la sociedad, será muy probable la aparición de conductas *tramposas*. En este punto aparecen una de las dimensiones que son especial objeto de preocupación en los discursos. Aunque la Rbis se proclama individual, su implantación tendría lugar en un espacio social laminado por estructuras y valores preexistentes, entre los que se encuentran las estructuras familiares y los valores y prácticas sobre los que estas se asientan. Están presentes en los discursos dudas sobre la forma de controlar los abusos en el seno de las familias y, en concreto, la consideración de a partir de qué edad habría que conceder la RBis y cómo evitar que padres y madres hagan un mal uso de lo que perciban sus hijos o hijas. En este contexto se enmarcan también las incertidumbres sobre cómo afectaría la RBis a las relaciones entre hombres y mujeres: aunque se vislumbra la posibilidad de una mayor autonomía de las mujeres, también existe en los discursos la referencia a la posibilidad de abusos por parte de los hombres, especialmente en situaciones en las que concurren varias fuentes de vulnerabilidad social.

En lo que se refiere a las opiniones favorables al desarrollo de la RBis, una de las líneas discursivas centrales discurre en torno a la seguridad que ganarían las personas por el hecho de *contar con una fuente segura de ingresos*. La perspectiva de un ingreso periódico provoca la emergencia de discursos sobre el concepto de *necesidades básicas* y sobre la forma de cubrir las mismas*.* El mercado laboral es percibido como la principal fuente para acceder a los mínimos necesarios (vivienda y alimentación). Aunque el Estado facilita el acceso a ciertos servicios (sanidad y educación), la mayoría de bienes están condicionados a la disponibilidad de un salario, para lo cual hay que contar con un empleo, el cual no está garantizado por ninguna ley. En este círculo (empleo-ingresos-derechos) la RBis es vista como una propuesta que evitaría la pobreza extrema, asegurando una mínima capacidad de poder comprar bienes básicos al margen de las situaciones de desempleo.

En este sentido, la RBis se percibe como una *fuente de protección frente a la precariedad laboral y vital.* En el contexto del debate sobre si la RBis provocaría el abandono del mercado laboral de una parte de la población, aparece una visión alternativa a esta crítica: se plantea que la RBis podría incrementar la *capacidad negociadora* de trabajadores y trabajadoras *sobre las*

condiciones laborales. Esta mejora de la posición a la hora de negociar podría implicar mejores condiciones laborales o, al menos, que la gente no se *conforme con cualquier tipo de empleo*. Se señala, por ejemplo, que cabe la posibilidad de que hubiera un *aumento salarial en aquellos trabajos considerados más penosos e indignos*. Frente a esta nueva posición de relativa fuerza, con la hipotética revalorización y mejora de parte de los empleos, una posibilidad sería que no hubiera salidas masivas del mercado laboral, debido a que se percibe el empleo como algo que proporciona, más allá del salario, un cierto sentido e identidad.

Por otra parte, los posibles efectos positivos de la RBis sobre el ámbito laboral se intercalan con la posibilidad de que su desarrollo posibilitara un *cambio de valores o de mentalidad* que influyera positivamente en el desarrollo vocacional del trabajo y de las carreras profesionales. En este sentido se valora positivamente el hecho de que la RBis puede facilitar la capacidad de las personas para *desarrollar trabajos que se aproximen más a sus valores y preferencias*, incentivando también el desarrollo del *trabajo altruista* y la participación en redes sociales voluntarias de *trabajo colectivo y comunitario*. Este tipo de discursos sobre la vinculación entre la disponibilidad asegurada de unos mínimos vitales con la propensión a *colaborar en la ayuda a terceros* emerge en el seno del debate sobre si la RBis promocionaría conductas egoístas. Se configura como un discurso alternativo a la posibilidad de que la RBis acentuara el individualismo.

CONCLUSIONES

Como hemos visto, el contenido de los discursos muestra que en las personas que participaron en las entrevistas grupales no hay una postura claramente favorable ni totalmente contraria a la RBis. Los discursos favorables basculan alrededor de cuestiones como la satisfacción de necesidades básicas y la defensa frente al desempleo y las condiciones abusivas en el mercado laboral. Igualmente, en estos discursos emerge el posible papel de la RBis en el cambio de valores. En sentido contrario, aquellos aspectos que son vistos desde el escepticismo están vinculados prácticamente con los mismos factores: mercado laboral y debilitamiento de los lazos sociales. Encontramos, por tanto,

que en el universo simbólico en el que habría que hacer encajar la RBis, tanto el empleo como los vínculos comunitarios juegan un papel central. El referente mítico para la satisfacción de las necesidades es el empleo y, en el plano de los lazos sociales, la persona idealizada es aquella que tiene una cierta preocupación por lo que le rodea (hay que recordar que esto último probablemente esté muy relacionado con el perfil asociativo de las personas entrevistas en los grupos analizados aquí). Por tanto, podemos sugerir que las resistencias a la RBis no van tanto en contra del planteamiento de la misma, sino en una insuficiente madurez, por decirlo de algún modo, de la sociedad para acoger esta propuesta.

En las entrevistas grupales no hemos encontrado un rechazo frontal a la implantación de un derecho como la RBis. Aunque se producen discursos escépticos, estos parecen confluir en una percepción crítica con las condiciones en las que precisamente se suele justificar la necesidad de la RBis: inseguridad de las personas frente al mercado e insuficiencia de la cobertura pública actualmente existente. Este resultado plantea la necesidad de, en primer lugar, seguir profundizando en el estudio de la percepción ciudadana de los distintos modelos de RB, puesto que podrían estar abriéndose grietas en las que pudieran enraizar este tipo de propuestas de nuevos derechos. Nos aventuramos a sugerir que el escenario de la crisis (aumento de la precariedad y la vulnerabilidad social, junto con una mayor visibilidad de los movimientos sociales) puede estar configurando una mayor sensibilidad social hacia propuestas que amplíen la seguridad económica de las personas. En todo caso esto sería algo a estudiar.

Así, hay que recordar que el debate académico sobre la RB ha tenido dos grandes fases. Una fase inicial en la que, al tiempo que se empieza a formular y difundir la propuesta, se debate sobre la justificación de la misma. La segunda fase, que sería en la que nos encontramos actualmente, implica una proliferación de estudios de viabilidad económica, que coinciden con el desborde los límites académicos y la difusión de la propuesta entre los movimientos sociales y los partidos políticos, al tiempo que empieza a sonar entre el público en general. Por nuestra parte, pensamos que ha llegado el momento de introducir una nueva perspectiva en este debate: la perspectiva sociológica. Es impensable estimar la viabilidad de la propuesta sin tener en

cuenta el impacto social de la misma. El análisis del contenido de los discursos que hemos apuntado en las líneas precedentes nos deja entrever que no es posible hablar, de forma determinada, sobre cuál sería la aceptación social de la RB. Más bien es probable que el universo social esté jalonado por distintos grados de aceptación basados en referentes simbólicos distintos. La clase social, el género, la generación, la etnicidad y otras dimensiones clásicas que estudia la sociología pueden ser cuestiones a tener en cuenta en futuros trabajos. Una cosa nos parece clara: en este debate sobre la RB la sociología no debería mantenerse al margen. Tampoco debería ser obviada la importancia de la perspectiva que esta disciplina aportaría.

La Rbis, constituye la expresión de la lucha por un nuevo derecho mediante el cual, toda persona, por el mero hecho de serlo, ha de disponer de unos ingresos regulares y permanentes. El derecho a la RB es posible que pueda implementarse de diversas formas, bien a partir de modelos débiles, o bien desde modelos fuertes. No obstante, la implementación de la RB supondría una profunda reestructuración de la distribución de la renta, la cual ayudaría a transformar sustancialmente las relaciones sociales actuales, al convertir a las personas en el sujeto social del derecho inalienable a participar del producto social en detrimento de la actividad laboral y de la propiedad del capital. Se trata de un cambio demasiado importante como para no tener en cuenta las aportaciones de la sociología.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUADO, J. (2002). "La renta básica y el sistema patriarcal", *Cuadernos de la Renta Básica*, 4: 26-34.

CASTEL, R. (2009). *El ascenso de las incertidumbres*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

CC.OO y UGT. (16 de Mayo de 2013). "Propuestas para un gran consenso de la sociedad española para superar la actual situación de manera más rápida y equilibrada que permita recuperar el empleo y la protección social". Consultado en http://docpublicos.ccoo.es/cendoc/036828DocumentoAnticrisisGobierno.pdf

FEDERICI, S. (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de Sueños.

FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1996). *Contra la Europa del Capital*. Madrid: Ediciones Talasa.

GARCÍA, E. y SÁEZ, M. (2010). *Vivir donde quieras: Estudio de viabilidad social y económica de la Renta Básica de las Iguales en el Municipio de Alfafar*. Málaga: Zambra.

GARCÍA, E. y SÁEZ, M. (2011). "Estudio sobre la viabilidad social de la Renta Básica de las Iguales a nivel en el municipio de Alfafar", *Praxis Sociológica*, 15: 99-117.

GORZ, A. (1998). *Miseria del presenta, riqueza de los posible*. Barcelona: Paidós.

IGLESIAS FERNÁNDEZ, J. (1998). *El derecho ciudadano a la renta básica*. Madrid: Libros de la Catarata.

IGLESIAS FERNÁNDEZ, J. (2003). *Las Rentas Básicas. El modelo fuerte de implantación territorial*. Barcelona: El Viejo Topo.

IGLESIAS FERNÁNDEZ, J.; MUÑOZ, D., y SÁEZ BAYONA, M. (2010). "De las rentas mínimas a la Renta Básica de las Iguales y mucho más", *TS-Nova*, 2: 51-60.

IGLESIAS FERNÁNDEZ, J.; SÁEZ BAYONA, M.; JURADO, O.; GARCÍA, E. y ZAFRA, R. (2012). *¿Qué es la Renta Básica de las Iguales?*. Málaga: Zambra.

LÓPEZ, Z. y SÁEZ BAYONA, M. (2011). Vivir como quieras: Estudio de viabilidad social y económica de la Renta Básica de las Iguales en la Orotava (Tenerife). Málaga: Zambra.

MARAZZI, C. (2003). *El sitio de los calcetines*. Madrid: Akal.

MUÑOZ, D. (2009). "De barrios en lucha a barrios a combatir: breve repaso a algunas cuestiones a tener en cuenta sobre barrios periféricos", en M. Sáe y D. Muñoz (coords.), *Nuestros barrios, nuestras luchas. Experiencias de intervención en barrios periféricos*. Valencia: La Burbuja / Zambra / Baladre. (pp. 151-172).

RAVENTÓS, D. (2001). *La Renta Básica: por una ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna*. Madrid: Ariel.

SÁEZ BAYONA, M. (2004). "La Renta Básica y mucho más: una realidad de lucha en el territorio del Estado español", en J. Iglesias Fernández, J. M. Busqueta y M. Sáez, *Todo sobre la Renta Básica*. Barcelona: Virus. (pp. 17-60)

SÁEZ BAYONA, M. (2002). "Renta Básica y mucho más", *Revista Internacional de Filosofía Política*, 19: 45-70.

TORRES, J. (2013). "¿Necesitamos la renta básica?", *El País* (8 de DICIEMBRE de 2013).

VAN PARIJS, P. (1996). *Libertad real para todos*. Barcelona: Paidós.

WACQUANT, L. (2012). *Castigar a los pobres*. Madrid: Gedisa.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Las condicionalidades de programas de transferencia de renta y uso del tiempo.

Cássia Maria Carloto

Universidade Estadual de Londrina-PR-Brasil

LAS CONDICIONALIDADES DE PROGRAMAS DE TRANSFERENCIA DE RENTA Y USO DEL TIEMPO

Cássia Maria Carloto

Resumen

Estudios situados en el campo de la economía feminista han producido un amplio material para la producción de un conocimiento que trata como trabajo, las actividades y acciones de la llamada esfera reproductiva. Son actividades y acciones en el ámbito familiar relacionadas a la producción humana que se sitúan en la esfera de los cuidados y que tiene importancia central para la economía capitalista. Términos como producción del vivir, han sido desarrollados en un intento de articular un campo teórico que deconstruya la falsa dicotomía producción y reproducción y demuestre la indivisibilidad y coextensividad de esas dimensiones que estructuran el desarrollo capitalista. La construcción ideológica de la separación público y privado contribuye para invisibilizar la dependencia de los programas combate a la pobreza del trabajo no remunerado de las mujeres, notablemente los programas de transferencia condicionada de renta que no pueden prescindir del buen uso de los recursos destinados a las familias, realizado por las mujeres. La propuesta de este trabajo, a partir de ese campo teórico, es discutir la relación entre el cumplimiento de las condicionalidades del Programa Bolsa Familia-PBF-Brasil y el uso del tiempo invertido por las mujeres titulares del programa. El texto desenvuelve una crítica a la exigencia de condicionalidades en los programas de transferencia de renta apuntado a la necesidad de reconocimiento del trabajo no remunerado de las mujeres en el ámbito doméstico familiar y el uso del tiempo en la administración de las condicionalidades del Programa Bolsa Familia.

Descriptores: Trabajo no remunerado y género. Programas de transferencia de renta y condicionalidades. Género y uso del tiempo.

1 Los programas de transferencia de renta

A partir del final de la década de 1990 y primera década del siglo XXI comienza a consolidarse en América Latina, los llamados programas de renta condicionadas como estrategia de combate a la pobreza en el continente.

Según Lavinas y Cobo (2010), el Banco Mundial que era contra programas de transferencia de renta monetaria hasta la década de 1990, pasan a incentivarlos y apoyarlos en la óptica de la gestión social del riesgo. Para las autoras (apud Holzmann y Jorgensen, 2000 p.8):

> Dados los costos sociales de los programas de estabilización macroeconómica, de la onda de privatizaciones de los servicios básicos y las ineficiencias y sesgos de los sistemas de protección social tipo bismarkianos, exageradamente generosos y onerosos en términos presupuestarios, se hace necesario enfrentar el empeoramiento de la miseria con programas de garantía de mínimos sociales para asegurar la supervivencia, reducir fallas de mercado, pero también disciplinar los gastos de los gobiernos. La selectividad es el camino de la disciplina.

Los programas de transferencia de renta condicionada pasan, en ese contexto, a hacer parte de las propuestas de gobierno destinadas a la lucha contra la pobreza. Esos programas, como comentan Lavinas y Cobo (2010, p. 4), van a privilegiar la selectividad en detrimento de la universalidad de la cobertura, tras la "comprobación de niveles extremos de destitución o aquellos en situación crítica, prevaleciendo la segregación". El estado pasa a actuar de forma anticíclica, con asignación de recursos discrecionales por tiempo determinado. En este contexto, conforme informan las autoras, la política asistencial pasa a integrar el campo de las políticas públicas bajo gestión estatal. Las autoras llaman la atención para el hecho de que el suceso en el combate a la pobreza no puede ser visto por el impacto de las políticas de asistencia social, pero analizado en conjunto con las demás políticas nacionales.

Según Lo Vuollo (2010), América Latina ha implementado programas de transferencia de renta como condicionalidades de carácter punitivos. Las características de estos programas son: foco en las familias en situación de extrema pobreza y que haya personas menores de edad entre sus integrantes.

En Brasil, ya en la década de 1990, hay una expansión de esos programas con diferentes criterios de denominaciones conforme el estado de la unión y municipios. Al inicio del primer mandato del presidente Lula hay reorganización y unificación de esos programas (auxilio gas, subsidio escuela federal y subsidio auxilio alimentación) en el "Programa Bolsa Familia" - PBF.

El "Programa Bolsa Família" es un programa de transferencia condicionada de renta que atiende cerca de 13 millones de familias. El valor del beneficio recibido varía de R$ 32,00 a R$ 242,00, dependiendo de la renta familiar y del número y edad de las/los hijas/hijos. Las cuales necesitan estar inscriptas en el Catastro Único para Programas Sociales (CadÚnico). Éste reúne informaciones de todas las familias con renta per cápita de hasta medio sueldo mínimo y/o renta familiar de hasta tres sueldos mínimos, que es una renta mayor que el perfil para El del Subsidio Familia, y también sirve como base para otros programas.

El “Programa Bolsa Familia” integra la estrategia “Hambre Cero” y tiene por objetivo la superación del hambre y de la pobreza, está articulado en tres dimensiones: promoción del alivio inmediato de la pobreza, por medio de la transferencia directa de renta a la familia; refuerzo al ejercicio de derechos sociales básicos en las áreas de Salud y Educación, por medio del cumplimiento de las condicionalidades, lo que contribuye para que las familias consigan romper el ciclo de la pobreza entre generaciones; coordinación de programas complementares, que tienen por objetivo el desarrollo de las familias, de modo que los beneficiarios del Subsidio Familia consigan superar la situación de vulnerabilidad y pobreza. Son ejemplos de programas complementares: programas de generación de trabajo y renta, de alfabetización de adultos, de entrega de registro civil y demás documentos.

Las reflexiones y debates sobre programas sociales que tienen por centralidad la superación de la pobreza deben tener en cuenta la relación entre pobreza y género y los límites a la autonomía económica de las mujeres. Segundo Arriagada (2004), la pobreza ha sido conceptualizada y medida tradicionalmente por la renta y nivel de satisfacción de las necesidades básicas, sin considerar factores culturales como los relativos al género, raza y etnia. Para la autora hay cinco factores, al menos, relacionados al bienestar que deberían ser comprendidos en el análisis de la pobreza: los derechos de acceso a los servicios o bienes gubernamentales gratuitos o subsidiados; la propiedad o derecho de uso de activos que proveen servicios de consumo básico (patrimonio básico acumulado); los niveles educativos, las habilidades y las destrezas como expresiones de la capacidad de hacer y entender; el tiempo disponible; la autonomía de las personas.

Conforme el Censo 2010 (IBGE), las mujeres son la mayoría de la población en situación de extrema pobreza, o sea, presentan renta de hasta R$ 70,00 mensuales, representando el 50,5% del total, o sea, cerca de 8,2 millones de mujeres en todo Brasil. Las mujeres son mayoría en casi todas las regiones, con destaque para la región Sureste con el 52,8% conforme el censo 2010. Hay un predominio de las mujeres en situación de extrema pobreza en la zona urbana. (www.feminismo.org.br-09.11.2011). Si tenemos en consideración la cuestión raza/etnia constatamos que son las mujeres negras que predominan entre los más pobres. De acuerdo con el *Retrato de las Desigualdades de Género y Raza*, en su tercera edición, “en 2007, mientras que las mujeres blancas ganaban, en media, el 62,3% de lo que ganaban hombres blancos, las mujeres negras ganaban el 67% de lo que recibían los hombres del mismo grupo racial y apenas el 34% del rendimiento medio de hombres blancos” (Pinheiro, et al, 2008, p. 33).

Otro aspecto de ese debate remite a la situación de pobreza entre las familias monoparentales que tienen a la mujer como referencia. Los grupos domésticos monoparentales femeninos pueden representar mayor vulnerabilidad y están más presentes entre las familias en situación de pobreza. En una encuesta hecha en la Provincia de Paraná por la Secretaría de Estado de la Familia y Desarrollo Social - SEDS/PR en mayo de 2012 se constató los siguientes números: del total de 1.086.299 de familias registradas, 967.612 tienen como responsable familiar a las mujeres. Entre los beneficiarios del Programa Subsidio Familia son 405.435 mujeres y 28.428 hombres.

Podríamos deducir de estos números la razón por la cual el Programa Subsidio Familia prioriza a las mujeres-madres en la titularidad del beneficio.

Pero es la capacidad femenina de gestión del recurso de los programas de transferencia de renta para beneficiar a la familia, principalmente a los niños, que ha sido citada por diferentes autores y gestores de los programas de combate a la pobreza, en los diferentes escalones, desde el ámbito federal hasta el municipal. Es en razón de esa capacidad que la preferencia por la titularidad del beneficio ha recaído sobre la mujer. Realmente, las mujeres, en su gran mayoría, utiliza el beneficio para mejoría de las condiciones de vida de la familia, en particular de los niños, en las cuestiones alimentación, vestuario, compra de material escolar, muebles para la casa y material de construcción para mejoría de las condiciones físicas de la casa.

Desde el 2001 desarrollamos investigaciones que abordan la condición de las mujeres a partir de la inserción en programas de transferencia condicionada de renta. Un dato que siempre destacamos es la sobrecarga y responsabilidad de las mujeres, a partir de sus papeles y obligaciones en el ámbito doméstico y de cuidados en estos programas, y como eso puede potencializarse a partir de las exigencias/condicionalidades de los mismos. Nuestra última pesquisa, teniendo como objeto el Programa Subsidio Familia e indicadores de autonomía y empoderamiento en la perspectiva de género, mostró que el indicador más importante del proceso de monitoreo del “PBF” está relacionado al cumplimiento de las condicionalidades.

2 Condicionalidades y responsabilidades de las madres

Al ingresar en el Programa Subsidio Familia (PBF), las familias beneficiarias se comprometen en cumplir con las condicionalidades del Programa en las áreas de salud y educación. Según el programa, las condicionalidades buscan contribuir para la reducción de la evasión escolar, mejorar los rendimientos escolares, promover las consultas del prenatal y elevar el nivel de vacunación de los niños en las poblaciones más pobres.

En relación a la salud, entre las condicionalidades del “PBF” se tiene la responsabilidad por los cuidados básicos en Salud: llevar a los niños (entre cero y siete años) para vacunar y mantener actualizado el calendario de vacunación; pesar, medir y examinar a los niños de acuerdo con el calendario del Ministerio de Salud; y cumplir la agenda pre y postnatal para gestantes y madres lactantes.

En relación a la educación, las familias deben matricular a los niños y adolescentes de 6 a 17 años en la escuela; garantizar la frecuencia mínima del 85% de los niños de 6 a 15 años en las clases mensualmente; garantizar la frecuencia escolar mensual mínima del 75% de los adolescentes de 16 e 17 años; informar a la escuela cuando el alumno necesite faltar y explicar el motivo; e informar al gestor del Programa siempre que algún alumno cambie de escuela, para que los técnicos de la Intendencia puedan continuar acompañando la frecuencia escolar de esos alumnos.

Los niños/adolescentes en situación de trabajo infantil también necesitan frecuentar actividades socioeducativas/cursos profesionalizantes del Programa de Erradicación del Trabajo Infantil (PETI).

En caso de incumplimiento de condicionalidades, las familias están sujetas a sanciones graduales, que van desde la notificación de la familia (advertencia), pasando por el bloqueo, suspensión y la cancelación, caso el incumplimiento ocurra por varios periodos consecutivos. Según el Guía de Políticas y Programas del Ministerio de Desarrollo Social y Combate AL

Hambre – MDS (2008), las sanciones graduales tienen el objetivo de permitir que las familias que no cumplen con las condicionalidades sean identificadas, acompañadas y que los problemas que ocasionaron el incumplimiento puedan ser resueltos.

Según el *Protocolo de Gestión Integrada de Servicios, Beneficios y Transferencias de Renta en el ámbito del Sistema Único de Asistencia Social – SUAS* (2009), el incumplimiento de condicionalidades genera efectos graduales en el beneficio de la familia, lo que evita la desvinculación inmediata del Programa, sin embargo, apenas eso no es suficiente. Según el documento es necesario garantizar que la acción de acompañamiento de estas familias por la Asistencia Social sea respaldada por el mantenimiento de la transferencia de renta, de forma a no agravar la situación de vulnerabilidad de la familia.

La imposición de condicionalidades en los programas de transferencia de renta han generado polémicas entre los que defienden un sistema de protección social no negociable y de acceso universal. De acuerdo con Soares y Sátyro (2010), hay autores que ven el "PBF" como un Programa de incentivo al capital humano de las familias más pobres, en que se tiene énfasis en el carácter condicionado de los programas. Existe otra vertiente, para la cual el Programa es, ante todo, protección social. Cuando se coloca contrapartidas excesivas, la función protección social se debilita en la medida en que probablemente las familias más vulnerables serán las que no conseguirán cumplir exigencias más rigurosas.

Hay también una crítica en relación a la visión subyacente que se tiene de la familia pobre. Para Standing (2007, p.2 apud Lavinas e Cobo, 2010),

> La imposición de las condicionalidades presupone que una familia pobre deba ser irracional o incapaz de conocer sus intereses de largo plazo o que les falta algún tipo de información vital. Eso porque impone condicionalidades que ya son universalmente aceptadas, como el acceso de los niños a la escuela. Las condicionalidades da de frente, por lo tanto, con la visión paternalista sobre la pobreza, la cual presupone que la población pobre no sabe gastar o actuar "adecuadamente" y que ésta necesita que el Estado la obligue a gastar la renta recibida por medio de beneficios en alimentos, por ejemplo, o mandando a los niños a la escuela o cuidando la salud de todos los familiares.

Otro foco del debate está relacionado al tipo y calidad de la estructura existente en términos de políticas públicas, particularmente las enfocadas en la educación y salud, que son fundamentales para el cumplimiento de las condicionalidades. Lavinas y Cobo (2010) comentan a ese respecto que, la imposición de condicionalidades en los países en desarrollo es foco de polémica, pues por un lado está relacionada con la oferta de servicios de salud y educación, por otro, exige pesados costos de administración y control de esas condicionalidades, que pueden comprometer el costo-beneficio de los programas implementados.

Como señalan las autoras, los países que implementan programas de transferencia de renta condicionada no poseen capacidad financiera y administrativa para gestionar sistemas complejos de control de condicionalidades. Sin contar que la oferta de servicios, particularmente la educación y la salud en el caso brasileño, son insuficientes y precarios. Así como ocurre en otros países, en Brasil, "la lógica de la contrapartida exigida

está embasada en una perspectiva de que los derechos sociales son definidos de forma contractual, articulando derecho y obligación" (Lavinas y Cobo, p.8). Punir a las familias que no cumplan con las condicionalidades parece incompatible, según las autoras, con los objetivos de promoción social que los programas asumen como cruciales en sus formulaciones.

El cumplimiento de las condicionalidades es más complicado para las familias en situación de extrema vulnerabilidad, pues, son familias cuyo vínculo con la formalidad y la institucionalidad es más frágil. "Viven lejos de las escuelas y de los centros de salud. Frecuentemente viven fuera de alcance de los Correos. Se supone, por lo tanto, que el Estado deba entrar cumpliendo su deber constitucional de crear condiciones para que las familias hagan la parte que les corresponde" (Soares y Sátyro, 2010, p. 37).

De acuerdo con Curralero et al (2010, p. 154-155), el pleno acceso a los derechos de asistencia social, salud y educación no se efectiva para todos los brasileños de la misma forma. Hay una parte con mayor vulnerabilidad con mayores dificultades de acceso a las políticas públicas en general, sea por aspectos relativos al territorio en el cual residen y la estructura de oferta de servicios públicos allí existente, sea por cuestiones relacionadas a la dinámica familiar y/o comunitaria.

Autores como Cotta y Paiva (2010, p. 73), afirman que es indefendible condicionar transferencias de renta al uso de servicios públicos escasos, de mala calidad y realizados por agentes que "someten a los ciudadanos a situaciones que hieren su dignidad". Cabría, en vez de eso, responsabilizar a los agentes públicos por el no cumplimiento de sus obligaciones, por medio de puniciones administrativas y judiciales, más allá de crear mecanismos para que los titulares denuncien violaciones a sus derechos de acceso a la renta, educación y salud.

Las críticas en relación a la exigencia de condicionalidades en los programas de transferencia de renta son asociadas a la penalización de la familia, de la escuela, y de los profesores y, subyacente se encuentra una reflexión en relación a las cuestiones estructurales en la política de educación en el país, como falta de condiciones técnicas y operativas de estas instituciones en proveer una educación con calidad.

Rubén Lo Vuolo (2009 p.17) pregunta: ¿cuál es la justificativa de la sanción para los que no cumplen con las condicionalidades? Argumenta:

> Aquí se ve nuevamente en la práctica el problema de otorgarle el beneficio a un adulto: se pretende punirlo por no cumplir con las condicionalidades para recibir un beneficio que se supone va a favorecer a hijos e hijas. En otras palabras, se pune al adulto perjudicando al niño que no tiene capacidad de decisión dentro del hogar.

El autor está comentando el caso argentino, pero que es similar al brasileño. Coloca aún una cuestión que también podemos debatir en el caso brasileño, que es el carácter asistencial-represivo de los programas de transferencia de renta. Lo Vuolo (2009), indaga que tipo de beneficios existe para niños y adolescentes cuando son punidos por decisiones que son tomadas por sus padres. Para el autor es una forma de culpar a los pobres de su propia situación y alimentar un discurso reaccionario que justifica la falta de cobertura en la falta de contrapartida por parte de los beneficiarios.

El Protocolo de Gestión Integrada de Servicios, Beneficios y Transferencias de Renta en el ámbito del Sistema Único de Asistencia Social-SUAS (2009), establece, en varios artículos, que la gestión integrada debe, "favorecer la superación de situaciones de vulnerabilidad y riesgo vividas por los individuos y por las familias beneficiarias del "PBF" y del "BPC", bien como por las familias beneficiarias del "PETI", por medio de la oferta de servicios socio-asistenciales y de las demás políticas públicas y, cuando necesario, para órganos del Sistema de Garantía de Derechos-SGD" (art. 4º, letra c). Aunque haya ese tipo de empeño y una postura explícita, a partir del texto, en no penalizar a las familias en incumplimiento de condicionalidades, sabemos por pesquisas[1] recientes sobre operacionalización del Programa Subsidio Familia en los municipios a partir de los "Cras", que la ausencia de una red efectiva de oferta de servicios públicos en los territorios, colocan serios impedimentos para que las recomendaciones sean cumplidas.

Otro factor que dificulta de la no penalidad y de una acción de atención a las familias en dificultades de cumplir con las condicionalidades es que, muchas veces el municipio no tiene informaciones sobre cuales familias van a ser desvinculadas antes que eso ocurra. Pues esa desvinculación se da a partir de los procedimientos de monitoreo hecho por la Educación y Salud, encaminado directamente al nivel Federal, que posteriormente remite la relación de las familias al municipio[2].

En este contexto es que introducimos la cuestión del aumento de responsabilidades de las mujeres beneficiarias del programa Subsidio Escuela Federal. El aumento de las responsabilidades está directamente relacionado a los cuidados con los niños, con destaque para el acompañamiento escolar. Mantener a los hijos en la escuela significa muchas veces un uso del tiempo demasiado grande para llevar y buscar en locales distantes de la morada. Esa preocupación en acompañar es motivada no solo por cuestiones de seguridad personal del niño, pero también para garantizar que él vaya y permanezca en la escuela para que la familia no pierda el beneficio.

Una dificultad presentada, en el caso de los niños mayores, se refiere a conflictos en el ambiente escolar, lo que por veces provoca la expulsión del alumno. Hay muchos relatos de situaciones en los cuales ese/a alumno/a queda estigmatizado no siendo aceptado por ninguna otra escuela de la región. Otra cuestión remite al acompañamiento del desempeño escolar, las mujeres en su gran mayoría mal concluyeron la enseñanza primaria y no tienen condiciones de ayudar a los hijos con las tareas escolares. Ese problema sería perfectamente resuelto con escuelas en periodo integral, en la cual el niño tendría todo el apoyo pedagógico necesario para resolver los asuntos escolares.

La condicionalidad referente a la salud, también no es tan simple de ser atendida. Una vez más, se cuenta con el tiempo de las mujeres, para las idas y venidas y esperas a los servicios de salud, más allá de la necesidad de adecuación a los horarios de funcionamiento de esos servicios, que no atienden, en la mayoría de los casos, fuera del horario comercial. Nuevamente

[1] Ver CASTILHOS, Cleide F. V. A operacionalização do trabalho social com famílias nos CRAS de Maringá-PR. Disertación de maestría. Programa de Postgrado en Servicio Social y Política Social de la Universidad Estadual de Londrina, mayo-2012.

[2] Información colectada a partir de pesquiza en andamiento junto a los coordinadores provinciales del "Programa Bolsa Família" de Paraná, Santa Catarina y Rio Grande do Sul.

se constata cómo las políticas públicas de claro sesgo familista organizan su rutina suponiendo una “buena madre” con total disponibilidad de tiempo, y que sacrifica todo en nombre de los hijos.

3 Las condicionalidades y el uso del tiempo como indicador de autonomía

En el debate sobre el papel de las mujeres en el cumplimiento a las condicionalidades del “PBF”, cabe destacar el uso del tiempo empleado para eso. ¿Cuánto tiempo las titulares gastan administrando el acceso a la educación y a la salud de los niños? ¿El aumento de las responsabilidades relativo a las condicionalidades no aumenta el tiempo empleado con el trabajo familiar doméstico, aumentando así las dificultades de desarrollo de autonomía personal y económica y empoderamiento? Debemos considerar en el debate de esas cuestiones, que el tiempo dedicado al trabajo de los cuidados y doméstico no es un tiempo libre, pero que presenta una rigidez como el trabajo para el mercado, no solo porque niños, principalmente, deben ser cuidados en horarios establecidos, como por ejemplo, el horario de las comidas, como también ese trabajo depende de los horarios de las instituciones escolares, de salud, comercios, transporte entre otros.

El uso del tiempo en las actividades que envuelven los cuidados domésticos familiares es un buen indicador para evaluar autonomía y empoderamiento de las mujeres titulares de programas de transferencia de renta. Como el término empoderamiento ha sido muy utilizado en el cotidiano de las acciones profesionales que envuelven la operacionalización del “PBF”, como por ejemplo, “empoderar a la familia”, abrimos un paréntesis para un breve comentario sobre el término.

Conforme Oakley y Clayton (2003, p.8) el término empoderamiento se volvió común, adecuándose a las perspectivas de desarrollo y combate a la pobreza y a las diversas estrategias de diversos actores, desde las Organizaciones comunitarias de Base actuando en campo, hasta instituciones como el Banco Mundial y las agencias bilaterales y multilaterales. Según el autor el término se convirtió en lugar común divorciado de una real comprensión, así como la literatura que siguió.

Los autores comentan también que el poder, formal, tradicional o informal, está en el corazón de cualquier proceso de transformación y es la dinámica fundamental que determina las relaciones sociales y económicas.

Para Carloto y Mariano (2008) en su origen, en los movimientos sociales feministas, el término empoderamiento era usado para llamar la atención para las relaciones de poder y del poder como relación social. Las relaciones de poder pueden tanto significar dominación, como también desafío y resistencia. El término se vincula, conforme Leon (2000), con una nueva noción de poder, con base en relaciones sociales más democráticas y de poder compartido.

Leon (2000) llama la atención para el hecho de que la sensación de empoderamiento puede ser una mera ilusión si no se conecta con un contexto y se relaciona con acciones colectivas dentro de un proceso político. La autora refuerza la importancia de reconocer las percepciones individuales, pero no llega al extremo de reducir el empoderamiento a una psicología cognitiva que ignora el histórico y lo político. Señala que el empoderamiento incluye tanto el cambio individual como la acción colectiva. Al tener en cuenta el proceso histórico que crea la carencia de poder, se hace evidente la necesidad de alterar las estructuras sociales vigentes.

Leon (2000), al discutir el empoderamiento de las mujeres, hace una distinción entre “poder sobre”, “poder para” y “poder entre”. La autora usa tales diferenciaciones para examinar tanto el contexto en el cual las mujeres “desempoderadas” buscan ganar reconocimiento, como para examinar la naturaleza crítica del desarrollo del poder interno, el cual todavía puede ser conquistado por las mujeres pobres si éstas se organizan y desafían las estructuras existentes (Oakley y Clayton, 2003).

El ejercicio de la autonomía está intrínsecamente relacionado al poder. Ambos solo pueden ser ejercidos cuando las condiciones individuales, colectivas, sociales y económicas permiten hacer y concretizar elecciones.

4 Trabajo y no trabajo y el uso del tiempo

Retomando el debate sobre el indicador uso del tiempo, Aguirre (2009) comenta que en el tiempo que se dedica al trabajo doméstico familiar y doméstico se manifiestan desigualdades sociales y diferencias entre hombres y mujeres. Por medio de ese indicador se pueden capturar realidades que son visibles con los instrumentos convencionales de medición. Su estudio contribuye para visualizar la división sexual del trabajo en las familias, factor llave para entender las limitaciones que las mujeres tienen para el efectivo ejercicio de sus derechos sociales, económicos y políticos. Las reflexiones sobre el uso del tiempo en las actividades del ámbito doméstico familiar tratan de la tradicional dicotomía trabajo productivo y trabajo reproductivo.

Desde el siglo pasado investigadoras feministas y, no solo, han producido vasto material para la producción de un conocimiento que trata como trabajo, las actividades y acciones del llamado ámbito reproductivo. Son actividades y acciones en el ámbito familiar relacionadas a la producción humana que se sitúan en el ámbito de los cuidados y que tienen importancia central para la economía capitalista[3].

Una de las consecuencias de la separación público y privado es la ausencia del Estado, como apunta Aguirre (2009: pg. 41) con respecto a la provisión de los servicios de bienestar. “La consideración normativa de una familia no regulada conduce a considerar irrelevante lo que ocurre en el ámbito privado y negar la importancia del trabajo familiar del cual depende el ejercicio público de la ciudadanía”. La construcción ideológica de la separación de lo público y de lo privado contribuye para invisibilizar la dependencia de los hombres de los trabajos domésticos realizados por las mujeres. Podríamos agregar también la dependencia de los programas de transferencia de renta del trabajo no remunerado de las mujeres para su eficacia y eficiencia, principalmente en el buen uso de los recursos destinados a las familias.

Términos como producción del vivir, producción humana, producción antroponómica han sido desarrolladas en un intento de articular un campo teórico que deconstruya la falsa dicotomía producción y reproducción y demuestre la indivisibilidad y coextensividad de esas dimensiones que estructuran el desarrollo capitalista. Como aporte teórico, las principales categorías han presentado a la división sexual del trabajo, al patriarcado, a las relaciones de género que se articulan a la clase y etnia en la comprensión de relaciones sociales estructuradas como de dominación y exploración.

[3] Ver Carrasco, Cristina (2003).

Como forma de tratar teóricamente y empíricamente las actividades desarrolladas en el ámbito doméstico familiar, en el intento de superar la dicotomía producción y reproducción y dar y conceder un estatuto de trabajo a esas actividades, investigadoras como Aguirre (2009) y Beneria (1999) han introducido la concepción de trabajo remunerado y trabajo no remunerado para dar cuenta de la complejidad en este campo.

Hay razones de orden práctica y conceptual para utilizar la distinción trabajo remunerado y trabajo no remunerado en lugar de trabajo productivo y reproductivo como argumenta Beneria (ídem). Una parte creciente del trabajo reproductivo se transforma en trabajo remunerado cuando las sociedades se comercializan y por otro lado el trabajo doméstico tiene componentes que no pueden ser considerados como estrictamente reproductivos, mismo que sean actividades que contribuyen para la reproducción de la fuerza de trabajo, como el caso de los hogares sin niños. Destaca también que el concepto de trabajo remunerado permite incluir actividades que en sentido estricto no son reproductivas, como el trabajo de reparaciones de la casa y el trabajo comunitario.

Los estudios económicos, sociológicos y jurídicos se refieren principalmente al trabajo remunerado, usando muchas veces de forma indistinta las nociones de trabajo y empleo. Así, muchas veces se dice que alguien no tiene trabajo, cuando en verdad no tiene empleo. En ese sentido el trabajo doméstico familiar no es reconocido socialmente, pues no se encuadra en la concepción de “empleo” para el cual se recibe un sueldo.

La identificación tradicional entre trabajo y empleo asalariado, comienza a ser cuestionado, pues no consigue dar cuenta de la gran diversidad de formas de trabajo mercantiles y no mercantiles. Como estrategia teórico metodológica para ocuparse del “trabajo no remunerado”, se han desarrollado reflexiones y pesquisas que abordan la cuantificación del trabajo no remunerado, buscando recomponer el objeto trabajo y redefiniéndolo por sus dos dimensiones: la laboral y la doméstica (Aguirre, 2009, p.14).

En este ámbito de pesquisas, la categoría tiempo ha sido desarrollada para dar cuenta de la integración entre trabajo remunerado y no remunerado, pues facilitan la visualización de las actividades que integran el trabajo doméstico familiar y el cálculo del volumen de la carga total de trabajo, permitiendo desagregar una gran cantidad de actividades.

La idea central, conforme Aguirre (2009 p.29), es que para que el trabajo sea valorizado en todas sus formas, se debe contar con registros de actividad que den cuenta de su existencia, lo que no ha sucedido, pues parte importante de los estudios económicos siguen centrados en el trabajo para el mercado. El trabajo no remunerado familiar, cuando considerado, es analizado de forma separada.

Una investigación de Ramón Ramos Torres (2007), sobre el empleo del tiempo dedicado al trabajo doméstico y cuidado de los niños, muestra como éste está fuertemente moralizado, imbuido de la idea de buen y mal deber, concluyendo que el tiempo también es recurso moral. El autor discutiendo las variantes del tiempo como recurso, cita el tiempo donado como aquel que es ofrecido al otro por consideraciones morales y afectivas, asociado al tiempo de la madre, tiempo dedicado al trabajo doméstico y a los cuidados, que tiene una marca de género porque es realizado fundamentalmente por las mujeres.

El tiempo donado tiene que ver con las expectativas de reciprocidad de quien recibe los cuidados, pudiendo aparecer tensiones en el circuito de reciprocidad. El autor comenta también la asociación de ese tiempo con un sacrificio casi místico que reconoce dos versiones, una vinculada a un sacrificio inherente a la maternidad sin recibir ni esperar nada y otra, como sacrificio vinculado al no querer perder nada del proceso de crecimiento de los hijos.

Es necesario en ese punto, abordar las distinciones efectuadas entre trabajos domésticos y trabajo de cuidados familiares. Ambos pueden ser remunerados o no. En América Latina, que aún tiene un fuerte componente familista en las políticas públicas, prevalece lo no remunerado, ejecutado como ya apuntamos, por las mujeres, sea en sus familias, sea en apoyo a otras mujeres en la red de vecindad. Trataremos aquí del no remunerado.

El trabajo doméstico incluye tareas como: compras de bienes, adquisición de servicios para la casa, cocinar, limpiar la casa, lavar, planchar la ropa, cuidar de animales domésticos y plantas, organizar la distribución de tareas; pagar cuentas. También es considerado como trabajo doméstico la producción mercantil que se origina en los hogares, tales como producción de productos agropecuarios; vestimenta, calzado, conservación de carnes, pescado, productos derivados de la leche, construcción, mantenimiento e infraestructura básica de la casa.

Son tratados como cuidados familiares: la acción de cuidar de un niño, una persona adulta o anciana dependiente para el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Más allá del trabajo material, hay un aspecto afectivo y emocional que incluyen actividades como: jugar, llevar a paseos, ayudar en los deberes de casa y socializarlos (los niños); atención a las necesidades fisiológicas, médicas y sociales (pasear, hacer compañía) a los ancianos y enfermos.

Una dimensión común a las estudiosas del tema ha sido el de dar visibilidad a la dimensión emocional y afectiva de los cuidados. Para Bathianny (2009 pg. 95, apud Hochschield, 1990), se establece un vínculo emocional, generalmente mutuo, entre el que cuida y el que recibe cuidados; un vinculo por el cual el que propicia cuidados se siente responsable por el bienestar del otro y hace un esfuerzo mental, emocional y físico para poder cumplir con esa responsabilidad. El cuidado es el resultado de muchos actos pequeños y sutiles, conscientes o inconscientes que no se puede considerar que sean completamente naturales o sin esfuerzo. Así se coloca mucho más que naturaleza en el cuidado, colocamos sentimientos, acciones, conocimiento y tiempo.

La categoría sustentabilidad de la vida humana es desarrollada por Carrasco (2003), para tratar de las actividades de cuidados del trabajo doméstico familiar. Cabe resaltar que la autora no distingue trabajo doméstico de cuidados, usando la concepción de trabajo doméstico[4] familiar para tratar de las actividades que ella denomina no comerciables realizadas para la reproducción de la vida humana. Para Carrasco es difícil distinguir trabajo doméstico de cuidados, por que en los bienes y servicios producidos en el hogar es más complicado separar los aspectos afectivos-relacionales de la actividad en sí, porque envuelven elementos personales, diferente de los bienes mercantiles.

[4] En este texto adoptamos la expresión trabajo doméstico familiar a partir de la concordancia con los argumentos de Carrasco (2003).

Al mismo tiempo es de orden individual o particular lo que se prioriza ser sustituido por el mercado o no, como por ejemplo, para madres o padres, puede ser muy importante la relación con sus hijos o hijas, pero cada uno puede establecer y concretizar la relación en actividades diferentes: llevando a los niños a la escuela, jugando con ellos en el parque o dándoles la cena.

La cuestión del tiempo empleado por las mujeres en las actividades no comerciales, o trabajo de cuidados domésticos familiares también es abordada en las reflexiones de Carrasco. Llama la atención para una característica de ese trabajo que es no ser linear, pues sigue el ciclo de la vida, intensificándose cuando se trata de cuidar de personas dependientes: niños, personas ancianas o enfermas. Otra característica recordada por la autora es que los tiempos de cuidados directos son más rígidos en el sentido que no pueden ser agrupados y muchos de ellos exigen horarios y jornadas bastante fijas y, en consecuencia, presentan mayores dificultades de combinación con otras actividades. Es solo recordar los horarios de las unidades básicas de salud, de la escuela de los niños y dificultad de las mujeres que trabajan fuera del hogar.

Los procesos de empobrecimiento de las mujeres están estrechamente relacionados a la dedicación a las actividades no remuneradas y a la escasez de tiempo. En ese sentido, conforme Aguirre (2009 p.33) se proponen la exploración de las potencialidades de medición de la división de las actividades en los hogares, el uso diferencial del tiempo con esas actividades, que permitan desarrollar una línea de investigación capaz de captar mejor la dinámica de la reproducción de la pobreza de los sistemas de género.

5 Consideraciones finales

Los programas de transferencia de renta, a ejemplo del Subsidio Familia en Brasil, no se puede negar, han cumplido un papel importante para mejorar la calidad de vida de las familias en situación de extrema pobreza. Eso se debe en gran parte a la acción de las mujeres-madres que han potencializado el uso del recurso principalmente en beneficio de los niños, mejorando el acceso al consumo de alimentos, vestuario, condiciones de morada, entre otros bienes. Pero si realmente la propuesta es que el programa tenga efectividad en el combate a la pobreza, hay que introducir una perspectiva de género que propicie condiciones de autonomía económica para las mujeres titulares del programa y rompan con la dimensión moralizadora de la buena madre. Es necesario también romper con la dimensión meramente instrumentalizadora de las mujeres a partir de sus papeles en el ámbito doméstico y de los cuidados, propia de políticas de carácter familista.

El refuerzo a esos papeles puede provocar un uso demasiado de tiempo destinado al trabajo no remunerado doméstico-familiar que, aliados a otros factores como baja escolaridad y ausencia de servicios públicos de apoyo a cuidados de niños, ancianos y enfermos limitan las oportunidades de las mujeres a un trabajo remunerado.

Administrar el cumplimiento de las condicionalidades del programa también puede aumentar el uso del tiempo con cuidados y trabajo doméstico familiar, desde el tiempo dedicado en garantizar la presencia y la permanencia en la escuela; el tiempo dedicado en el acceso a los equipamientos de salud; cuyos horarios presuponen una mujer madre-dueña de casa disponible en el llamado horario comercial y en que todo funciona perfectamente. Se debe tener

en cuenta también el tiempo dedicado a las actividades que envuelven la operacionalización del programa.

Tenemos también que retomar la propuesta y el debate sobre programas de transferencia de renta universales e incondicionales. Las condicionalidades cuando no cumplidas, penalizan a madres e hijos. Las primeras son generalmente responsabilizadas y culpadas, en el censo común, por el fracaso de los hijos. Los niños que se quiere alcanzar con los programas de combate a la pobreza para romper con el ciclo generacional también son penalizados, a medida que el beneficio es cortado.

Consideramos, por fin, que el sistema de evaluación y monitoreo del Programa Subsidio Familia debería considerar como un indicador, el uso del tiempo de las mujeres titulares para administrar el cumplimiento de las condicionalidades. Sería un importante indicador para evaluar el aumento del trabajo doméstico y de cuidado, considerado no trabajo, y para evaluar como el uso de este tiempo puede dificultar la inserción de las mujeres al trabajo remunerado, condición que obstaculiza la autonomía económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUIRRE, Rosário. Uso del tiempo y desigualdades de género en el trabajo no remunerado. In: Aguirre, Rosario (editora) *Las bases invisibles del bienestar social- El trabajo no remunerado en Uruguay.* Uruguay, UNIFEM, Doble clic Editoras marzo 2009. p.23-81.

ARRIAGADA, Irma. Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género. Revista De La Cepal 85 • Abril, 2005.

BATTHYÁNY, KARINA. Cuidado de personas dependientes y género. In: Aguirre, Rosario (editora) *Las bases invisibles del bienestar social- El trabajo no remunerado en Uruguay***.** Uruguay, UNIFEM, Doble clic Editoras marzo 2009. p.87-121.

BENERIA, Lourdes. El debate inconcluso sobre el trabajo remunerado. Revista Internacional del Trabajo, vol.118, n.3, 1999.

CARLOTO, Cássia M., SILVANO, Mariana A. A família e o foco nas mulheres na Política de Assistência Social. In Sociedade em Debate. Universidade Católica de Pelotas, v. 14, n.2- julho-dezembro 2008, pp. 153-168.

CARRASCO, Cristina. A sustentabilidade da vida humana: Um assunto de mulheres. In *Produção do Viver*. São Paulo Cadernos SOF., 2003. pp. 11-49.

COTTA, Tereza C.; PAIVA, Luis H. O Programa Bolsa Família e a proteção social no Brasil. In: CASTRO, Jorge A.; MODESTO, Lúcia (org.). **Bolsa Família 2003-2010**: avanços e desafios. Brasília: IPEA, 2010. v. 2. p. 57-100.

CURRALERO, Cláudia B.; SILVA, Ana A.; XIMENES, Daniel de A.; VASCONCELOS, Ana B. P. A.; AQUINO, Kelva K. N. C.; OLIVEIRA, Kathllen S.; SILVA, Ana C. F.; NILSON, Eduardo A. F. As condicionalidades do Programa Bolsa Família. In: CASTRO, Jorge A.; MODESTO, Lúcia (org.). **Bolsa Família 2003-2010**: avanços e desafios. Brasília: IPEA, 2010. 2 v. p. 151-178.

LAVINAS, Lena; COBO, Barbara. Bolsa-família: impacto das transferências de renda sobre a autonomia das mulheres e as relaciones de gênero. 13º Congresso da Rede Mundial de Renta Básica. BIEN 2010. Sión Paulo, 2010. (mimeo). 27p.

LEON, Magdalena.. Empoderamiento: Relaciones de las mujeres con el poder. *Revista Estudios Feministas* CFH-CCE-UFSC. v.8, n.2, p.279-281, 2000.

LO VUOLO, Rubén. Asignación Por Hijo. Série Análisis de Coyuntura nº 21. Ciepp, novembro 2009.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO SOCIAL E COMBATE À FOME. **Perfil das Famílias Beneficiárias do Programa Bolsa Família**. Brasília/DF, março/2007. 77 p.

OAKLEY, Peter; CLAYTON, Andrew **.** Monitoramento e avaliação do empoderamento ("empowerment"). Traducción de Zuleika Arashiro y Ricardo Dias Sameshima. São Paulo, Instituto Pólis, 2003. 96 p.

PINHEIRO, Luana. et al *Retrato das desigualdades de gênero e raça*. 3ª ed. Brasília: Ipea: SPM: UNIFEM, (2008)RAMOS TORRES, Ramón. Metáforas sociales del tiempo en España: una investigación empírica. En Carlos Prieto Rodríguez (coord.). Trabajo, género y tiempo social, Hacer/Complutense, Madrid, 2007.

PROTOCOLO DE GESTÃO INTEGRADA DE SERVIÇOS, BENEFÍCIOS E TRANSFERÊNCIAS DE RENTA NO ÂMBITO DO SISTEMA ÚNICO DE ASSISTÊNCIA SOCIAL – SUAS. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome – Comissão de Intergestores Tripartite. Resolução CIT n. 7, de 10 de setembro de 2009.

SOARES, Sergei; Sátyro, Natália. O Programa Bolsa Família: desenho institucional e possibilidades futuras**.** In: CASTRO, Jorge A.; MODESTO, Lúcia (org.). **Bolsa Família 2003-2010**: avanços e desafios. Brasília: IPEA, 2010. 2 v. p. 25-56.

www.feminismo.org. Accedido en 09.11.2011

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Aproximación a una Renta Básica Sostenible.

Juan A. Gimeno Ullastres

UNED

APROXIMACIÓN A UNA RENTA BÁSICA SOSTENIBLE[1]

Juan A. Gimeno Ullastres
Catedrático de Economía Aplicada (UNED)
jgimeno@cee.uned.es

Resumen

En una primera parte se repasan las ventajas derivadas de la implantación de una renta básica de ciudadanía, de un ingreso público garantizado incondicional para todo ciudadano, así como los inconvenientes aducidos en contra de esta propuesta.

La mayor dificultad que se intuye es el elevado coste que puede suponer la propuesta. Se propone un modelo en el que se abre la puerta a algunos ajustes en la prestación según distintos factores, siempre que no desvirtúen su naturaleza y se estiman los diversos gastos que la renta básica permitiría absorber y que suponen la fuente primaria de financiación de la propuesta.

A partir de los datos de la muestra del IRPF del Instituto de Estudios Fiscales, se analizan las distintas hipótesis y se estima cuál podría ser la cuantía de una renta básica mínima y "sostenible" y se analizan las consecuencias redistributivas.

Palabras clave: Renta básica, Pobreza, Subsidios, Prestaciones no contributivas

Clasificación JEL. I3 Bienestar y pobreza. H53 Gasto público de la administración y programas de bienestar

[1] Se hace contar un agradecimiento especial al Instituto de Estudios Fiscales, por la financiación del estudio y los medios puestos a su disposición; a Carmen Gallego Vieco, por su trabajo con los datos y fuentes estadísticas y la realización de los cálculos que sustentan este trabajo, y a la red de renta básica y, especialmente, a su presidente Daniel Raventós, por los materiales y acceso facilitados.

1. Ventajas y problemas de una renta básica de ciudadanía

1.1. A favor de la renta básica

La desigualdad de los ingresos y de la riqueza y los índices de pobreza vienen creciendo de forma alarmante en los últimos tiempos, y muy especialmente a partir de la presente crisis económica y las políticas aplicadas bajo el pretexto del control del déficit presupuestario.

No voy a detenerme aquí en definir qué es pobreza ni cómo se mide. Una buena aproximación a los distintos conceptos e índices de medición puede encontrarse en la publicación del INE sobre la pobreza y su medición. Tampoco entraré aquí en analizar las causas de la pobreza ni de sus posibles soluciones de carácter estructural. La mejor forma de actuar contra la pobreza es, sin duda, atacarla en sus raíces. Pero nos limitaremos ahora a hablar de sus posibles correcciones *a posteriori,* especialmente en los subsidios públicos.

Las transferencias monetarias representan un peso fundamental en los Presupuestos de las Administraciones Públicas. De esas transferencias, la mayor parte responden a contribuciones previas por parte de los beneficiarios. Junto a ellas, proliferan una amplia variedad de subsidios en todos los niveles administrativos. Por citar algunos de ellos: las rentas de inserción (con nombres variados) de Comunidades Autónomas, las pensiones no contributivas y asistenciales, los complementos a mínimos de las pensiones contributivas, las prestaciones por razones familiares, las prestaciones LISMI…

Como señalan, entre otros, Arriba y Ayala (2013), el sistema de mantenimiento de rentas, sigue formado por una maraña de dispositivos orientados a distintos grupos de población, cuya fragmentación y descoordinación se traduce en ausencia de criterios distributivos homogéneos… Dadas estas limitaciones, no es extraño que las tasas de pobreza en España sean superiores a las de la mayoría de los países europeos, con un efecto reductor de la pobreza muy inferior por la debilidad del sistema de garantía de ingresos.

El sistema de prestaciones existentes es complejo, heterogéneo y escasamente eficaz. Quizás por ello, buena parte de los posibles beneficiarios no acceden a las ayudas a las que tendrían derecho, mientras que, quizás, hábiles buscadores de rentas pueden estar disfrutando de forma acumulativa de distintas prestaciones.

Los costes administrativos de gestión de los programas de sostenimiento de rentas son muy altos en proporción al presupuesto general del programa, tanto para la administración pública correspondiente como para el propio sujeto beneficiario, sometido a farragosos controles y trámites administrativos. Entre otras disfunciones, es importante el retraso que se sufre desde el momento en que se inician los trámites de solicitud y el efectivo disfrute de la prestación, con el consiguiente efecto de desprotección temporal, a veces superior al año.

El hecho de que las prestaciones estén condicionadas al cumplimiento de determinadas circunstancias y que sean habitualmente incompatibles con la

obtención de empleo u otros ingresos, puede suponer un desincentivo al empleo y un estímulo a favor del fraude y la economía sumergida. El beneficiario sabe que pierde el subsidio si encuentra trabajo. En alguna ocasión, puede suceder que disminuyan incluso sus ingresos por causa del cambio de situación. La trampa de la pobreza está servida.

La mayor parte de las prestaciones de sostenimiento de rentas implican el reconocimiento público de situaciones de marginación, con lo que ello supone de estigmatización social de los perceptores y posibles daños psicológicos y morales consecuentes. Incluso, por esa causa, determinadas personas podían evitar pasar por la vergüenza de solicitarlo y se autoexcluyen de la ayuda.

Una de las propuestas más eficientes para erradicar la pobreza sería la de habilitar una renta básica de ciudadanía. La renta básica es una asignación monetaria pública incondicionada y universal, garantizada por tanto para cualquier ciudadano, sin contrapartida ni compromiso alguno y con independencia de las circunstancias personales o de otros recursos y de la situación laboral o familiar.

Las características básicas serían las siguientes:

- La renta básica sustituye e integra a todo subsidio personal preexistente de cualquier administración pública, siempre que sea de nivel igual o inferior al que se fije para esta renta básica. Esto incluye tanto las transferencias explícitas (transferencias monetarias) como las implícitas (beneficios fiscales de carácter personal). Por lo tanto, no viene a sumarse a las prestaciones existentes.
- La renta básica no debe afectar a las prestaciones “en especie” ligadas al Estado de Bienestar, como educación y sanidad, ni siquiera a la red de asistencia social. La renta básica busca, entre otros objetivos, simplificar la maraña existente de subsidios, pero no puede entenderse como un pretexto para reducir los derechos de acceso a bienes preferentes básicos como los citados.
- La renta básica es percibida por todo ciudadano mayor de edad con residencia permanente. Los menores de edad tendrían derecho, en su caso, a una prestación menor.
- La renta básica no está sujeta a tributación directa alguna, si bien permitirá, como regla general, gravar desde el inicio cualquier otro ingreso.

Frente a los inconvenientes señalados para los subsidios existentes, la renta básica aporta indudables ventajas:

1. Es una medida directa y eficaz contra la pobreza.
2. Es de muy sencilla aplicación y gestión, por lo que es relativamente fácil asegurar el acceso universal y la equidad en su recepción.
3. Se reducen drásticamente los costes de gestión relacionados, con lo que ello implica de ahorro de recursos para las administraciones y para los ciudadanos.
4. La prestación es previa y automática, por lo que se evitan retrasos indebidos en su disfrute. No ayuda a posteriori a paliar el peligro de exclusión, sino que se anticipa la prevención.

5. La compatibilidad explícita con cualquier otro ingreso permite obviar la trampa de la pobreza, así como eliminar incentivos al fraude y las barreras para aceptar ofertas de empleo.
6. Desaparece cualquier atisbo de estigmatización social o vergüenza. Es un derecho universal por el mero hecho de ser miembro de una colectividad.
Y aún pueden añadirse otros argumentos favorables a la renta básica.

A lo largo de las últimas décadas se han visto aparecer (y desaparecer) numerosos programas de subsidios que buscaban paliar situaciones concretas de necesidades especiales: “cheque bebé”, renta de emancipación, subsidio de sostenimiento tras el agotamiento de las prestaciones por desempleo, ayudas por maternidad y natalidad, programas de alimentos… La proliferación de programas ha contribuido en buena medida a muchos de los defectos anteriores, como complejidad, inequidades, costes administrativos, burocratización y falta de eficacia.

Viene constatándose desde hace décadas el bajo gasto en protección familiar en España, situándose nuestro país entre los últimos de Europa en este aspecto (una explicación adicional para el dato de que uno de cada tres niños en España se encuentre en situación de pobreza). La renta básica supone una ayuda importante para la infancia y para las familias que tienen menores en su seno. En esa misma línea, puede ser un pequeño incentivo para incrementar la natalidad, al facilitar recursos adicionales con la llegada de descendencia y paliar el temor a no poder afrontar los gastos que esto supone. Dadas las actuales condiciones demográficas en España, este incentivo ha de considerarse una ventaja adicional.

Las crisis económicas suponen habitualmente una espiral recesiva, puesto que la menor actividad genera desempleo creciente y, en cadena que se autoalimenta, menor renta, menor consumo, impagos, dificultades crediticias, menor inversión, cierres empresariales, más desempleo… La renta básica actúa como un colchón estabilizador, aminorando el efecto negativo y ayudando a mantener un nivel de consumo básico. El suelo del ciclo se sitúa en un escalón más elevado.

Se cita a veces el artículo 25 de la Constitución Española como fundamento legitimador de la renta básica, por cuanto es instrumento potente para garantizar el derecho reconocido a una vida digna. En todo caso, es evidente que las situaciones extendidas de pobreza y exclusión social provocan graves daños a la cohesión social y la renta básica puede ayudar a paliar esos efectos.

1.2. Inconvenientes de la renta básica

Obviamente, no faltan críticas e inconvenientes respecto a la posible implantación de una renta básica. El primer temor se refiere al posible efecto desincentivador que pudiera tener para el esfuerzo y la búsqueda de empleo. ¿Supondrá la percepción de una renta garantizada sin condiciones que buena parte de la población opte por salir del mercado de trabajo?

La mayoría de la literatura que defiende este posible incentivo perverso de cualquier subsidio sustenta el razonamiento fundamentalmente en la trampa de la pobreza por el hecho de que encontrar trabajo implica perder el subsidio. Precisamente la renta básica elimina ese problema. Los ciudadanos saben que los posibles nuevos ingresos no hacen perder la renta básica que perciben, lo que hace marginalmente más atractivo todo nuevo ingreso, que es adicional y no alternativo.

Además, ni siquiera para los actuales subsidios (desempleo, por ejemplo), existe una contrastación inequívoca de que tal efecto sea uniforme y concluyente. En algún experimento realizado en pequeñas comunidades la renta básica no supuso un incentivo a la pereza o el alcoholismo, como anunciaron los pesimistas, sino todo lo contrario.

Un estudio (Marx y Peeters -2008) analiza los cambios de comportamiento observados en ciudadanos belgas ganadores de una renta vitalicia e incondicional de 1.000 euros. Muy semejante, por tanto, a una generosa renta básica. Solo una muy pequeña proporción de la muestra cambió su comportamiento laboral tras el premio. Quienes cambiaron o manifestaron su intención de hacerlo subrayaban casi unánimemente su deseo de trabajar menos, más que de no trabajar. La mayor parte de los encuestados reconoció que la renta proporcionaba una mayor seguridad y permitía así ampliar sus opciones y planificar mejor su futuro.

Sumando todos los análisis repasados, puede concluirse que no cabe esperar un efecto grave sobre la oferta de trabajo. Quizás se avanzaría hacia un mejor reparto del trabajo existente por cuanto que una pequeña parte de los trabajadores podrían desear (no necesariamente conseguir) horarios más reducidos. Ello supondría un muy pequeño descenso de la oferta de fuerza de trabajo.

Ese descenso quizás incluya a un porcentaje de personas (muy marginal) con pocos deseos de trabajar, bien por “vagos”, bien por otras opciones vitales. Lo que entronca con una de las críticas más espontáneas: ¿vamos a estar pagando con nuestro trabajo a los vagos? Sabiendo que ese supuesto afectaría a una pequeña minoría, la primera reflexión es si permitir que esos vagos queden fuera del mercado de trabajo es positivo o negativo. En situaciones de pleno empleo quizás pudiera discutirse; pero existiendo altos índices de desempleo, posibilitar una “selección natural” de los parados supondría previsiblemente un incremento de la productividad.

Por otra parte, los sistemas actuales de subsidio implican una enorme burocracia, un gasto importante para las administraciones y un calvario para los ciudadanos, intentando separar al necesitado del vago. Probablemente gastamos más en intentar dejar fuera de subsidios al vago (con dudoso éxito y graves molestias y retrasos para los necesitados) que lo que nos costaría pagarles directamente una renta básica.

Esa mayor libertad que otorga la renta básica implica que cada persona puede elegir más libremente, no solo entre ocio y trabajo, sino también entre trabajo remunerado o voluntariado o tareas domésticas, entre trabajo dependiente o

autónomo (el emprendimiento resulta menos arriesgado con un colchón amortiguador de riesgos) y, sobre todo, entre diferentes ofertas de trabajo.

Se advierte del peligro de que la renta básica supusiera un retroceso en el proceso de incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Como en tantos otros aspectos, no puede culparse a la renta básica de problemas que deben solucionarse en otros ámbitos y con políticas específicas. Como principio, una renta personal (no familiar), da siempre más libertad a su perceptor que la ausencia de ella. La renta básica añade grados de libertad a todas las personas; también a las mujeres.

Un temor comprensible y digno de atención iría unido a la posibilidad de que una renta básica indiscriminada pudiera provocar un inmenso efecto llamada de la inmigración, de ciudadanos en situación de pobreza en otros países que se trasladaran a España en busca de una renta segura.

Podría argüirse que el problema que supone la integración de la población inmigrante y la regulación de la residencia es un tema externo al que estamos debatiendo. Pero sería esconder la cabeza no tener en cuenta este posible efecto. Entre otras razones, porque, de producirse, incrementaría aún más los costes del propio programa.

Los estudios no son concluyentes. En general, el efecto llamada fundamental se produce por la diferencia llamativa en el nivel de bienestar entre el lugar de destino y el de origen. Hay estudios que encuentran un efecto atracción importante cuando existen diferencias relevantes en los beneficios sociales entre países o regiones colindantes, aunque otros no aprecian movimientos significativos.

Consecuentemente, conviene dejar señalado que el peligro de un efecto atracción no es desdeñable y que, de no controlarse adecuadamente, sus efectos pueden resultar muy negativos para la propia viabilidad del programa. Por ello, será muy importante definir adecuadamente cuándo surge el derecho a la prestación.

Un dato importante es que la cuantía de la renta básica no cabe esperar que sea elevada. Si ello puede ser negativo desde la perspectiva ideal de garantía de rentas, conlleva por el contrario una reducción de los temores. Si la renta básica es pequeña, el incentivo a la migración o a no trabajar resultan especialmente poco relevantes.

Un comentario común entre los críticos es que resulta rechazable una propuesta que supone entregar un subsidio de igual cuantía al pobre que al millonario. Quienes así opinan parecen olvidar que en el IRPF existe un mínimo personal y familiar que implica una reducción para todos los ciudadanos y tanto mayor cuanto mayor es el tipo medio que soporta el contribuyente. Actualmente se entrega un subsidio… pero de mayor cuantía al millonario que al pobre.

Sustituir ese régimen por una renta básica supone una mejora sustancial respecto a lo que ahora no parece escandalizar a los críticos. Lo importante es comparar el resultado final con la situación preexistente, tras la aplicación de la

reforma global que se propone. Y entonces se verá que el conjunto implica una mayor progresividad y reducción de la pobreza y la desigualdad.

Además, puede arbitrarse un mecanismo por el cual, a partir de un cierto nivel de renta, se reduzca la cuantía percibida en concepto de renta básica hasta llegar a anularse para los ciudadanos situados en el extremo superior de la escala de ingresos.

No merece la pena tomar en consideración el tipo de críticas que aluden a que es preferible el pleno empleo para luchar contra la pobreza o que la renta básica no acaba con todas las injusticias del capitalismo. ¡Evidentemente! Ni puede renunciarse a la consecución del pleno empleo ni existe medida alguna que solucione todos los problemas. Si aceptáramos esa perspectiva, estaríamos en contra de cualquier medida de política económica o social porque ninguna será panacea universal.

La más radical prevención es la que señala la inviabilidad financiera de la propuesta. Garantizar una renta incondicionada a todos los ciudadanos se teme que exija un montante de recursos inabordable o/y poner en peligro otros programas del Estado de bienestar. Evidentemente, la implantación de la renta básica no debe implicar perjuicio para las prestaciones en especie, aunque sí conlleva una revisión, nunca a peor, de las prestaciones monetarias.

En la segunda parte estudiaremos si es factible una primera implantación de la renta básica “a coste cero” absorbiendo el gasto en los subsidios que sustituiría, los mínimos personales y familiares del IRPF y corrigiendo en este impuesto la cuantía de la renta básica para los niveles superiores de renta. Una renta quizás insuficiente para lo que desearíamos, pero al menos equivalente a las prestaciones asistenciales existentes.

Las notorias ventajas que conlleva la renta básica aconsejarían su implantación prudente en lo financiero y en la definición de los beneficiarios. No parecen tan preocupantes el resto de las objeciones que se han ido analizando, ni siquiera (sin despreciarlo totalmente) el presunto temor al desincentivo al trabajo.

2. Las cuentas de la renta básica

2.1. Consideraciones iniciales

Como se ha subrayado en el capítulo anterior, probablemente el mayor obstáculo para la aceptación de implantar una renta básica es su financiación. Parece intuitivamente que las cuentas no pueden salir si pretendemos que todos los ciudadanos obtengan una renta incondicionada, sin restricción alguna.

Vamos a intentar en este apartado ir definiendo las características concretas de una renta básica posible y estimar su coste y viabilidad. El coste, en la versión

más simple, resultaría de multiplicar la población residente, que suponemos inicialmente con derecho universal a percibir la renta básica, por la cuantía que para esta se fije.

Sin embargo, esta simplificación exige algunas reflexiones previas:

1. La primera pregunta es cuál es el tratamiento adecuado para los menores de edad (y dónde se pone esta frontera). Podría limitarse la prestación tan solo a los adultos pero existe consenso en que hay que tomar en consideración también a los menores. La renta básica pretende garantizar unos ingresos de subsistencia elemental a todos los ciudadanos y es evidente que los menores generan gastos y su subsistencia conlleva que necesitan ingresos adicionales. El hecho de que estos menores estén habitualmente integrados en una unidad familiar bajo la custodia y tutela de adultos, implica tener en cuenta que sus necesidades se ven afectadas por las economías de escala derivadas de compartir gastos comunes.

   Por lo tanto, nos inclinamos, junto con el consenso general, por que debe existir una renta también para los menores, si bien inferior a la fijada para la población adulta. Aunque Arcarons, Raventós y Torrens (2013) aplican un coeficiente de 0'2 (la renta para los menores se fija en un 20% de la renta de adultos), aquí se optará por aplicar un 0'3. Sanzo y Pinilla (2004) se acercan también a este criterio pues vienen a defender (valores 2003) una renta para adultos de 3.000 euros y de 1.000 euros para los menores de 25 años no emancipados.

   Dos razones nos inclinan por el 30%. Por una parte, porque ese es el índice aplicado para los menores en la *escala de equivalencia modificada de la OCDE* que utilizaremos para la ordenación de los hogares por nivel de ingresos. Parece coherente, por tanto, seguir el mismo criterio a la hora de fijar una renta para los menores. Por otra parte, subir algo la cuantía de los menores, aunque reduzca levemente la de los adultos (para igual coste), favorece algo a las familias monoparentales, un colectivo con especial riesgo de pobreza en términos relativos, y supone colocar la erradicación de la pobreza infantil como objetivo fundamental de la propuesta.

2. ¿Cuál es la frontera para fijar el paso a la condición de adulto a estos efectos? Lo más habitual es elegir la mayoría de edad, como criterio simplificador más sencillo. El IRPF (coincidiendo con autores como Sanzo y Pinilla, según se acaba de ver) pone los 25 años (además de un nivel de ingresos) como límite para aplicar las deducciones por descendientes, que podría considerarse equivalente.

   Sin embargo, se propone que el criterio sea no solo la mayoría de edad sino también la emancipación. Estas son algunas de las razones que lo justifican:
   - La renta básica busca cubrir necesidades básicas de la ciudadanía. No olvidamos el carácter individual y personal de la prestación. Pero en el caso de las personas que viven a cargo de sus mayores, la renta se entregaría a partes iguales a los adultos que sustentan la economía

familiar. En términos económicos y de necesidades, ni para la persona ni para el hogar del que forma parte hay cambio alguno en las circunstancias por el hecho de cumplir los 18 años.

- Entregar una renta básica a un adulto que vive en casa paterna, puede suponer un incentivo perverso al temor de holgazanería que desdeñábamos en el capítulo anterior. Un joven de 18 o 20 años que se acostumbra a vivir de una renta que, aunque reducida, le permite una vida de ocio más que razonable al no tener que hacer frente a gastos que le vienen cubiertos por su entorno familiar, sí puede tener un incentivo importante a mantenerse en ese cómodo estatus, o, al menos, a retrasar largamente su incorporación al mercado de trabajo. Y cuando lo decida, quizás sea demasiado tarde.
- El Real Decreto 1472/2007, de 2 de noviembre, por el que se regula la renta básica de emancipación de los jóvenes, afirmaba que “España tiene una de las medias de edad de emancipación de sus ciudadanos más elevadas de la Unión Europea. Este retraso en la edad de emancipación de los jóvenes ocasiona múltiples consecuencias negativas, tanto sociales como económicas y personales.” La posibilidad de acceder a la renta básica junto con la emancipación puede ser un incentivo positivo para los jóvenes implicados, así como un instrumento que facilite dar ese paso a quienes hoy no lo pueden hacer por falta de recursos.

En este caso, será necesario regular de forma clara, sin complejidades que nos lleven de nuevo a la burocracia controladora, los requisitos necesarios para empezar a ser considerado perceptor como adulto de pleno derecho de la renta básica. Es obvio que se abre un margen para el fraude, simulando emancipaciones inexistentes. Intentemos definir lo mejor posible el criterio, pero no nos obsesionemos en la inspección de la veracidad porque el coste implícito sería seguramente superior al fraude detectado.

3. Como hemos señalado, la renta básica viene a sustituir a los subsidios existentes, siempre que no sean superiores a la propia renta básica, en cuyo caso se mantendrá el subsidio preexistente como un complemento por la parte que excede efectivamente a la nueva prestación.

   Ello significa que, como regla general, las prestaciones no contributivas tenderán a ser inferiores a la nueva renta y, por lo tanto, todas ellas quedarían a priori subsumidas en la renta básica. Por el contrario, lo habitual será que las prestaciones contributivas sean en la actualidad superiores a la renta básica que pueda implementarse inicialmente.

   En las estimaciones individualizadas se aplicaría lo que corresponda a cada caso, pues podrán darse excepciones a la presunción citada. Pero se opta ahora por calcular las grandes cifras desde tal supuesto, pues en este momento se pretende tan solo una aproximación al coste e ingreso totales de la posible introducción de la renta básica.

Es preciso detenerse a reflexionar algo más sobre la transición de las prestaciones contributivas, aunque más adelante se reflexionará sobre ello más en detalle.

En el caso de las pensiones podemos admitir inicialmente que la renta básica absorbe una parte de la existente. La pensión resultaría de una cuantía fija (la renta básica) y otra variable. Esta segunda, inicialmente, equivalente a la diferencia entre la pensión previa y esa renta básica; a futuro, según se calcule esa parte variable, lo que analizaremos cuando corresponda. A los efectos de este capítulo, vale, pues, estimar el ahorro en el coste que resulta de multiplicar el importe de la renta básica por el número de perceptores de pensiones contributivas.

Diferente puede ser el caso de las prestaciones de desempleo. Para el perceptor actual de una prestación de desempleo, el tránsito sería neutral como lo es en el caso del pensionista. Por lo tanto, desde una perspectiva estática podríamos asumir también que el ahorro en el coste resulta de multiplicar el importe de la renta básica por el número de perceptores del subsidio por desempleo.

Pero desde una perspectiva dinámica tal solución supone un recorte importante en la prestación. Veamos:

- En el presente, un trabajador que queda en paro y tiene derecho al subsidio, pasa de cobrar S a cobrar S.cr, es decir, una porción de su salario previo que se ve minorado por un determinado coeficiente reductor. La pérdida de poder adquisitivo es de S.(1-cr).
- Si existe renta básica, un trabajador en activo cobra S+rb. Si aplicamos la hipótesis que consideramos para las pensiones, pasa a percibir un subsidio equivalente a la diferencia entre el subsidio actual y la renta básica, es decir, en total, S.(1-cr). La pérdida por tanto es igual a la anterior más la renta básica: S.(1-cr)+rb.
- El subsidio de desempleo persigue mantener los ingresos de forma temporal para evitar una caída súbita por causa del desempleo, entre tanto se encuentra un nuevo trabajo. Está claro que el sistema descrito no garantiza tal objetivo. Es cierto que la existencia de la renta básica permitiría una reflexión sobre el régimen de cobertura del subsidio por desempleo. Pero no podemos aceptar sin más que de forma automática se reduce la prestación (y el consiguiente coste implícito) en la cuantía de la renta básica.

Para una mejor comprensión de los argumentos anteriores, permítase el siguiente cuadro en el que se compara la situación actual con la que resulta de introducir la renta básica, según la hipótesis que se plantee. En RB(1) se supone que el subsidio actual absorbe la renta básica sin corrección alguna. En RB(2) la renta básica y el subsidio se mantienen íntegros en caso de desempleo. En RB(3) se mantiene el supuesto último pero se reduce el coeficiente reductor. No se tiene en cuanta aquí el resultado neto que supondría la posterior aplicación del IRPF, que minoraría la renta disponible efectiva en los supuestos de RB.

Como puede verse, si no hay corrección, la disminución de renta al pasar al desempleo resulta probablemente excesiva. Pero queda un margen para analizar una posible disminución del coeficiente reductor pues el resultado final seguiría permitiendo una renta superior a la que se percibía en el supuesto sin RB.

	Salario	Renta básica	Coeficiente	Renta antes	Renta después	Pérdida
Sin RB	1000	0	70%	1000	700	300
Con RB (1)	1000	400	70%	1400	700	700
Con RB (2)	1000	400	70%	1400	1100	300
Con RB (3)	1000	400	50%	1400	900	500

Suponiendo una hipótesis realista que se acercaría al último supuesto, optaremos por considerar una reducción del coste por prestaciones de desempleo equivalente tan solo al 50% de la renta básica que correspondería a sus perceptores.

4. Extranjeros. Como hemos visto en el capítulo anterior, no puede desdeñarse el peligro de un efecto atracción de personas sin recursos de otros países. Ello aconseja cierta prudencia en el tratamiento de la población extranjera. No parece aceptable la exclusión total del derecho a la renta básica para todo ciudadano extranjero. Quienes tienen acreditada su residencia en España, trabajan con normalidad y son contribuyentes en el IRPF, no pueden quedar excluidos de la renta básica universal. Otra solución, amén de arbitraria, condenaría a la marginación a la población extranjera de escasos recursos.

   Nos inclinaríamos por una solución que considerara beneficiarios de la prestación a todos los ciudadanos adultos que tengan reconocida su residencia legal permanente en España, así como los hijos a cargo que con él/ella convivan. Y, aunque coincida en la mayoría de los casos, una estancia en España de al menos 5 años. Quedarían por tanto excluidos los residentes ilegales, como no puede ser de otra forma, y los de carácter temporal.

   El juego conjunto de 5 años de carencia para los extranjeros y de una cuantía no muy elevada de la renta básica puede hacer esperar un efecto limitado de movimientos migratorios provocados por la renta básica.

   Quizás pudiera defenderse el derecho a la renta básica de los residentes temporales que tributen al IRPF. Como ahora veremos, la renta básica viene a absorber los vigentes mínimos personales y familiares. Sería probablemente injusta una tributación que no tuviera en cuenta esta circunstancia para quienes ni reciben la renta básica ni disfrutan de esa corrección.

5. Reclusos. La población interna en establecimientos penitenciarios recibe ya directamente las prestaciones de subsistencia del propio Estado. Por lo tanto, sería admisible excluir de la renta básica, o de una parte de ella, a

ese segmento de población mientras dure su periodo de reclusión, como se ha propuesto en algunos de los trabajos pioneros sobre el tema. La existencia de hijos dependientes de la persona interna debería excepcionar tal limitación.

6. Reducción en rentas altas. Según vimos en el capítulo anterior, es posible aplicar un coeficiente reductor de forma que las rentas altas no reciban la misma renta básica que los ciudadanos con menores ingresos. Conviene recordar que
   - Esta reducción se justifica fundamentalmente como una vía de incrementar el efecto progresivo de la medida. Aunque tanto desde una perspectiva de ciudadanía como de mínimo de supervivencia general, tendría pleno sentido mantener la renta básica universal sin corrección alguna.
   - El posible ajuste no ha de realizarse en la propia prestación de la renta básica, porque cualquier complicación en su gestión rompe con una de sus ventajas más evidentes cual es la sencillez de su implementación. Por ello, se propone realizar la reducción a través del IRPF, es decir, a posteriori.
   - El mecanismo ha de afectar claramente tan solo a los hogares con mayor nivel de renta y aplicarse de forma gradual, evitando el error de salto, de forma que un euro más de ingresos no implique una pérdida mayor en el beneficio.

   Un mecanismo sencillo sería incluir la renta básica en la base del impuesto para los contribuyentes que superen un determinado nivel de renta, frente a la regla general que la consideraría exenta (en este caso, para los contribuyentes con una base imponible inferior a ese nivel). De esta forma, los sujetos afectados "devolverían" la renta percibida en proporción creciente, al mismo ritmo al que crezca su tipo marginal. Y todo ciudadano, seguiría percibiendo una renta básica, aunque sería de cuantía decreciente para los niveles más elevados de renta.

   Dado que este ajuste se realiza solo en los niveles superiores de renta y que se observa una tendencia (no muy racional, pero ese es otro debate) a reducir tramos de renta, la solución apuntada implica que el porcentaje aplicado sería muy semejante para casi todos los afectados y conllevaría un error de salto manifiesto en la superación del umbral marcado.

   Por ello, se propone aplicar el ajuste a través de un recargo en la cuota, de forma progresiva, inicialmente según la fórmula siguiente:

   $$\text{Recargo} = (r.f) * RC / 20.000$$

   - r = 4.755,8, es decir, la cuantía de la renta básica anual fijada para un adulto.
   - f = 1 + (1*cónyuge) + (1*Ascendiente) + (0.3*Descendiente), es decir, la incorporación del número de personas incluidas en la declaración con derecho a percepción de renta básica. Hay que hacer constar que en la muestra solo podemos detectar descendientes declarados en la

declaración, que no coincide exactamente con el concepto definido más arriba.

- RC = Renta - M, donde
  - Renta = Base imponible general + base imponible del ahorro
  - M = 16.000, renta a partir de la cual se aplica el recargo. Se ha estimado de forma que solo empiece a operar a partir de la sexta decila. Por lo tanto, si la renta es menor o igual a M, el recargo será nulo (RC = 0)

También inicialmente, suponemos que recargo <= r * f, es decir, simplemente se recupera la renta básica percibida previamente.

Aplicada esta fórmula, según veremos con más detalle más adelante, el recargo permite una recaudación aproximadamente igual al 27% del coste total del programa.

2.2. El coste de una renta básica

Siguiendo las reflexiones anteriores, podemos dibujar un modelo inicial para estimar costes y recursos de la renta básica. Veremos, en un primer momento, las consecuencias de, tan solo, dedicar a la renta básica los recursos destinados actualmente a prestaciones que serían absorbidas por la nueva prestación según las características citadas hasta el momento. Es decir, una renta básica de coste cero.

Comencemos por estimar el coste necesitado de financiación. Las fórmulas elementales del modelo serían las siguientes:

❖ COSTE RENTA BÁSICA

➢ CRB= rb.PA + rm.PM – rb.PPC – rb.0’5.PSD - APA

DONDE

- CRB: coste anual de la Renta Básica
- rb: cuantía anual de renta básica para adultos
- PA: población residente mayor de edad
- rm: cuantía anual de renta básica para menores de edad= m*rb
  - donde **m** es el porcentaje aplicado que, inicialmente, fijamos en 0’3
- PM: población residente menor de edad
- PPC: población perceptora de pensiones contributivas
- PSD: población perceptora del subsidio contributivo por desempleo
- APA: ajustes en las prestaciones a algunas de las personas adultas

➢ APA = NE + RE + RR + RAR

(no emancipados, extranjeros, reclusos, reducción en rentas altas)

1. NE = PANE . (rb-rm)
   - PANE: mayores de edad no emancipados
2. RE= PE . rb
   - PE: población extranjera sin residencia permanente

3. RR= PR . rb
   - PR: población reclusa
4. RAR= 0’27 . CRBP
   - CRBP: coste anual de la Renta Básica previo al recargo

- CRB = rm . (PM+PANE) + rb . (PA-PPC-0’5.PSD -PANE-PR) . 0’73
- CRB = 0’73 . rb . (PA+0’3.PM-0’7PANE-PPC-0’5.PSD-PR-PE)

Las cifras de población, referidas siempre a 2010, que será nuestro año de estimación, se han calculado fundamentalmente a partir de la Encuesta de Condiciones de Vida (v. Anexo I), y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, y son las siguientes:

- PA = 37.999.257
- PM = 7.759.976
- PANE = 6.421.075
- PPC= 6.279.845
- PSD= 1.471.826
- PR = 73.930
- PE[2]= 1.555.814

Cuadro 2.1: POBLACIÓN EQUIVALENTE EN TÉRMINOS DE RENTA BÁSICA

	Población	Ajuste	Población ajustada
Total	45.759.233		
• Adultos	37.999.257	1,00	37.999.257
• Menores	7.759.976	0,30	2.327.993
• Adultos no emancipados	6.421.075	-0,70	- 4.494.753
• Perceptores de pensiones contributivas	6.279.845	-1,00	- 6.279.845
• Perceptores de desempleo contributivo	1.471.826	-0,50	- 735.913
• Reclusos	73.930	-1,00	- 73.930
• Extranjeros sin residencia permanente	1.555.814	-1,00	- 1.555.814
TOTAL			27.186.995

[2] La proporción de ciudadanos extranjeros sobre el total de la población residente en España se situaba en el 12,2%, según los datos provisionales del padrón a 1 de enero de 2010. De ellos, el porcentaje de permisos de larga duración se sitúa entre el 70 y el 75%. Dado que los residentes temporales legales habitualmente tienen contrato de trabajo o relación familiar con quien lo tiene, consideraremos un 3’4% de la población residente total como excluida de la renta básica, aunque sí les sería de aplicación el mínimo familiar y personal más adelante.

Menos 27 % (ajuste en IRPF)			- 7.340.489
POBLACIÓN EQUIVALENTE		43,37%	19.846.507
Elaboración propia (a partir fundamentalmente de datos de la ECV 2010)			

Consecuentemente, tras reducir el 27% estimado de recaudación por el recargo a rentas altas, el coste resultante con todos los ajustes descritos sería (Cuadro 2.1).

CRB = rb x 19.846.507

O, lo que es lo mismo, que la renta básica que hay que financiar no se multiplica de hecho por los casi 46 millones de ciudadanos sino por una cifra notoriamente menor: en la estimación precedente, poco más del 43% del total. Lo que supone decir que resulta, de entrada, bastante menos de la mitad del coste bruto que algunos realizan en estimaciones simples que descalifican de partida la viabilidad del debate.

2.3. La cuantía mínima de la renta básica

Conceptual y socialmente, desearíamos que la renta básica cubriera las necesidades básicas de todo ciudadano y permitiera erradicar la pobreza en la sociedad en que se aplique. El realismo nos lleva a ser escépticos respecto a que ese objetivo pueda alcanzarse desde el primer momento. Las propuestas que vienen haciéndose en tal sentido (v. especialmente los trabajos de Raventós junto a otros autores) suponen en paralelo propuestas de cambios sustanciales en el sistema impositivo, especialmente en el IRPF, que hacen pensar en una dificultad añadida para conseguir la deseada implantación de la renta básica.

El objetivo inicial sería, entonces, conseguir una renta básica de coste cero, es decir, prácticamente financiada a partir de las prestaciones que quedarían subsumidas en la nueva prestación. Pero no es menos cierto que si el resultado fuera una cantidad irrisoria, tendríamos que concluir que el objetivo anterior es inviable. Carece de sentido implantar una renta básica como derecho de ciudadanía que se aleja de cualquier concepto de dignidad.

Será necesario, por tanto, partir de una cuantía que equilibre la necesidad de su viabilidad financiera inicial con un mínimo que podamos admitir como aceptable, aún siendo conscientes de su insuficiencia respecto al ideal. Por otra parte, del análisis de los posibles “peligros” de implantación de una renta básica realizado más arriba, deducíamos que podía ser recomendable hacerlo con una cuantía algo reducida para minimizar los posibles efectos perversos, de desincentivo al trabajo o de incentivo a la inmigración de la pobreza.

¿Cuál es esa cifra mínima que marque el listón de aceptabilidad? En el cuadro 2.2 se recogen las que podríamos usar como referencia. Las comparaciones

directas pueden ser engañosas puesto que la mayor parte de las cifras indicadas tienen un cierto carácter “familiar”. Por ello, en el caso de la renta básica se incluyen también los supuestos de hogares integrados por dos adultos y por dos adultos y dos menores. Se incluye también la propuesta de Arcarons et al. (2013), en cuanto que última estimación disponible de una propuesta de implantación de renta básica.

De todas las cifras recogidas, se considera que la pensión mínima no contributiva marca la frontera que no puede rebasarse. Es la más baja de todas las posibles referencias y por debajo de ella la renta básica no cumpliría su papel simplificador pues obligaría a mantener parte de las prestaciones asistenciales.

Las tres últimas filas recogen las cifras resultantes de esa propuesta inicial mínima, en los tres supuestos mencionados. Como puede verse, la propuesta es inferior a casi todas las otras referencias si se toman de forma individual, pero suponen mejoras en relación con muchas de ellas en cuanto pensamos en hogares, con y sin hijos.

Más adelante comprobaremos qué consecuencias se derivan de aceptar estas cuantías en términos de reducción de las desigualdades y qué objetivos quedarían, en su caso, inalcanzados. Siempre en términos relativos y circunscritos a lo que puede pedirse a esta figura.

Cuadro 2.2: CUANTÍAS DE REFERENCIA		
SUPUESTO	Anual	Mensual
Salario mínimo	8.866,20	738,85
IPREM	6.390,13	532,51
Mínimo personal en el IRPF	5.151,00	429,25
Subsidio asistencial de desempleo	5.112,10	426,01
Rentas mínimas (media simple CCAA)	7.861,20	413,75
Pensión mínima no contributiva	4.755,80	396,32
Mínimo familiar en el IRPF (2+2)	14.178,00	1.181,50
Pensión mínima con cónyuge a cargo	7.697,20	641,43
Renta básica (Arcarons et al.-2013)	7.968,00	664,00
Idem (2 adultos)	15.936,00	1.328,00
Idem (2+2)	19.123,20	1.593,60
Renta básica mínima propuesta	4.755,80	396,32
Idem (2 adultos)	9.511,60	792,63
Idem (2+2)	12.365,08	1.030,42
Elaboración propia		

Consecuentemente, la cifra mínimo objetivo que es preciso financiar para implantar una renta básica que merezca tal nombre es, desde los supuestos descritos, igual a 94.386.016.211,65 euros (siempre referido a 2010).

2.4. Las fuentes automáticas de financiación

Como se ha señalado, la introducción de la renta básica supone la integración en ella de todas las prestaciones asistenciales existentes (por ello es fundamental que la cuantía que se fije de la renta básica sea siempre igual o superior a tales subsidios). También absorbe la parte correspondiente de las prestaciones contributivas, si bien estas se mantendrían en la cuantía que excediera a la renta básica. La financiación indirecta que se deriva de las prestaciones contributivas ya se ha incorporado al cálculo en el apartado anterior, al haberlo descontado del coste que debemos financiar.

Se ha subrayado que esta simplificación es una de las grandes ventajas de la propuesta de una renta básica y responde, además, a una evolución observada y deseada con carácter general. Por ejemplo, leemos que "un nuevo modelo podría tender a integrar los colectivos y necesidades señalados en el punto precedente y, en ese sentido, prestaciones tales como el subsidio asistencial por desempleo, las rentas mínimas de inserción, las pensiones no contributivas y las prestaciones por hijo a cargo de la Seguridad Social, así como las ayudas aplicadas por las CCAA y una parte importante de las desgravaciones fiscales realizadas en el IRPF" (Zalakain, 2014, p.58).

Por lo tanto, la primera fuente de financiación que encontramos automáticamente es el coste de las prestaciones de carácter asistencial. El cuadro 2.3 ofrece las cifras de beneficiarios y el gasto total en prestaciones sociales del conjunto de las administraciones públicas.

Dado que en este primer momento solo estamos estimando los recursos que se generan de forma más o menos automática, incorporamos las cuantías que se subrayan en verde en el cuadro. Como puede verse, incluimos el complemento a mínimos de las prestaciones contributivas pues pierde su sentido con la existencia de la renta básica que ya cumple conceptualmente la misma función. Pero no anulamos ni los gastos ligados a servicios sociales ni a la atención a la dependencia. Los primeros, porque son válvula necesaria para atender casos específicos de necesidad que la renta básica no puede solucionar por sí misma, dado su carácter general e indiscriminado.

CUADRO 2.3 - RESUMEN DEL TOTAL DE PRESTACIONES		TOTAL 2010	
		Beneficiarios	Euros al año
Pensiones contributivas	Pensiones contributivas	6.279.845	75.172.609.670
	Complemento a mínimos	2.391.173	5.935.143.166
Prestaciones no contributivas	Pensiones no contributivas de la seguridad social	453.295	2.170.277.693
	Complemento de pensión anual por alquiler de vivienda	14.210	7.503.175
	Pensiones asistenciales	16.189	33.965.170
	Prestaciones lismi	36.977	49.847.241
Prestaciones por desempleo	Nivel contributivo	1.471.826	22.684.498.000
	Nivel asistencial - Subsidio	1.291.467	7.424.103.000

	Subsidio trab. Eventuales agrarios (REAS)	153.761	800.189.000
	Renta activa de inserción	125.680	636.114.000
Prestaciones por hijos a cargo	Periódicas	791.980	1.207.987.560
	Pago único	1.331.482	1.955.699.240
Prestaciones de maternidad	Prestaciones de maternidad	326.752	1.820.510.798
	Prestaciones de paternidad	275.637	225.543.356
Prestaciones autonómicas	Renta mínima de inserción	511.295	766.731.832
	Ayudas de emergencia social	406.603	161.256.103
Prestaciones locales	Prestaciones básicas de servicios sociales	8.047.920	831.527.750
Gasto en atención a la dependencia	Créditos para la Atención a la Dependencia	8.000.009	1.840.177.000
	Créditos suplementos gasto cuotas seguridad social de los cuidados familiares		331.930.000
Fuente: Elaboración propia[3].		TOTAL 2010	124.055.613.755

Respecto a la dependencia, podríamos aplicar la misma lógica que se ha seguido con las pensiones. No obstante, de partida, parece preferible aproximar su tratamiento a otros programas del Estado de bienestar, que no deben verse alterados por causa de la renta básica.

Por lo tanto, la absorción que supone la renta básica de prestaciones dispersas preexistentes supone ya una suma de financiación estimada en 21.239.172.095 euros.

Esa simplificación supone también una reducción importante de recursos administrativos que hoy se dedican a la gestión y control de esas prestaciones. Si la renta básica fuera acompañada de una reforma en profundidad también de las prestaciones contributivas, el ahorro podría ser casi total.

No resulta fácil estimar la cuantía de esa renta, más siendo conscientes de la rigidez de la burocracia administrativa. No obstante, se opta por incorporar aquí el mismo criterio seguido por Arcarons et al. (2013, p. 3) y calcular el ahorro en el 50% del gasto administrativo asociado a los gastos sociales según la estadística SEPROSS de Eurostat que más arriba recogíamos en el cuadro 1.1. Lo que supone 2.532.552.320 euros adicionales.

En tercer lugar, como ya se ha repetido, es preciso calcular el aumento de recaudación que supone en el IRPF la eliminación de los mínimos personales y familiares. Podría probablemente conseguirse un fácil acuerdo para aplicar también a estos fines el ahorro que supondría la supresión del beneficio para las aportaciones a los planes de pensiones, (aunque suponga poco más del 10% del coste de los mínimos anteriores). De acuerdo con el panel del IRPF

[3] El número de beneficiarios corresponde a una media anual. El coste anual de los tres primeros epígrafes se ha calculado a partir del gasto mensual y el número de beneficiarios.

del IEF para 2010, la cifra de recaudación se incrementaría en 26.150.242.862 euros.

A todo lo anterior deberíamos añadir las deducciones por maternidad, nacimiento o adopción, también absorbidas por la renta básica (1.432.535.431 euros).

Estos conceptos, en esta primera aproximación, suponen una financiación automática de más de 51 mil millones de euros. El total de ingresos disponibles para una implantación de la renta básica “a coste cero” se eleva a 51.354.502.708 euros.

O lo que es lo mismo, que podría garantizarse una renta básica anual de 2.588 euros por persona adulta, 776 euros por cada menor o equivalente. Una renta anual de 6.728 euros para una familia integrada por dos adultos y dos menores. 216 €, 65 € y 561 € respectivamente en términos mensuales.

Como hemos visto más arriba, se considera que el mínimo irrenunciable es el equivalente a la cuantía de la pensión asistencial, que, en el año 2010 que estamos utilizando como referencia, exige una renta básica anual de 4.755,80 euros, 396,32 € mensuales.

Por lo tanto, las hipótesis utilizadas hasta el momento tan solo permiten financiar aproximadamente el 55% de lo que necesitamos para una puesta en marcha de una Renta Básica digna de tal nombre. O, lo que es lo mismo, que es necesario arbitrar medidas que permitan liberar algo más de 43 mil millones de euros para completar la financiación necesaria.

2.5. Primera estimación de efectos

Se está analizando una primera aproximación a los efectos redistributivos que obtendríamos de la aplicación de las hipótesis mantenidas hasta el momento. Obviamente, si los resultados que se derivan del programa previsto no fueran positivos, no merecería la pena luchar por esos millones adicionales que aparecen como necesarios.

Las diferencias estadísticas entre la ECV y la muestra de declarantes del IRPF que estamos utilizando para los cálculos exigen una revisión detallada de los resultados que se van obteniendo, aparentemente muy positivos. Se confía en poder aportarlos al encuentro de Valladolid.

REFERENCIAS

Arcarons, J.; Raventós, D. y Torrens, LL. (2013): Un modelo de financiación de la Renta Básica técnicamente factible y políticamente no inerte. www.sinpermiso.info

Arriba y Ayala (2013): “El sistema de garantía de ingresos: tendencias y factores de cambio”, *Presupuesto y Gasto Público*, 71/2013, pp. 259-276.

Fundación FOESSA (2014): *Precariedad y Cohesión Social*. 2014. *Análisis y Perspectivas*. Madrid.
INE: *La pobreza y su medición. Presentación de diversos métodos de obtención de medidas de pobreza.*
Marx y Peeters (2008): *An Unconditional Basic Income and Labor Supply Results from a Survey of Lottery Winners.* Katholieke Universiteit Leuven.
http://www.usbig.net/papers/106
Sanzo G., l. y Pinilla P., R. (2004): *La renta básica: por una reforma del sistema fiscal y de protección social.* Fundación Alternativas. Documento de trabajo 42/2004.
Zalakain, J. (2014): "Bases para la activación del sistema de garantía de ingresos en España". En *Precariedad y cohesión social.* Fundación FOESSA Pp. 51-61.

Otras referencias utilizadas

ACEMOGLU, D. y SHIMER, R. (2000): Productivity gains from unemployment insurance. *European Economic Review,* nº 44(7), pp. 1195-1224.
ARCARONS, J.; BOSO, À.; NOGUERA, J. A. y RAVENTÓS, D. (2005): *La Renda Bàsica de Ciutadania. Una proposta viable per a Catalunya*. Mediterrànea-Fundació Jaume Bofill. Barcelona.
ARRIBA GONZÁLEZ DE DURANA, A. y AYALA CAÑÓN, L. (2013): El sistema de garantía de ingresos: tendencias y factores de cambio. *Presupuesto y Gasto Público.* 71-2/2013, pp. 259-276.
ATKINSON, A.B. y SUTHERLAND, H. (1989): Analysis of a partial basic income scheme. *Poverty and Social Security*, cap. 17. Harvester Wheatsheaf, Londres.
ATKINSON, A. B. (1996): The Case for a Participation Income, *The Political Quarterly*, vol. 67, pp. 67-70.
BEN-SHALOM, Y.; MOFFITT, R.A. y SCHOLZ , J.K. (2011): An Assessment of the Effectiveness of Anti-Poverty Programs in the United States. *NBER Working Paper* No. 17042.
CARD, D. y LEVINE, P.B. (2000): "Extended benefits and the duration of UI spells: evidence from the New Jersey Extended Benefit Program". *Journal of Public Economics,* vol. 78(1, pp. 107-138.
DANZIGER, S.; HAVEMAN, R. Y PLOTNICK, R. (1981): How income transfers programs affect work, savings and the income distribution: a critical review. *Journal of Economic Literature,* n. 19, pp. 975-1028.
DE GIORGI, G. y PELLIZZARI, M. (2009): Welfare migration in Europe, *Labor Economics* 16, pp. 353-363.
FIVA, J.H. (2009), Does welfare policy affect residential choices? An empirical investigation accounting for policy endogeneity. *Journal of Public Economics*, n. 93, pp. 529-540.
FRIEDMAN, M. (1962): Capitalism and Freedom. University of Chicago Press. Chicago.
FUNDACIÓN FOESSA(2013): Desigualdad y derechos sociales.
HAARMANN, C.; HAARMANN, D.; JAUCH, H.; SHINDONDOLA-MOTE, H.; NATTRASS, N.; VAN NIEKERK, I. y SAMSON, M. (2009): Making the Difference! The BIG in Namibia. Basic Income Grant Coalition, Windhoek.

HOWELL, D.R. y REHM, M. (2009): Unemployment compensation and high European unemployment: a reassessment with new benefits indicators. *Oxford Review of Economic Policy.* Vol. 25(1), pp. 60-93.
IGLESIAS FERNÁNDEZ, JOSÉ (1998): *El derecho del ciudadano a la renta básica*. Libros de La Catarata. Madrid.
JOFRE-MONSENY, J. (2013): The effects of unemployment benefits on migration in lagging regions. Document de treball de l'IEB 2013/10. Institut d'Economia de Barcelona.
KRESGE, S. y WENAR, L. (eds.) (1994): *Hayek on Hayek: An Autobiographical Dialogue by F. A. Hayek*. University of Chicago Press. Chicago.
LALIVE, R. y ZWEIMÜLLER, J. (2004): Benefit entitlement and unemployment: the role of policy endogeneity. *Journal of Public Economics,* vol. 88(1), pp. 2587-2616.
MARIMON,R. y ZIBILOTTI, F. (1999): Unemployment vs. Mismatch of talents: reconsidering unemployment benefits. *Economic Journal.* Nº 109 (455), pp. 266-291.
MARTÍNEZ TORRES, M. (2003): Efecto de los sistemas de rentas mínimas autonómicas dobrte la migración regional. *Papeles de trabajo.* Instituto de estudios Fiscales. Nº. 32/2003.
MEADE, J. E. (1995). Full Employment Regained? Cambridge University Press. Cambridge.
MORENO MÍNGUEZ, A. (2013): La protección familiar en España: un reto aplazado. Presupuesto y Gasto Público. 71-2/2013, pp. 223-239.
MUÑOZ DE BUSTILLO, R. Y ANTÓN, J.I. (2013): Mercado de trabajo y demanda de protección social. *Presupuesto y Gasto Público.* 71-2/2013, pp. 101-126.
PATEMAN, C. (2006): Democratizing Citizenship: Some Advantages of a Basic Income, en Ackerman, B.; Alstott, A. y Van Parijs, P. (eds.), *Redesigning Distribution*, Verso. London - New York.
PINILLA, R. (2004): *Más allá del bienestar. La renta básica de ciudadanía como innovación social basada en la evidencia*. Icaria. Barcelona.
RAVENTÓS, D.
(1999): *El derecho a la ciudadanía*. Ariel Practicum. Barcelona.
(2001) (Coord.): *La RB. Por una ciudadanía más libre, más igualitaria y más fraterna*. Ariel. Barcelona.
(2012): *¿Qué es la Renta Básica? Preguntas (y respuestas) más frecuentes.* El Viejo Topo, Madrid.
SANZO, L. (2013): La política de garantía de ingresos en Euskadi. *Zerbitzuan*. Nº 53, pp. 9-28.
SOLOW, R. (1987). An Economist's View of the Income Maintenance Experiments, en Munnell, A.H.(ed.): *Lessons from the Income Maintenance Experiments*, Federal Reserve Bank of Boston. Boston, MA. Págs. 218–226.
STIGLITZ, J.
(2003): *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*. W. W. Norton & Company. New York.
(2012): *El precio de la desigualdad*. Taurus. Madrid.
TATSIRAMOS, K. (2009): Unemployment insurance in Europe: unemployment duration and subsequent employment stability. *Journal of the European Economic Association.* Nº 7 (6), pp. 823-848.

VANDERBORGHT, Y. y VAN PARIJS, P. (2005): *L'allocation universelle.* La Découverte. París. Traducción: *La renta básica: una medida eficaz para luchar contra la pobreza.* Paidós, Barcelona (2006).

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Repartindo a nosa riqueza. Estudo de viabilidade da renda básica das iguais en Galiza.

José Iglesias Fernández, Enrique García Escamilla y Diego Lores Correa

Baladre, Seminario Taifa, Universidad de Castilla-La Mancha y Oficina Direitos Sociais Coia

REPARTINDO A NOSA RIQUEZA. ESTUDO DE VIABILIDADE DA RENDA BÁSICA DAS IGUAIS EN GALIZA

José Iglesias Fernández. Baladre y Seminario Taifa
Enrique García Escamilla. Universidad de Castilla-La Mancha
Diego Lores Correa. Oficina Direitos Sociais Coia

Resumen

A Renda Básica das Iguais en Galiza (RBdisG) é un instrumento que ten dous obxectivos: un primeiro, de curto prazo, consiste en redistribuír as rendas dos que máis teñen nesta sociedade para os que máis a necesitan; un segundo, de longo prazo, é o de manter o intento de transformar o capitalismo nunha sociedade sen clases nin xerarquías. Porén, neste texto ha de quedar ben claro que os cartos que se necesitan para financiar a RBdisG dependen moito da contía que se fixe como tal, pero moito máis da vontade dos políticos para aplicar un sistema fiscal progresivo e unha redistribución do gasto público. Ao final do exercicio demostraremos a toda a xente que a RBdisG é económica e financeiramente viable e posible. Agora pasaremos a contar o proceso para ver canto é de fácil e como se fai. Pode servir tamén para que outras comunidades se animen a facer un estudo similar.

INTRODUCCIÓN

Estamos de acordo que para que “alguén queira construír un sistema de servizos sociais inclusivo e eficaz ao servizo das persoas non debe haber outro punto de partida que a realidade pura e dura, a “realidade real”, non a virtual, nin a mediática, nin aquela edulcorada dos discursos e programas, senón a que peta na porta dun sistema de acción social que se predica universal, pero que é consciente de que para asegurar a igualdade de oportunidades de todos e todas, ten que reconstruír a equidade partindo dos últimos”.

Isto facemos, como tamén xa dixemos noutros estudos que a Renda Básica das Iguais (RBis) non era un problema de falta de finanzas nin económico, senón que era político. Político no sentido dunha forte manca de vontade por parte dos gobernos de concedela e dunha incapacidade dos colectivos que a defendemos de espertar na xente unha conciencia de loita por este dereito. Polo que, a razón principal de facer e incluír esta parte do traballo, máis numérica ca ética, é precisamente a de demostrar aos políticos e á sociedade en xeral, primeiro, que hai que mover a xente para que se implique no segundo, que é loitar contra as vontades dos poderes económicos e políticos até implantala. Neste sentido, e deixando á marxe a propaganda política que sempre hai nestes informes, podiamos lembrarlle ao Goberno galego que, coa implantación da RBis en Galiza estaría realizando de forma moi directa “esas políticas de inclusión e atención social, con incidencia nas áreas de benestar social e dedicadas aos colectivos socialmente máis vulnerables [Desta maneira, o Goberno galego] ten a oportunidade histórica de dar un salto cualitativo a favor de combinar o crecemento económico coa cohesión social”.

Así mesmo repetimos que a Renda Básica das Iguais en Galiza (RBdisG) é un instrumento que ten dous obxectivos: un primeiro, de curto prazo, consiste en redistribuír as rendas dos que máis teñen nesta sociedade para os que máis a necesitan; un segundo, de longo prazo, é o de manter o intento de transformar o capitalismo nunha sociedade sen clases nin xerarquías. Porén, neste capítulo ha de quedar ben claro que os cartos que se necesitan para financiar a RBdisG dependen moito da contía que se fixe como tal, pero moito máis da vontade dos

políticos para aplicar un sistema fiscal progresivo e unha redistribución do gasto público. Ao final do exercicio demostraremos a toda a xente que a RBdisG é económica e financeiramente viable e posible. Agora pasaremos a contar o proceso para ver canto é de fácil e como se fai. Pode servir tamén para que outras comunidades se animen a facer un estudo similar.

DOUS MODELOS DE IMPLANTACIÓN DA RBDISG

Hai moitas maneiras de establecer o proceso. Pero, politicamente, nós apostamos por dous modelos ou escenarios. O primeiro deles é comezar por un escenario máis abordable desde o punto de vista do diñeiro que se necesita, e que lle chamaremos principio de emerxencia social. Este modelo deixaranos ver que problemática urxe da súa implantación nunha poboación máis reducida, composta por cinco dos colectivos con máis necesidades de axuda entre a poboación: xente que está sen emprego ou non o atopa; xente que está nos cárceres; xente que presenta diversidade funcional; xente que está sufrindo violencia de xénero e persoas “sen teito”. De feito, a selección que facemos neste traballo correspóndese coa maioría dos colectivos destinatarios que son prioritarios no II Plan Galego de Inclusión Social: “persoas con graves déficits de empregabilidade, con discapacidade, sen fogar, e reclusos/as ou ex reclusos/as”.

Comprobada a experiencia que resulta da aplicación do principio de emerxencia social, corrixidas as oportunas desviacións que se dan nestes casos, o proceso de implantación da RBis en Galiza proceso podería continuar co segundo modelo, o do principio esperanza, no cal o resto da poboación se incorpora dunha forma axeitada e sen problemas para o modelo económico de desenvolvemento. O peso do custo recae sobre os dous colectivos máis numerosos: as persoas desempregadas (39,4%) e as que presentan diversidade funcional (57,7%), do total destes colectivos.

Non obstante, se comparamos a suma da xente destes cinco colectivos coa poboación total galega só suman conxuntamente o 18,2%, unha cifra que coincide curiosamente coa do case 20% de pobreza individual que padece a xente pobre no territorio español. Un estudo sobre as desigualdades en Galiza establece un

21% de pobreza relativa22 que nós supoñemos afecta as persoas e non as familias, aínda que non indica claramente este dato. Si que engade as porcentaxes de pobreza severa (3,9), pobreza grave (13,0), pobreza moderada (32,9) e limiar de pobreza (50,2) da distribución de intensidades sobre o total da poboación en pobreza. É case seguro que darlle unha RBis as persoas destes grupos supón a erradicación da pobreza económica na comunidade galega. O limiar de pobreza empregado no noso estudo é o que xa explicamos máis arriba: o definido pola UE como a metade da renda per cápita. Comparativamente, a contía da RBis como igual a este limiar de pobreza é o 59,3% do salario medio bruto en Galiza.

PERSOAS DESEMPREGADAS

“En termos interanuais a suba do paro é do 24,05% en Galiza, o que supón que no último ano se inscribiron no inem 40.500 persoas. O total de parados rexistrados en Galiza en outubro subiu até os 208.923, dos cales 93.127 son homes e 115.796 mulleres”. Estas cifras dan unha pauta da urxencia de abordar o problema case crónico do tema do desemprego aplicando unha RBis a este colectivo. Partindo O principio de emerxencia social: cinco colectivos dunha media anual de 200.000 desempregados nos anos de crise económica e tomando unha contía igual á da RBis do 2008, 10.565 euros anuais, o custo total deste dereito sería duns 2.113 millóns de euros.

PERSOAS CON DIVERSIDADE FUNCIONAL

As dificultades deste colectivo son máis fáciles de explicar. Primeiro, “la aprobación de la Convención deja claro que la discapacidad es una cuestión de derechos humanos. Que las personas con diversidade funcional no son “objeto” de políticas caritativas o asistenciales, sino que son “sujetos” de derechos humanos. Por tanto, las desventajas sociales que sufren no deben eliminarse como consecuencia de la “buena voluntad” de otras personas o de los Gobiernos, sino que deben eliminarse porque dichas desventajas son violatorias del goce y ejercicio de sus derechos humanos”.

Agora ben, segundo, a Convención non deixa claro como vai garantir este dereito, a non ser que sexa mediante o emprego, unha vía que non asegura o benestar material e o desenvolvemento das persoas con diversidade funcional. Por iso propoñemos a RBdisG, porque ten a virtude de non precisar pasar polo mercado de traballo para ter o dereito cidadán a ela. E a seguridade económica deste grupo queda garantida desde que se nace até a morte. Un alivio para estas persoas e para os seus familiares. En Galiza había unhas 292.900 persoas con diversidade funcional no 2008. Case un 10,5% da poboación total.

PERSOAS ENCARCERADAS

Os cárceres españois están a rebentar e a masa de presos está xa impedindo que funcione a Xustiza. En 1978 había en España 10.000 presos, pero hoxe superan os 70.000, un novo récord europeo, o da poboación encarcerada ao que se une a outros non menos alarmantes, coma o desemprego, a prostitución, etc. A isto cómpre engadir que moitos delincuentes de luva branca ou amparados polo poder, nin sequera son investigados e rara vez enfrontan a Xustiza.

Este é un colectivo que ha de ter todas as prioridades e precaucións polo que supón a súa incidencia delitiva na sociedade. O seu número é pequeno, unhas 5.084 persoas, pero non a súa problemática. O seu custo non pasa dos 53,7 millóns de euros, cantidade que de seguro é bastante máis pequena que o que custan estar encarceradas.

PERSOAS QUE SOFREN VIOLENCIA DE XÉNERO

Aínda que os mecanismos de dominación patriarcal e heterosexista atravésanos a todas e todos, dando lugar a diferentes formas de violencia, entendemos necesario abordar de forma específica a situación das mulleres que viven situacións de violencia machista por parte das súas parellas ou ex-parellas. As cifras oficiais recollían, entre delitos e faltas, unhas 4.080 persoas agredidas no ano 2006. A cifra destes abusos triplicouse desde o 1997. Aquí, o papel da RBis é indispensable. Moitas mulleres dependen economicamente das súas parellas, o que fai máis difícil romper con situacións de violencia. Sen diñeiro nin

posibilidades de atopar emprego, e contando moitas veces cunha rede de apoio social feble, a posibilidade de independizarse e ter unha autonomía faise moi complicada nestes casos. Outro colectivo que con menos de 53 millóns de euros anuais podería liberarse desta lacra social.

PERSOAS “SEN TEITO”

“Estimando moi polo alto, seguramente este colectivo non pasa das 2.000 persoas. Atopamos unha cifra similar estimada no Sen teito: proxecto de axuda as persoas sen fogar. Atender a este colectivo coa RBis non pasa dunha moi pequena contía: 21 millóns de euros por ano. O 72% desta xente está acostumada a vivir con menos de 200 euros ao mes ou 2.400 euros anuais; o 3% ao redor de 500 euros ao mes o uns 6.000 euros ao ano. A Consellería de Asuntos Sociais xa destina uns 600.000 euros anuais as persoas sen fogar. Como di alguén “pode ser que apenas aquela/aquel que pasa pola experiencia da privación da casa sexa capaz de ofrecer hospitalidade”[1].

DE ONDE SAIRÁN OS CARTOS?

Os recursos financeiros han de ser outorgados basicamente polas diversas Administracións, entidades oficiais que xa están atendendo a xente destes colectivos. Tamén temos que incluír as Caixas e as Fundacións privadas, as primeiras porque están obrigadas, e porque o fan, a dedicar unha parte dos beneficios anuais a obras sociais e benéficas; as segundas, porque fan outro tanto, pero a decisión deste gasto moitas veces non vai aos máis necesitados, senón a acontecementos máis relacionados coa cultura a fin de deleitar as clases máis adiñeiradas.

OBSERVACIÓNS XERAIS

Neste escenario introducimos xa a posibilidade de aplicar a RBis a toda a poboación galega ao longo dun período de 15 anos. Isto posibilita adaptar o modelo económico as necesidades produtivas e financeiras que tal política de

[1] En http://www.cruzvermella.org/senteito/algunsdatos.htm

rendas esixe. Seguramente, aumentará o consumo das persoas máis desamparadas e diminuirá a capacidade de acumulación dos grupos de rendas máis altos, que é un dos obxectivos fundamentais da RBdisG. Tamén propoñemos que o horizonte económico de incorporación da RBis comece no ano 2013 e acabe no ano 2028; politicamente, é máis dixerible. Segundo as estimacións do INE, a poboación total galega será aproximadamente duns 2,7 millóns de persoas. Isto fai que unhas 185.739, ou un 6,6% das mesmas, se incorporen anualmente a percibila. Como se aplica o criterio de que o custo sexa igual á metade do PIB per cápita, ou limiar de pobreza, este grupo de persoas custará anualmente 1,9 millóns de euros ou un 3,3% do PIB. Esta é unha información moi útil para os gobernos: saber quen é e canta xente se incorpora, así como canto custa anualmente.

O PROCESO DE IMPLANTACIÓN

Coñecida a poboación total galega, habémola dividir por colectivos segundo as súas carencias de ingresos: desde as persoas que non teñen traballo nin ingresos propios até as que teñen algún emprego ou perciben algún tipo de renda. Desta maneira, haberemos de comezar pola xente dedicada aos labores do fogar, que se supón que son as persoas que atenden e fan o traballo de coidados aos familiares; e habemos de rematar coa xente considerada receptora das remuneracións máis elevadas, os técnicos, os docentes e os directores de empresas e bancos.

Tamén distribuímos a poboación en sete fases de tempo, de maneira que a Administración poida ir adaptando progresivamente o proceso de implantación de acordo coas posibilidades de reformar o sistema fiscal e a estrutura do gasto público sen grandes alteracións que non poidan ser controladas con medidas adecuadas.

O PROCESO DE CÁLCULO: CUSTO E RECURSOS FINANCEIROS

Coñecida a situación económica e profesional da poboación galega e calculado o limiar de pobreza, 10.565 euros ao ano. Para financiar estes cartos, como os de

calquera dos grupos que van entrando no proceso sucesivamente, a Administración correspondente tería que utilizar os recursos fiscais e a reasignación do gasto público de acordo coas fontes e medidas que propoñemos[2].
Outra observación moi importante con respecto ás fontes financeiras é a de recordar como o Estado capitalista ten como instrumento para planificar e xestionar a economía os orzamentos xerais. Isto permítelle modificar a política fiscal e as políticas que pode empregar mediante o gasto público. Desta maneira, os gobernos poden influír a vontade na distribución da riqueza (produtiva e improdutiva) e da renda.

POLO LADO FISCAL

Aquí o principio que utilizamos é aquel de quen máis ten para o que máis necesita. Hai que subir os impostos dos ingresos dos máis ricos (IRPF) e dos beneficios das empresas (sociedades). Recuperar o imposto de patrimonio e a herdanza. Mellorar e intensificar a inspección fiscal para reducir a evasión fiscal dos que máis teñen. Hai marxe para crear outros impostos, por exemplo, as sociedades de investimento (sicav), que só pagan o 1% cando deberían estar contribuíndo co 20-25%. Impoñer un imposto tipo Tobin aos fluxos de capital financeiro, agora que até certos gobernos europeos falan desta necesidade de controlar o diñeiro ficticio. Incluso o IVE pode ter un efecto directo positivo sobre as rendas da xente máis pobre –só hai que baixalo a cero para as mercadorías de primeira necesidade (pan, leite, libros, etc.)–; e un efecto negativo para xente con cartos, subindo a taxas elevadas para os artigos de luxo (iates, xoias, etc.).
Unha boa parte da economía somerxida, libre de cargas á Seguridade Social, seguramente aflorará, aparte do labor intensificado da inspección fiscal, coa que a recadación fiscal melloraría. Tamén hai que contar coas contribucións que poden facer as deputacións, as caixas de aforro e as fundacións privadas. Estas institucións poden contribuír substancialmente xa que, as dúas primeiras por estatuto, e as segundas por desgravación fiscal, dedican unha boa parte dos beneficios ou do gasto a facer obra social.

[2] Cf. Xentes de Baladre (2013), Repartindo a nosa riqueza, Málaga: Zambra/Baladre.

POLO LADO DO GASTO PÚBLICO

Aquí o principio empregado é aquel que di: hai que gastar máis en manteiga e menos en canóns. Desta maneira, dariamos eliminado as subvencións, as axudas e as desgravacións ás empresas, ás familias, ás igrexas e ás oenegués (ONG). Tamén dariamos reducido o orzamento das forzas armadas e de seguridade, así como boa parte do gasto en programas de benestar. Xa que agora a persoa recibe estas axudas directamente desde que nace, mediante a RBdisG, non ten que pensar na continxencia do desemprego, da vellez, da invalidez ou doutras contrariedades sociais e persoais.

OUTRAS FONTES A ENGADIR PODERÍAN SER OS SALARIOS DOS ALTOS CARGOS DO GOBERNO, DEPUTADOS, XUÍCES, ALCALDES, ETC.

Dentro do gasto público poderiamos pensar en rebaixar as remuneracións de deputados e senadores, políticos, alcaldes, xuíces, eurodeputados, etc. En termos dunha sociedade de apoio mutuo, non está xustificado que o presidente do Goberno español gañe 13 veces máis ca un traballador con SMI; ou que o presidente do Supremo (ou do Constitucional, ou do CGPJ) gañe 20 veces máis ca outra persoa con SMI; ou que un ministro gañe 10 SMI; ou que un alcalde gañe ao redor de 13 veces o SMI (o de Barcelona 17 e o de Vigo 10).

Pensando en termos de xustiza distributiva, ben se poderían reducir á metade estas diferenzas salariais e con elas contribuír ao Fondo de Renda Básica para financiar o incremento dos bens de utilización colectiva.

SEN ESQUECER TAMPOUCO EMPREGAR A TAXA DE CRECEMENTO

Cando as taxas de crecemento do PIB son positivas e significativas, unha parte delas podería ser dedicada a financiar a RBis. Agora, e por causa da crise, tamén como instrumento para dominar á clase traballadora e facela submisa aos recortes no gasto social e á privatización de boa parte do capital público. Neste intre o sistema ten como obxectivo non crecer. Pero chegará o tempo no que a economía volverá a despegar, co que boa parte dese crecemento podería dedicarse a

financiar a RBis. Cada ano, a Igrexa católica percibe uns 6.400 millóns de euros do Estado. Despois está a axuda económica a os outros credos que, aínda que sexa bastante mais pequena, son cartos que engordarían os recursos para financiar a RBis en Galicia. A transferencia que tería que facer o Estado español ao Goberno galego sería duns 375.651.775 euros cada ano, un 0,64% do PIB galego. Elaborado con información de Público, 11 xaneiro 2010.

A ENQUISA

A enquisa cuantitativa é aquela que se pode expresar de forma numérica e ten en conta o grao de representatividade da poboación que é obxecto de estudo. No caso de Galiza, realizamos 200 cuestionarios a unha mostra de poboación residente en cada unha das catro provincias galegas, co obxectivo de coñecer os seus datos persoais, situación laboral, situación de convivencia e a opinión sobre a RBis, así como observacións xerais.

En canto aos datos persoais recollemos as seguintes porcentaxes: Sobre a idade, as marxes entre as que situamos as persoas enquisadas son: 19-29 (13,58%), 30-49 (69,14%), 50-65 (14,81%) e maiores de 65 anos (2,47%).

Con respecto ao sexo da poboación estudada, o 54,32 % considerábanse mulleres e un 45, 68% homes.

O nivel de formación das persoas enquisadas é o seguinte: un 6,17% posúen estudos primarios e igual porcentaxe para quen posúe estudos secundarios; un 40, 74% son posuidores dun título de bacharelato ou de Formación Profesional e coa cifra máis alta, un 41,91% o grupo dos que cursaron estudos superiores.

Con respecto á situación laboral das persoas entrevistadas, revélase que un 56,79% teñen emprego no momento en que se realizou a enquisa, mentres que un 38,27 da poboación se encontra en situación de desemprego. Así mesmo, o 4,94% está xubilada. Das persoas que se encontran empregadas, o 34,57% ten un contrato indefinido. Os contratos temporais neste mostra de poboación ascende a un 16,05%. Das persoas desempregadas, só o 6,17% recibe algunha prestación por estar nesta situación de desamparo económico, mentres que o 27,16% non percibe ningún tipo de axuda. O 38,71% destas persoas en situación

de desemprego tiveron o seu último traballo remunerado hai menos dun ano. Por outra banda, o 22,58% estivo empregado hai 1-3 anos. O 48,39% das desempregadas apuntan que a causa principal de que non haxa emprego é que existe moi pouca oferta. Só o 9,68% da poboación sitúa a crise como a causa desta situación.

A maioría das enquisadas (55,56%) contan con máis de 11 anos de experiencia laboral. Fronte a esta porcentaxe, hai un 2,47% de persoas que nunca tiveron ningún tipo de experiencia. Ademais, é visible que o 85,19% desta poboación di realizar algún tipo de traballo non remunerado, entre os que destacan os coidados a outras persoas, limpeza, traballo social/voluntario,...

A maioría de persoas comenta que a situación laboral da súa contorna está mal, moi mal ou empeorando por momentos. Igualmente observan a situación económica máis próxima, no seu día a día. En relación ás axudas sociais o 72,84% di ter recibido algún tipo de prestación ao longo da súa vida. A maioría (37,07%) trátase de prestacións por desemprego. Séguelle un 27,46% a percepción de distintos tipos de bolsas.

Así mesmo, só un 4,12% da poboación enquisada recibe a RISGA (Renda de Integración Social de Galiza). Os organismos que máis axudan e prestan, nesta caso, son o INEM e Educación. Entre tanto, o Ministerio de Vivenda só ofrece un 2,75% de axudas.

Os datos relativos á convivencia informan de que a media de membros que conviven baixo un mesmo teito é de 2,6. O 45,68% das familias teñen unha relación de aluguer sobre a vivenda que habitan, mentres que unha cifra menor (35,8%) representa a quen posúe vivenda en propiedade. Por outra parte, só un 17,28% das proles teñen sorte de vivir nunha vivenda cedida.

Con respecto aos ingresos familiares recollemos os seguintes datos. Só unha pequena parte da poboación enquisada (14,81%) di contribuír á unidade familiar coa totalidade dos seus ingresos; mentres que un 46,91% sinala que só o fai de maneira parcial. Ademais, un 35,8% afirma non contribuír con ningún ingreso.

A media de persoas activas dentro da unidade de convivencia é de 1,53%. Da porcentaxe de persoas activas, o 60,49% contribúe coa totalidade dos seus

ingresos ao núcleo familiar. Non obstante, só un 2,47% achega de maneira parcial ou puntual, menos da metade dos seus ingresos.

O 90,12% contesta negativamente á pregunta de se recibe algún tipo de axuda ou prestación en virtude da súa situación familiar. Do 9,88% que si di recibir, os distintos tipos de axudas aos que se refiren son axudas de aluguer, desemprego, por fillas a cargo, RISGA e por invalidez transitoria.

En canto á opinión reflectida sobre a Renda Básica das Iguais (RBis) encontramos os seguintes datos: á pregunta de se coñecía a RBis, un pouco máis da metade das persoas (54,32%) contestaron que non. Así pois, a resposta máis marcada para a pregunta “Que farías se tiveses unha RBis?” foi: “Viviría dunha RBis e dedicaríame a algunha actividade non remunerada”, cunha porcentaxe de respostas do 37,04%. Seguidamente, o 29,63% marcou a resposta “Seguir traballando aínda que cobrase a RBis” e o 28,4% marcou “Seguir buscando traballo aínda que cobrase a RBis”. Cómpre destacar que o 3,7% das enquisadas comenta que “Deixaría o traballo e viviría da RBis” e tan só o 1,23% afirma que “Non buscaría traballo, viviría da RBis.”

Así mesmo, a poboación enquisada considera que os efectos que tería a RBis no mercado de traballo serían os que se detallan a seguir. A niveis moi igualados, as respostas máis marcadas foron: “Sería máis difícil encontrar xente que quixese empregarse” e “A xente traballaría só onde quixese traballar” cun 30,86% e 37,04%, respectivamente. Un 12,35% pensa que “Estimularía o desenvolvemento de actividades autónomas” e un 8,64% cre que “Melloraría a situación para as traballadoras”.

Ademais, sobre as repercusións que as enquisadas cren que tería a RBis sobre a economía en xeral, despunta cun 28,4% a opinión de “Non existirían tantas diferenzas (pobres e ricos)”. Non obstante, existe un 20,99% da poboación que cre que “Seguirían existindo as diferenzas e incluso aumentarían”.

A estas opinións séguenlles dúas cunha porcentaxe idéntica: “Aumentarían as actividades autónomas en virtude dos propios intereses das persoas” e “En xeral melloraría a economía”, cun 18,52% en ambos casos. En menor medida, sitúanse un par de opinións cun 3,7% de respostas, nas que se opina que “Os prezos de

todo, en xeral, subirían ao aumentar as rendas" e "O sistema produtivo (as empresas) entrarían en crise ao non encontrar man de obra que quixese traballar". Outro 1,23% estima que "En xeral, empeoraría a economía". Tamén encontramos outras opinións persoais que representan o 2,47% e que sinalan, por exemplo, que "Estimularía o crecemento económico ao poder aumentar o consumo" ou que "Sería máis difícil que o estado conseguise o diñeiro necesario ao haber menos xente que quixese traballar e, por tanto, cotizar". Hai que indicar tamén que un 2,47% das persoas entrevistadas abstivéronse de contesta a esta pregunta.

Finalmente, a opinión das enquisadas en torno aos efectos da RBis na sociedade en xeral é bastante clara. Encabezan a maioría de opinións estas tres respostas: "Aumentarían as actividades non remuneradas para a comunidade", cun 37,04%; seguida de "Evitaría a corrupción", cun 18,52% e, por último, a opinión de "Igualaría a todas as persoas", cun 16,05%. Alén diso, o 12,35% considera que "En xeral, melloraría a sociedade" fronte a un 2,47% que cre que empeoraría. Cunha mirada un pouco máis negativa existe unha porcentaxe dun 7,41% que pensa que "Non cambiarían moito as cousas". Un 3,7% opina que "Reduciríase o gasto social". Existe tamén un 2,47% que opinou con resposta aberta, como por exemplo esta: "Neste momento de falta de ideas é unha oportunidade para ofrecer alternativas".

As observacións sinaladas de maneira aberta nos cuestionarios, en xeral, son moi positivas en relación á viabilidade da proposta. Aínda que hai varias persoas que opinan que sería complicado, sobre todo pola pouca concien68 ciación social, tan só hai unhas tres ou catro opinións que non a ven posible de ningunha maneira. Ben porque pensan que é inviable economicamente (seguramente non coñecen todo o proceso de implantación e viabilidade), ben porque están convencidas de que o sistema capitalista non o permitiría. As persoas que cren na súa viabilidade e a defenden coma unha proposta necesaria opinan, polo xeral, que ao menos habería que tentar poñela en práctica, que faría posible unha mellora notable na calidade de vida, dereitos e valores sociais.

CONCLUSIÓNS

“Son subxectivo porque son un suxeito,
sería obxectivo se fose un obxecto”
Unamuno

A modo de conclusións, tentaremos “humanizar” un pouco algúns destes datos numéricos que non parecen destacables para aquelas que, coma min, se lles sobrepoñan os números ao lelos... ben porque necesitamos ir ao oculista, ben porque os números non “lidos” son só iso, números.

Cómpre ter en conta unhas mínimas características do territorio que nos ocupa para poder contextualizar os datos extraídos. En Galiza encontramos un territorio de base rural, que foi urbanizándose progresivamente na zona costeira. Con dous grandes núcleos de poboación como son A Coruña e Vigo, e outras dúas provincias con menor poboación e de carácter máis rural, como son Ourense e Lugo, Galiza conta cunhas particularidades moi diferenciadas no conxunto do territorio, provocadas en parte por esa convivencia do mundo rural e o urbano no mesmo territorio. Historicamente a desprotección social para as persoas máis excluídas do mercado e cunha situación máis periférica no núcleo urbano, ten sido constante; pero é a partir da reconversión dos sectores industrial, naval, pesqueiro e agrícola coa entrada na U.E. cando a poboación se ve forzada a unha situación de máximo desamparo e vulnerabilidade en canto aos seus dereitos sociais. É, por iso, que se provoca un aumento das migracións ao estranxeiro e cara á cidade, sumando a isto un incremento de persoas en situacións de exclusión social que comeza a ter presenza nas cidades, onde o emprego non é para todas. As prestacións sociais ante esta situación de precariedade, son moi escasas. Os datos recollidos reflicten parte desta pequena introdución anterior.

Descubrimos pois que existe unha alta porcentaxe de desemprego social, case o 40% repartido por toda a comunidade entre as xentes enquisadas, das que preto do 30% non reciben ningún tipo de axuda/prestación social para poder soportar a situación de precariedade das súas vidas. As prestacións sociais que menos se prestan, valla a redundancia, son aquelas como a RISGA (Renda de Integración Social de Galiza), que supostamente manan de institucións que están para protexer estas situacións de desamparo ante a falta de Dereitos no noso chamado estado de benestar. Alén diso, é destacable observar como só case un 10% das

opinións sinalan a crise do momento actual como causa principal da falta de emprego e case un 50% sinala como causa principal a falta de oferta, sendo esta unha resposta totalmente aberta que se reiteraba unha e outra vez. Isto indícanos que a situación de desemprego ou da crise estrutural xa existía antes de que os mass media anunciaran a tan soada crise actual.

Por outra parte, encontramos que máis do 85% das persoas enquisadas din realizar algún tipo de traballo non remunerado. Comecemos antes por definir brevemente que é traballo e que é emprego. Nosoutras, as baladrinas, entendemos que Traballo = CAHRE (Calquera Actividade Humana que Requira un Esforzo): alimentarse, limpar, coidarse a unha mesma ou a outras, facer algo que che guste, como por exemplo deseñar ou militar en Baladre!; e Emprego = CAHRE + que che pague alguén por realizar esa mesma actividade. Así de simple e así de complicado.

Esta cuestión xera moitísimo debate e contradicións. Pero para nós, as persoas baladrinas, ten dous puntos, de reflexión e acción, moi importantes: o primeiro visibilizar o papel invisible dos coidados para a vida e o sostén do capitalismo, nunha sociedade onde o heteropatriarcado se encargou de naturalizar esta serie de accións e de argumentalas bioloxicamente, en corpos lidos coma femininos. O segundo, cuestionar profundamente o orgullo inquebrantable do traballo asalariado da clase obreira que expulsa do seu discurso e da súa loita a sectores cos que non nos identificamos como a fábrica, o patrón e as xornadas... máis ben con mamadeiras e con buscármonos a vida colectivamente. Volvendo aos datos cuantitativos, diciamos que máis do 85% das enquisadas realizan CAHRE pola que non reciben nin un só euro, de modo que moitas persoas se ven forzadas a realizar empregos que non lles gustan polo simple feito de ter que depender duns ingresos económicos para sobrevivir. Se cruzamos este dato e esta reflexión coas preguntas do cuestionario que se presentan, temos o seguinte: “Que farías se tiveses unha RBis?” Vemos como aproximadamente un 40% da poboación enquisada responde: “Viviría dunha RBis e dedicaríame a algunha actividade non remunerada”. Igualmente responden á pregunta de “Que efectos tería a RBis no

mercado de traballo?", "A xente traballaría só onde quixese traballar", con case un 40%.

Así mesmo sucede coa pregunta de "Que efectos tería a RBis sobre a economía en xeral?", onde as respostas rozan o 20% para a opción: "Aumentarían as actividades autónomas en virtude dos propios intereses das persoas".

Se cambiamos na pregunta anterior "economía" por "sociedade", a resposta preferida está relacionada co mesmo: "Aumentarían as actividades non remuneradas para a comunidade" chegando case ao 39%. Translócese pois, sobre estas hipóteses desexadas, que cunha RBis deixarían de existir moitos empregos que non nos fan felices, que son cebos da acumulación depredadora capitalista e que teriamos maior autonomía persoal para poder ser un pouco máis libres á hora de escoller as nosas relacións coas persoas (ao non ter que depender económica e emocionalmente da institución familiar (pais, matrimonio, parellas...), así como para poder escoller a actividade humana-traballo que nos proporcione un sentido real da vida, do humano, tanto no individual e colectivo coma na nosa relación co medio.

Finalmente non nos cansamos de repetir que a RBis non é máis ca unha ferramenta coas súas características particulares, coma outra que se cree para propor respostas viables e reais. E, sobre todo, para propiciar o debate colectivo desde as persoas reais. Non só desde as intelectuais, desde as elites, desde o poder... que nos dirán sempre o que temos que facer; senón nós mesmas, cada unha, cos nosos grupos, as nosas xentes próximas, dando coa nosa propia clase á medida.

Quizais só na observación obvia das nosas vidas, e a través dunha toma de conciencia básica e colectiva dos nosos valores e formas de vida, estea o camiño verdadeiro cara á emancipación e rexeitamento deste sistema capitalista e heteropatriarcal que nos engole día a día e que xa fomos engulindo individualmente e por completo.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área:

Fundamentos de Economía Crítica

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La teoría macroeconómica Kaleckiana. Una visión general.

Luis Cárdenas del Rey

Universidad Complutense de Madrid

LA TEORÍA MACROECONÓMICA KALECKIANA. UNA VISIÓN GENERAL. THE KALECKIAN MACROECONOMIC THEORY. A SURVEY

Luis Cárdenas del Rey
Departamento de Economía Aplicada I,
Universidad Complutense de Madrid (UCM)
Email: luiscard@ucm.es

Resumen

En este trabajo se propone un esquema teórico para exponer y clasificar las principales corrientes que configuran la macroeconomía kaleckiana. Esta tradición de pensamiento, que se encuentra enmarcada en el marco conceptual de la Economía Política, ha tenido un fuerte auge en las últimas décadas participando autores de distintas escuelas en su evolución. El principal objetivo de la presente investigación es establecer los elementos característicos del pensamiento macroeconómico kaleckiano y el proceso que ha seguido en su configuración. El método utilizado consiste en realizar una revisión de la literatura para determinar los puntos comunes y poder agrupar a los distintos autores (método agrupador o *lumping*). La aportación más significativa es distinguir entre la teoría kaleckiana que enfatiza la demanda agregada (kaleckianos stricto sensu) y la teoría del estrangulamiento de las ganancias (profit squeeze) según la teoría desarrollada por Goodwin. La combinación de los principales aspectos de ambas teorías suponen una síntesis neo-kaleckiana que permite la existencia de regímenes múltiples. Esta posibilidad ha dado origen a dos controversias que resumen el estado del arte. Las investigaciones econométricas para establecer los regímenes de crecimiento en los países, que a su vez se dividen en enfoques reducidos (estiman de forma separada) o agregativos (de forma simultánea), esta literatura permite establecer las características económicas de los distintos regímenes. Se finaliza con las principales conclusiones obtenidas, que permiten un mejor conocimiento de la materia.

Palabras Clave: Macroeconomía Kaleckiana, Demanda efectiva, Ciclos económicos

JEL Code: E11, E12, E32

1. Introducción:

1.1 Planteamiento de la investigación

En las últimas tres décadas se ha desarrollado una fértil literatura inspirada en el pensamiento kaleckiano, en muchas ocasiones se utilizan términos similares y existen solapamientos entre los distintos enfoques. Por ello, es necesario tener una clasificación en la que agrupar los trabajos más significativos y relevantes para disponer de una visión general, i.e., un mapa conceptual. En este sentido, la principal aportación consiste en establecer los elementos característicos del pensamiento kaleckiano como tradición de pensamiento. Con este objeto, se propone un esquema para analizar los orígenes, su evolución, las principales tesis, y sus autores más representativos. Es una tradición puesto que comparten una misma concepción ontológica, un mismo método con unos supuestos y modelos analíticos similares, con respecto a una serie de preguntas de investigación comunes a las que dan un tratamiento coherente, para comprender los hechos objeto de estudios y los problemas empíricos derivados del mismo. Es adecuado definir este marco como tradición de pensamiento con la finalidad de resaltar algunas de sus propiedades: enfatizar la complejidad y heterogeneidad de teorías que engloba, señalar que han evolucionado modificando sus postulados y tesis a lo largo del tiempo, y subrayar que es el resultado de un proceso de transmisión de conocimiento sinuoso y sometido a múltiples vicisitudes.

Asimismo, una escuela de pensamiento se define como un grupo de autores que se reconocen en uno o varios líderes intelectuales, adoptan un mismo edificio axiomático, comparten unos principios ontológicos y metodológicos, y realizan estudios científicos de forma coherente con los mismos sobre distintos temas. De acuerdo con las definiciones anteriores, en el proceso que ha seguido en su configuración ha tenido un papel dominante la escuela post-keynesiana y especialmente la corriente kaleckiana. Por tanto, hay que considerar que la macroeconomía kaleckiana es una tradición en el que se incluyen distintas escuelas de pensamiento y distintos enfoques, si bien el mayoritario es lógicamente la corriente/subescuela kaleckiana.

Para responder a esta pregunta de investigación se sigue una metodología que consiste en realizar una revisión de la literatura, esencialmente de fuentes primarias, para determinar los puntos comunes y poder agrupar a los distintos autores, i.e., se sigue un método agrupador (*lumping*). Por el contrario si se realiza una clasificación por las diferencias entre los grupos se utiliza un método divisor (*splitting*).

Esta cuestión supone una aportación significativa al distinguir entre la teoría kaleckiana que enfatiza la demanda agregada (kaleckianos stricto sensu), y sobretodo la inversión, y la teoría del estrangulamiento de las ganancias (profit squeeze) según la tradición marxista iniciada por Goodwin. La combinación de los principales aspectos de ambas teorías suponen una síntesis neo-kaleckiana que permite la existencia de regímenes múltiples. Esta posibilidad ha dado origen a dos controversias que configuran el estado del arte. Por un lado, las investigaciones econométricas para establecer los regímenes de crecimiento

en los países, que a su vez se dividen en enfoques reducidos (estiman de forma separada) o agregativos (de forma simultánea), esta literatura permite establecer las características económicas de los distintos regímenes. Por otro lado, la validez del principio de demanda efectiva en el largo plazo o controversia sobre la utilización.

El trabajo se organiza de la siguiente forma, en el apartado 1.2 se caracteriza la tradición de Economía Política como el contexto teórico en el que se engloba la macroeconómica kaleckiana. En la sección 2 se desarrolla en cuatro puntos los principales elementos de este marco, siguiendo la clasificación previamente señalada. El tercer apartado se divide entre la situación de la caracterización empírica de los países (apartado 3.1) y la controversia sobre la utilización (apartado 3.2). Por último, se finaliza con las conclusiones obtenidas.

1.2 Contexto teórico

Al considerar la existencia de relaciones de poder y pugna distributiva se incluye dentro del marco de pensamiento de la Economía Política. En este sentido, es adecuado definir la Economía Política como la rama del conocimiento (disciplina académica) que se dedica al estudio y análisis del funcionamiento del sistema económico capitalista, se caracteriza por considerar que es el resultado de un proceso endógeno y evolutivo (no de orden natural), y por enfatizar las relaciones de poder que se producen y transforman la sociedad a lo largo de su proceso evolutivo. La compleja trama vínculos de poder jerárquicos entre los diferentes grupos de la sociedad determina que la dinámica del sistema sea esencialmente intrínseca al mismo.

Siguiendo la clasificación de Lavoie (1992, p. 5), que considera dentro del mismo grupo (denominado economía post-clásica) a los autores marxistas, radicales, institucionalistas, estructuralistas, evolucionistas, socioeconomistas, regulacionistas franceses, neoricardianos y postkeynesianos (en cualquiera de sus vertientes). Esta agrupación es equivalente a la Economía Política según la definición previa. De forma muy resumida pueden distinguirse tres grupos de autores que han realizado aportaciones a esta tradición; los herederos del keynesianismo de Cambridge, los estructuralistas o neo-estructuralistas, y los neo-marxistas norteamericanos y británicos.

Los autores de la escuela de Cambridge o keynesianos de Cambridge, es decir, la primera generación de economistas de la escuela Postkeynesiana como la definió Joan Robinson en 1959, y que se popularizó como escuela tras la publicación en 1975 de «*An essay on post-Keynesian theory: a new paradigm in economics»* por Eichner y Kregel. Dentro de esta escuela destacan autores como Joan Robinson, Nicholas Kaldor, Richard Khan, Michal Kalecki, Roy Harrod, Piero Sraffa, Richard Goodwin o Luigi Pasinetti; que consideran a los economistas de la síntesis neoclásica y sus descendientes intelectuales como *keynesianos bastardos* o *prekeynesianos después de Keynes,* al no haber respetado el núcleo del pensamiento keynesiano. Los modelos kaleckianos difieren en dos cuestiones fundamentales de los modelos de crecimiento del keynesianismo de Cambridge (Lavoie, 1995, Cassetti, 2002). En primer lugar, presuponen que existe un entorno oligopolístico, es decir, que las empresas tienen un poder discrecional y pueden fijar sus márgenes de beneficios por encima de los costes de producción para generar fondos que se destinen a la

inversión. Además, los sindicatos negocian los salarios para asegurarse que reciben un parte “justa” de la renta real total. En segundo lugar, los nuevos modelos tratan la utilización de la capacidad como un variable endógena, incluso en el largo plazo. Como resultado, los salarios reales y las tasas de utilización de la capacidad, de acumulación y de beneficio están relacionados tanto en el corto como en el largo plazo, superando la dicotomía existente en los modelos de Cambridge.

Entre los neo-marxistas se encuentra la escuela de la Monthly Review, formada por Paul Marlor Sweezy, Paul Alexander Baran, Harry Magdoff, Harry Braverman o más recientemente John Bellamy Foster, Fred Magdoff. De hecho, en «*Monopoly Capital*», los propios Baran & Sweezy (1968) reconocen la influencia de Kalecki y Steindl en su pensamiento[1]. Partiendo del capital monopolista o corporación gigante, que posee algún tipo de poder de mercado y compite estratégicamente de forma colusoria; combinada con una tendencia a reducir el coste de producción, por ejemplo por economías de escala y, es capaz de establecer un precio, que puede ser incluso cercano al de monopolio, es inevitable que genere un excedente creciente. En síntesis, la situación de subconsumo (Baran, 1959, pág 423), se produce cuando los rendimientos de la productividad del trabajo, benefician en mayor medida a las rentas del capital. De ello se deriva que la cuota de beneficios sobre la renta aumenta y, además, se reparte entre un número menor de grandes empresas monopolísticas. El resultado es que la demanda efectiva total sería insuficiente para mantener la ocupación completa de los recursos, i.e., mantiene una subutilización crónica de los factores productivos creando una situación de estancamiento. Por tanto, es lógico que dentro de la macroeconomía kaleckiana se denomine a esta situación régimen de estancamiento (Dutt, 1984).

Los nexos de unión entre la escuela estructuralista y macroeconomía kaleckiana son múltiples, entienden el capitalismo como un sistema de producción, tienen una visión holística y no individualista, establecen fuertes relaciones de interdependencia entre los elementos. No es de extrañar que los vínculos entre ambas tradiciones sean fuertes, de hecho, es difícil deslindar claramente la adscripción de algunos autores, este es el caso de Lance Taylor, Amitava Dutt y Edward Amadeo. El primero de ellos es generalmente considerado como estructuralista, o más concretamente, como neo-estructuralista, por ser uno de los principales precursores de la macroeconomía estructuralista. No obstante desarrolló uno de los primeros modelos kaleckianos que pueden considerarse modernos (Taylor, 1985) y, como señala Lavoie (2005, p. 67), sus alumnos de tesis doctoral en el MIT, Amitava Dutt y Edward Amadeo, pueden considerarse como kaleckianos. Sus trabajos de los años 80 y 90 utilizan los conceptos kaleckianos y se centran en los problemas habituales de acumulación, distribución del ingreso, grado de monopolio y grado de utilización. Asimismo, el modelo estructuralista de Barbosa -Filho y Taylor (2006) es de facto un modelo de profit-led, esto no es sorprendente ya que reconocen como influencias artículos que en este trabajo se han considerado como representativos de las síntesis neo-kaleckiana (e.g. Bhaduri & Marglin, 1990) y no faltan autores que los consideren dentro del mismo grupo

[1]. Baran y Sweezy (1982 [1968], p. 52): *« [...]quien conozca el trabajo de Kalecki y el de Steindl inmediatamente reconocerá que los autores del presente libro deben mucho a aquéllos».*

de autores (Blecker, 2002) independientemente de las etiquetas.

Asimismo, los economistas radicales, que reciben su nombre por pertenecer a la Union for Radical Political Economics (URPE), Stephen Marglin, Peter Skott, Thomas Weisskopf, Samuel Bowles, David M. Gordon, Herbert Gintis, David Kotz, Richard Edwards, los marxistas británicos como Andrew John Glyn, Robert Rowthorn, Robert Sutcliffe. Como señala McDonough (2008), los trabajos más recientes en las SSAs (Social Structures of Accumulation) se han distanciado de los análisis econométricos en la línea de Gordon, Bowles y Weisskopf. Por último, los regulacionistas franceses Robert Boyer, Michel Aglietta, Alain Lipietz o Michel Vroey. En esta línea, Robert Boyer[2] define la escuela de la regulación en «The New Palgrave Dictionary of Economics» como la combinación de las intuiciones de Marx y la macroeconomía Kaleckiana con estudios institucionalistas e históricos, utilizando muchas de las herramientas del análisis económico moderno.

2. La estructura de la macroeconomía kaleckiana

A la luz de las consideraciones previas, en este apartado se desarrolla la exposición de las principales corrientes dentro de la tradición kaleckiana. Se compone de dos visiones conceptuales, la kaleckiana stricto sensu y la síntesis neo-kaleckiana. Pero debido a compartir objeto de estudio y parte de los conceptos con la corriente de profit squeeze, no es posible establecer una línea de demarcación estricta, distintos autores pueden utilizar las diferentes formalizaciones en función de su criterio y su objeto de análisis. Por último, se consideran las ampliaciones a los modelos de referencia realizadas por Blecker (2002) y la influencia de la estructura social propuesta por Gordon (1995).

2.1. Principales tesis de la teoría kaleckiana:

El economista polaco Michal Kalecki es considerado como uno de los padres de la teoría de la demanda efectiva, aunque sus primeros trabajos aparecieron en polaco, se vislumbran las tesis principales incluso antes que el propio Keynes las propusiera (Asimakopulos, 1983). Aunque no es posible establecer un único modelo propuesto por Kalecki (c.f. Feiwel, 1981), en sus trabajo más representativos se relaciona la evolución de la inversión con el ciclo económico. Esta endogeneidad se produce mediante un procedimiento que de forma automática va generando fases regulares en función de la percepción de los agentes, en este caso los propietarios del capital, que van a crear las crisis al reducir el flujo de financiación. Adicionalmente, se considera que la propensión al consumo de capitalistas y trabajadores (estos en cuota salarial pues consumen todo su salario) sirve de incentivo en las épocas de expansión y de freno en las de recesión, además incluye factores sociológicos en las decisiones de los agentes (la teoría del riesgo creciente).

No es difícil observar los principales rasgos de los keynesianos de Cambridge y del propio Keynes en el trabajo de Kalecki (King, 2003), mantiene la centralidad

[2]. La entrada de los regulacionistas en el diccionario Palgrave señala: «*Basically, the theory of régulation combines Marxian intuitions and Kaleckian macroeconomics with institutionalist and historicist studies, mobilizing most of the tools of modern economic analysis».*

de la demanda agregada, especialmente mediante inversión, se recogen los efectos de los multiplicadores y el acelerador de la inversión, se construye sobre un mercado oligopólico sin necesidad de recurrir a la competencia perfecta como había tenido que hacer el propio Keynes, tampoco se cumple la ley de Say, se recogen factores sociales y de distribución del ingreso, se le otorga un papel a las expectativas en relación a la existencia de capital, beneficios y producción, i.e., en un contexto de incertidumbre. De igual forma se distingue una síntesis de la obra de Marx en el papel de la acumulación y la tasa de ganancia con la demanda agregada y la competencia monopolística; y todo ello de forma dinámica, sin necesidad de recurrir a planteamientos de equilibrio parcial o general.

Por tanto, el origen de la macroeconomía kaleckiana se encuentra, obviamente, en la obra de Kalecki (1971), que comparte con Keynes el concepto de demanda efectiva y el incumplimiento de la ley de Say como el núcleo conceptual. A pesar de las similitudes también existen diferencias respecto a otros postulados keynesianos, (e.g. no utiliza el concepto de «eficiencia marginal del capital» al que Keynes concede gran importancia).

Para Kalecki el factor clave es la demanda de inversión y la oferta de bienes de capital es lo suficientemente elástica para satisfacerla. Además, se establece una microfundamentación monopolística basada en el concepto de «grado de monopolio», variable socio-institucional clave en la distribución de la renta. La situación monopolística no es transitoria ni una desviación del equilibrio general competitivo, sino que es inherente al proceso de competencia y de acumulación de capital, además va a tener consecuencias macroeconómicas, al ser un factor explicativo de la cuota de beneficios.

A partir de estos planteamientos se desarrollan distintos modelos que tratan los elementos temáticos más habituales, así Steindl (1952) analiza el capitalismo estadounidense basándose en la tesis del estancamiento por el aumento de la concentración y centralización del capital. Otras ampliaciones provienen de Harris (1974) y Asimakopulos (1975), que tratan las consecuencias (perjudiciales) del aumento de los márgenes en la demanda agregada. el empleo y la distribución del ingreso (como determinante de los beneficios), en este último aspecto Asimakopulos (1975, p. 330) ya adelanta un factor clave de la síntesis neo-kaleckiana, al señalar que una mejora de la posición negociadora de los trabajadores disminuirá la participación de los beneficios.

Una cuestión interesante del modelo Harris-Asimakopulos, es que distingue entre costes laborales directos e indirectos, estos últimos entendidos como los que no están directamente implicados en la producción. De esta forma se diferencia entre dos grupos de trabajadores, los de tipo blue-collar y los de tipo white-collar. Desde esta formalización, Lavoie (1995) combina la organización laboral segmentada con métodos de fijación de precios de tipo *target return pricing,* para desarrollar el modelo kaleckiano canónico.

La nueva generación de modelos kaleckianos tiene un origen disperso e indica cierta discrecionalidad a la hora de etiquetar a los autores. El primero fue desarrollado en 1975 por un autor italiano, Alfredo Del Monte, pero al estar escrito en su lengua materna no tuvo impacto en el mundo anglosajón (Lavoie, 1992, p. 297) y no siguió trabajando en este tipo de modelos (Lavoie, 2005, p. 65). Entre los trabajos de referencia, como Rowthorn (1977, 1981), Dutt (1984, 1987), Taylor (1985) y Amadeo (1986, 1987), se observan autores de distintas

escuelas de pensamiento, Robert Rowthorn, vinculado al cuerpo teórico marxista, formuló sus modelos de forma independiente a los estructuralistas como Taylor, Dutt y Amadeo, que se centraban en el problema del *estancamiento*.

El modelo Rowthorn-Dutt-Taylor, es la formulación más simple e intuitiva muy útil para desarrollarla como fundamento de las múltiples mejoras, ampliaciones y modificaciones, y así tratar una gran cantidad de temas. Utiliza una función de inversión que incorpora el grado de utilización entre sus determinantes, esta modificación permite resultados alternativos a los considerados por Marglin (1984) en la comparación de las distintas tradiciones. Como concluye Dutt (1987, p. 81) el resultado en el marco de Kalecki-Steindl consiste en una relación positiva entre el crecimiento de la producción y la distribución del ingreso cuando existe competencia monopolística y exceso de capacidad instalada, la mejora en la situación de los trabajadores puede estimular la inflación pero también la producción.

En síntesis el modelo kaleckiano se compone de las siguientes propiedades:

1.- El proceso de determinación de precios se desarrolla en mercados con una organización competitiva monopolística u oligopolística, es decir, que tienen como principal característica la existencia poder de mercado. Para representar la fijación de precios se utilizan métodos de mark-up y cost-plus, i.e., se aplica el margen que puede imponer la empresa sobre un coste unitario directo que desciende en función de la cantidad producida, se considera que el coste marginal es constante hasta el grado de utilización máximo o capacidad total, circunstancia difícil de alcanzar.

2.- El grado de utilización nunca es la unidad, por tanto, la oferta de bienes es elástica. Los incrementos de la demanda agregada se satisfacen temporalmente mediante un mayor grado de utilización, hasta que regresa al *grado deseado (normal u objetivo),* establecido endógenamente. La oferta de bienes y servicios es elástica a corto plazo, de ello se deriva que a corto plazo una aumento de demanda se compensa un mayor grado de utilización y no con inflación. De igual forma, no existe una situación ad hoc de pleno empleo, sino que generalmente este se encuentra subutilizado como consecuencia de la debilidad de la demanda agregada, del desempleo tecnológico, o por aspectos de medida disciplinaria.

3.- Existe conflicto en la distribución funcional de la renta pudiendo distinguirse entre capitalistas y trabajadores, considerando que estos últimos no invierten, aunque pueden prestar sus ahorros como máximo a la tasa de ganancia , en un marco en el que la demanda de fondos (inversión) crea su propia oferta (ahorro), siendo contraproducente para aumentar la inversión un aumento del ahorro (paradoja del ahorro).

4.- La decisión de invertir queda en manos de los capitalistas (propietarios y gestores del capital) siendo esta la variable central para comprender la acumulación de capital, i.e., existe una relación de causalidad entre inversión y beneficios, el argumento lógico es que los capitalistas pueden decidir cuanto invertir pero no cuál va ser el beneficio. Las decisiones de inversión dependen de la rentabilidad esperada, que son a su vez función de la propia tasa de beneficio y el estado de la demanda.

Respecto a la formalización matemática de estas características, se considera que un modelo es kaleckiano cuando incorpora:

1.- Una función de inversión (cuyos determinantes pueden ser la rentabilidad, la cuota de beneficios y el grado de utilización entre otros)

2.- Una función de ahorro (generalmente se utiliza la ecuación de Cambridge),

3.- Una ecuación de productividad (una identidad a corto plazo y endógena en el largo)

4.- Una ecuación de precios basada en el grado de monopolio.

Por la influencia de autores como Steindl (1954) o Baran & Sweezy (1968), en ocasiones se denomina a al tipo de crisis por la caída de la demanda efectiva como de subconsumo, fallo de realización o crisis de realización. Utilizando la terminología de Marglin & Bhaduri (1990), la economía que representan estos modelos es de tipo *wage-led* y *stagnationist regime*, es decir, la demanda agregada aumenta en el corto plazo por un incremento del consumo y los salarios (wage-led demand), en el largo plazo esto supone un incentivo a que aumente la inversión (wage-led investment) y la tasa de acumulación. De tal forma que se fundamenta un crecimiento del capital y la producción basado en la cuota salarial y un auge de la renta salarial ocasiona un mayor grado de utilización (*stagnationist regime*). Para que no tenga un efecto perjudicial en la inversión debe existir una relación positiva entre cuota salarial y rentabilidad, un régimen cooperativo.

Los principales resultados se pueden resumir en dos paradojas, por un lado, la «paradoja de los costes» *(paradox of cost)* implica que un aumento salarial conjunto conlleva una mayor utilización de la capacidad, crecimiento e inversión, y por otro lado, la paradoja del ahorro *(paradox of thrift)* que sostiene el efecto positivo para la inversión y el ahorro de la propensión marginal a ahorrar.

El resultado más novedoso e interesantes es la paradoja de los costes un incremento de los costes de producción, i.e. costes salariales, aumenta el grado de utilización de la capacidad productiva en términos agregados este aumento también estimula la tasa de ganancia que se incrementa a pesar de una primera reducción de los beneficios como consecuencia de una modificación en la distribución del ingreso nacional. Se deriva de una falacia de la composición, si una empresa reduce la remuneración salarial obtiene más beneficios porque su demanda se mantiene, pero si todas las empresas lo hacen, cae la demanda y también los beneficios.

Esta paradoja arroja un resultado que rompe la dicotomía clásica entre remuneración del trabajo y del capital, un aumento de la remuneración del trabajo también aumenta la del capital, a través de la tasa de ganancia; este efecto se debe a una subutilización de la capacidad productiva como resultado de un problema de realización que a su vez de produce por una deficiencia estructural de la demanda agregada. Siendo la distribución funcional de la renta consecuencia del grado de monopolio y otros aspectos institucionales y políticos como la fuerza sindical existente, la intervención estatal y la situación del desempleo (subempleo del trabajo).

La relajación de algunos supuestos como el de economía cerrada y privada (sin sector público), muestran resultados contradictorios. Las ampliaciones que incluyen la política fiscal y el gobierno refuerzan las tesis más keynesianas y han sido incorporados desde el principio (Dutt, 1984), por el contrario los efectos del comercio internacional tienden a contradecir los efectos positivos

del aumento salarial (Blecker, 1989). Si bien la política fiscal y la progresividad impositiva tienen un efecto claramente beneficioso, la política monetaria debe ser matizada. Además, el contexto histórico en el que se aplican los modelos no es ajeno a los resultados que se obtienen, es por tanto necesario conceptualmente que se establezcan mediante periodización las distintas situaciones que lo relacionen con el período histórico y contexto social concretos. Es por ello que se vinculan a, inter alia, situaciones estructurales, factores institucionales, dotación de recursos o el efecto del comercio internacional.

En la tradición kaleckiana[3], como sostiene Sawyer (2006, p. 347-348) las variaciones de los tipos de interés oficiales tienen efecto en la actividad económica, tanto a corto como a largo plazo, pero con una influencia limitada y escaso efecto en la inflación. Se defiende que no existe un único tipo de referencia o natural, y que lógicamente el Banco Central no conoce los valores de equilibrio (de hecho la producción potencial cambia continuamente en función de la capacidad instalada). La evolución del tipo oficial produce cambios en la demanda por la vía de la demanda de inversión, como la acumulación de capital a largo plazo es una sucesión de momentos de corto plazo, la demanda de inversión pasada determina el stock de capital futuro, cuando los tipos oficiales afectan a la inversión, estas afectan a la capacidad productiva futura. Respecto a la influencia sobre la inflación, considerando entre sus fuentes, los costes de producción, los precios de las materias primas, la pugna distributiva (Cassetti, 2002) y los cambios en la demanda agregada, la política monetaria sólo puede abordar este último aspecto, una política restrictiva deprimiría la demanda y relajaría las presiones inflacionistas, a costa de afectar negativamente a la producción (a corto y a largo plazo).

Finalmente, Lavoie (1992, 1995) distingue tres cuestiones doctrinales a debatir en los modelos kaleckianos: la especificación de la función de inversión, la relación entre salarios y cuota salarial y la noción del grado de utilización normal o natural.

El primer punto de desacuerdo es la función de inversión, por un lado, se sostiene que existe una tasa de ganancia *normal,* que incluye el concepto de rentabilidad *esperada*, y que si va a depender de los salarios reales y los beneficios de largo plazo, por ello la tasa de ganancia normal que va a determinar la inversión no va a recoger el posible efecto positivo del grado de utilización momentáneo al deprimir la demanda agregada mediante la inversión. Por otro lado, se sustituye la rentabilidad por el grado de monopolio, si existe una relación positiva entre la inversión y este factor determinantes, entonces un aumento salarial perjudicaría el proceso de acumulación incumpliéndose la paradoja de los costes. La defensa de la función de inversión kaleckiana

[3]. Sawyer (2001, p. 505) resume en seis características clave el análisis monetario kaleckiano: 1.- Los préstamos tienen que ser proporcionados por el sistema bancario a las empresas, si sus decisiones de inversión previstas se realizan correctamente, se genera un aumento inmediato en el stock monetario. 2.- La cantidad de dinero depende de la voluntad del público no bancario para mantener (la demanda de) el dinero. 3.- El stock de dinero también depende de las decisiones y acciones del sistema bancario. 4.- Los préstamos se conceden sujetos a la teoría del riesgo creciente. 5.- Un cambio en la demanda de préstamos genera un cambio en el balance de los bancos con los consiguientes efectos sobre la estructura de los tipos de interés. 6.- Se hace una distinción entre el dinero como medio de intercambio (stricto sensu) y dinero como depósito de valor (lato sensu), con diferentes tipos de fondos que cumplen esa función. Estos principios se vinculan al enfoque endógeno de la corriente estructuralista.

sostiene que ambas críticas son idénticas, pues incorporar la tasa de ganancia natural es incluir el margen, bajo el supuesto implícito de que el grado de utilización que determina la rentabilidad natural, es lógicamente, el grado de utilización normal ($r_n = m\,u_n/v$),sólo se modifica el concepto por uno de largo plazo, normal o natural, pero se mantiene el supuesto de relación entre ganancia y poder de monopolio.

Una vez que identifica que las críticas son en realidad una única crítica, Lavoie (1995), defiende cinco posibles razones que mantienen los resultados de un modelo kaleckiano puro de estancamiento: (1) Se pueden producir situaciones que distorsionen la percepción de la tasa de ganancia a largo plazo por parte de las empresas y utilicen la tasa contemporánea. (2) Dependerá del plazo temporal considerado, un análisis de ciclo difícilmente puede considerar una variable exclusivamente de largo plazo. (3) Si el efecto de estímulo no se produce como consecuencia de la importación de los bienes y no aumente el ratio de utilización, es decir, incorporar el sector exterior. (4) En la situación actual de la economía se incrementa más rápido coyunturalmente el grado de utilización que el aumento de capacidad instalada necesario para volver a la tasa natural, por una cuestión técnica de velocidad de instalación, es decir, que la variación de la capacidad instalada es menos sensible que la utilización de la misma. (5) El aspecto más importante es la capacidad de obtener fondos por parte de la empresa, i.e., su frontera financiera. Hay que considerar que la demanda de inversión crea su propia oferta pero con limitaciones, entre otras la teoría del riesgo creciente de Kalecki o el racionamiento del crédito, todas las variables consideradas pueden ser buenas proxy de indicadores de rentabilidad, pero lo más probable es que se utilice la tasa de ganancia del período, más fácil de obtener, que una estimación de largo plazo como la tasa natural o un indicador de poder de mercado que tiene características socioeconómicas menos cuantitativas.

La segunda cuestión a tratar es la relación entre la remuneración salarial, la participación de los trabajadores en la renta nacional y los costes generales, es decir, aquellos costes que no están vinculados directamente con la producción. Algunos autores señalan que una mayor renta salarial implica una caída de la tasa de ganancia, contradiciendo los resultados del modelo de estancamiento, esta situación puede observar claramente durante los años de la estanflación *(stagflation)*. Para incluir en el modelo kaleckiano esta posibilidad, sólo hay que incorporar costes laborales generales. En un modelo sin distinción de trabajadores, se mantiene el resultado *fuerte* de estancamiento, que implica que la cuota de beneficios mantiene una relación contracíclica, es decir, se relaciona de forma inversa con el grado de utilización, la tasa de ganancia y la tasa de acumulación. Por el contrario, en con trabajadores indirectos, se abre la posibilidad a que pueda darse la situación de que γ sea negativa, i.e., que la mayor cuota de beneficios sea utilizada para invertir. En este caso, la pendiente de las curvas son positivas respecto al grado de utilización, la tasa de ganancia y la tasa de acumulación. De esta forma, se puede combinar en un modelo de estancamiento de altos márgenes, con caídas salariales, bajo crecimiento y una menor cuota de beneficios, esto implica que un alto margen no conlleva necesariamente una mayor participación de las rentas del capital.

La última cuestión a tratar es la consideración del grado de utilización, aunque la respuesta al debate parece provenir más de la evidencia empírica que de los supuestos realizados o los razonamientos lógicos en el marco axiomático

propuesto. En cualquier caso las diferencias implican la posibilidad de que la «*paradoja de los costes»* se limite o incluso desaparezca en función de los supuestos realizados en la determinación de la inversión. Para evitar esta posibilidad se proponen formulaciones diferentes, Amadeo (1986) y Lavoie (1995), en las que se establece que el grado de utilización es una variable endógenamente establecida, es decir, que se determina en función del resto, especialmente del grado de utilización «*deseado» (*endógeno*)* que se identifica con el grado de utilización «*normal».*

Esto tiene consecuencias para la función de inversión si el grado de utilización actual es menor que el deseado, la inversión caerá hasta que se ajuste, si por el contrario el uso de la capacidad es excesivamente alto, la inversión equilibrará el efecto elevando el stock de capital. Por lo tanto, el grado de utilización contemporáneo será función de la propensión a ahorrar, de la cuota del capital, la sensibilidad de la inversión a la utilización, el stock de capital sobre la producción de plena capacidad, el término constante de la inversión (que puede ser negativo en el caso de incluir costes generales) y, el grado de utilización normal. Esta cuestión ha sido asumida como una de las principales características del modelo, y la mayoría de trabajos incluyen la utilización endógena, aunque con distintos nombres (c.f. Sawyer, 2012).

Un modelo básico, recoge la producción en términos reales (y), salario nominal unitario (w), trabajo total (L), el producto de plena utilización $Y^* = 1$,los precios de la producción (p), el grado de utilización $(u = Y/Y^*)$,la rentabilidad o tasa de ganancia (r), el mark-up o margen sobre coste unitario directo (μ),el stock de capital real (K), el margen bruto de beneficios o grado de monopolio kaleckiano (g_k).Puede resumirse en seis ecuaciones:

$$pY = wL + rpK \quad [1] \qquad \frac{S}{K} = s_c r \quad [2]$$

$$Y = qL; q = \frac{Y}{L} \quad [3] \qquad \frac{I}{K} = \gamma_0 + \gamma_1 r + \gamma_2 u \quad [4]$$

$$p = (1+\mu)w\frac{L}{Y}; g_k = \left(\frac{\mu}{(1+\mu)}\right) \quad [5] \qquad r = \left(\frac{\mu}{(1+\mu)}\right)\left(\frac{Y}{K}\right) = r^D = \left(\frac{(\gamma_0 + \gamma_2 u)}{(s_c - \gamma_1)}\right) \quad [6]$$

Las características del modelo son las más habituales, la rentabilidad del capital va a depender de su stock existente, del grado de utilización del período y, especialmente, del grado de monopolio que puedan aplicar las empresas. A diferencia del modelo de Harris-Asimakopulos, donde se distinguía entre trabajo indirecto (*overhead*) y trabajo directo, no se realiza distinción entre el tipo de trabajo. La ventaja este supuesto consiste en que la cuota de los capitalistas sobre el ingreso nacional depende exclusivamente del grado de monopolio. Esto se debe a que no es necesario reducir la rentabilidad del capital por el coste del trabajo fijo ni ponderarlo por la productividad existente entre ambos. Además, el término constante en la función de inversión (g_0) debe ser positivo. La desventaja que presenta es una relación lineal entre un aumento del grado de utilización (a través de la demanda) y la tasa de ganancia, si se produce la situación de aumentos salariales y baja rentabilidad del capital, en el sentido tradicional, entonces es necesario profundizar en la

composición de la cuota de beneficios. La forma de solucionarlo es excluir a una parte de la remuneración del trabajo de la influencia de la demanda agregada, así se puede producir la situación de baja remuneración, altos mark-up y baja rentabilidad, rompiendo la relación lineal entre margen y beneficios (Lavoie, 1995).

Por último, sobre el mercado de trabajo desde el enfoque kaleckiano, Lavoie (1992, p, 217-218) señala como sus principales características son que no existe realmente como mercado y que el salario no es un precio como el que operan con los bienes y servicios. Este hecho es el resultado de considerar que los trabajadores no son mercancías y las reglas predominan sobre las fuerzas de mercado, i.e., los trabajadores ofertan su fuerza de trabajo en condiciones establecidas por la situación existente. Esta visión es coherente con la Teoría de la Segmentación Laboral (TSL), desarrollada por institucionalistas y neo-marxistas, que asume la distinción entre dos segmentos: primario (del núcleo) y secundario (de la periferia).

Una cuestión poco tratada desde el enfoque kaleckiano son los efectos de la organización dentro del ámbito de la empresa sobre el mercado laboral. Es posible rellenar este vacío desde la perspectiva neo-marxista que provee, siguiendo Bowles (1985, p. 14) se fundamenta sobre tres características esenciales: Los capitalistas, entendidos como los propietarios o gestores del capital, seleccionan los métodos de producción que permitan mantener su poder de negociación sobre los trabajadores (interés de clase). Esta propuesta sostiene la afirmación marxista de que la productividad potencial de una sociedad (la "fuerza productiva") se inhibe ("encadenada") por la estructura institucional específicamente capitalista de la economía (las "relaciones sociales de producción"). Por ello, no es posible considerar que el aumento de la productividad solucione el problema de la escasez. Asimismo, se organizan las escalas salariales y el proceso de producción para fomentar divisiones entre los trabajadores, hasta el grado de tratar de manera diferente a los trabajadores que sean idénticos desde el punto de vista de su productividad capacidades, i.e., regla de *divide y vencerás*. Por último, la existencia de desempleo involuntario es un característica intrínseca del capitalismo, es necesario para el mantenimiento de su estructura institucional y el proceso de acumulación.

Al considerar la relación entre la producción y el empleo, la ley de Okun es un resultado natural en este marco teórico, existe una relación negativa entre producción y desempleo, así una reducción en el desempleo provoca un mayor aumento del output, los valores dependerán del coeficiente existente. Respecto la relación salario y empleo establece un carácter dual, por un lado existe relación positiva y decreciente entre los salarios reales y la demanda de trabajo. Un mayor salario real va acompañado de una mayor nivel de producción y de empleo. En síntesis, la relación existente entre las tres variables es positiva, circunstancia analizada por Schor (1985).

Por otro lado, la oferta de trabajo mantiene una relación positiva y creciente con los salarios, así el determinante salarial es el nivel de empleo. Siguiendo la formalización propuesta por Bowles & Boyer (1990), se combinan la tesis del high-employment profit squeeze, las características del proceso de trabajo previamente descrito con el marco *keynesiano*, denominando a esta caracterización como el régimen de empleo de tipo wage-led (ibid p.205), si bien estos autores analizan los posibles cambios a un régimen de empleo

profit-led, puesto que el resultado de una economía wage-led no esta garantizado, como señalan en un trabajo previo (Bowles & Boyer, 1988) existen distintos resultados en las interacciones entre el proceso de trabajo y la demanda agregada. La formalización de wage-led es coherente con la incorporación de la teoría de los salarios de eficiencia (c.f. Lavoie, 2001) al cuerpo teórico kaleckiano.

$$L = f(w/p); \partial L/\partial\, w/p > 0; \partial'' L/\partial'' w/p < 0. \quad [7]$$

$$w/p = f(L); \partial(w/p) \quad / \quad \partial L > 0; \partial'' w/p/\partial'' L > 0. \quad [8]$$

Esta situación produce que la oferta de trabajo sea superior a la demanda entre los puntos de corte posibles (alta ocupación y alto salario, baja ocupación y bajo salario). El segundo de ellos es estable, puesto que un exceso de oferta de trabajo reduce los salarios, y la falta de mano de obra los incrementa. Desde el lado de la demanda, en una situación de exceso se eleva el nivel de empleo y por el contrario su falta lo disminuye. Como consecuencia, el equilibrio de pleno empleo no se alcanzará salvo en determinadas condiciones. En este marco, las rigideces existentes en el mercado laboral operan en un doble sentido, por un lado evitan alcanzar el punto de alto nivel de empleo y salarios, y por otro mantienen un nivel suficiente de demanda agregada para evitar caer en el nivel de alto desempleo y bajos salarios.

2.2. El predominio del conflicto: la tradición de Goodwin

Dentro del enfoque neo-marxista, existe una corriente de pensamiento que considera como determinante del ciclo el poder de negociación de los trabajadores en vez de la inversión. En esta línea, Goodwin (1967) otorga la centralidad del modelo al conflicto distributivo, relacionando directamente desempleo y cuota salarial de la renta nacional, bajo el supuesto implícito de un mercado de trabajo que no se vacía necesariamente, i.e., un típico mercado laboral keynesiano. Por su parte, la inversión se realiza de forma inmediata, esto implica que el crecimiento de la producción es directamente la tasa de ganancia, eliminando otros condicionantes de la función de acumulación. De tal forma que un incremento de la tasa de ganancia, supone una producción creciente que requiere una mayor mano de obra, por lo que el desempleo disminuye, esta situación provoca que el poder de negociación de los trabajadores se incremente, esto supone un aumento de los salarios reales que, en este caso, tienen un efecto depresivo sobre la tasa de ganancia, que disminuye la producción y aumenta el desempleo, desde donde se reinicia el ciclo.

Esta teoría recibe el nombre *profit squeeze o* estrangulamiento de las ganancias, y puede considerarse tanto en términos tendenciales (Glyn & Sutcliffe, 1972), o en términos cíclicos (Boddy & Crotty, 1975), en este último caso denominado *Ciclical Profit Squeeze* (CPS). Su principal tesis sostiene que el proceso de acumulación o reproducción ampliada del capital dentro de una trayectoria tecnológica creciente conduce a una reducción del ejército industrial de reserva, lo que a su vez conduce a una mayor fuerza en términos relativos por parte de los trabajadores, que pueden incrementar su salario real.

El mecanismo de este proceso se realiza mediante tres variables: los salarios, la productividad y los precios. Un incremento del *poder de clase obrera (working class power*) permite un aumento de los salarios en términos nominales, a su vez reduce la capacidad de los capitalistas de intensificar el esfuerzo (reduce la productividad) y limita el efecto que tiene sobre el salario nominal el aumento de los precios, es decir, se mantiene el salario en términos reales. En su propuesta Weisskopf (1979), distingue entre fuerza del trabajo «ofensiva», en el caso de que los salarios aumenten más rápidamente que la productividad del trabajo; y «defensiva», la transmisión de la pérdida del ingreso en términos reales a los capitalistas. Mientras el primer concepto implica un incremento efectivo del salario, el segundo se deriva del proceso de inflación y la necesidad de mantener el salario en términos reales, es decir, de la capacidad de los trabajadores para mantener su poder adquisitivo. Esto conlleva que el aumento de la masa salarial (poder en el plano de la distribución) y la reducción de la extracción del esfuerzo (poder en el plano de la producción) desincentiva la inversión y tiene efectos recesivos en la actividad económica. La reestructuración del capital y el aumento del desempleo vuelve a debilitar la posición de los trabajadores en el mercado laboral y en el lugar de producción, reiniciando el ciclo.

En resumen, Gordon, D. M., Weisskopf, T. E., & Bowles, S. (1987), sostienen que las crisis en la economía capitalista pueden ocurrir porque la clase capitalista es «demasiado fuerte» o porque es «demasiado débil», si es demasiado fuerte la distribución de la renta se mueve a su favor, reduciendo la cuota salarial y provocando una crisis de subconsumo o de falta de demanda agregada. Cuando es demasiado débil la caída de la rentabilidad genera una crisis de estrangulamiento de ganancias, cae la inversión y cae la producción. Esta última consideración ha encontrado evidencia empírica por parte de Goldstein (1999), Barbosa-Filho & Taylor (2004), Tarasow (2010) y Basu Chen, & Oh, (2012), su aportaciones se discuten en la revisión de la literatura empírica enmarcada en el debate wage-led versus profit-led.

2.3. La síntesis neo-kaleckiana.

La etiqueta de síntesis neo-kaleckiana requiere cierta explicación, a parte de la búsqueda de semejanza formal con la síntesis keynesiana. Se denomina como síntesis, por ser la formación de un conjunto teórico mediante la unión de partes previamente independientes. El nombre de kaleckiano se debe al formar el cuerpo central mediante la repetición o reiteración de los principales planteamientos de la corriente kaleckiana stricto sensu. Pero nuevo (neo-) al ser parcialmente distinto o diferente de la teoría previamente existente, i.e., que contiene ciertos añadidos y modificaciones a las ideas fundamentales con objeto de renovación o ampliación, las alteraciones son de tal categoría que obligan a un cambio de nomenclatura para no dar lugar a equívocos.

La síntesis consiste en la combinación de las ideas fundamentales de ambas teorías, los principios de demanda efectiva y el conflicto distributivo en el mercado laboral (*lucha de clases*) mediante la concepción de la distribución de la renta como determinante fundamental de la demanda y, a su vez, originada endógenamente por el nivel de empleo y la producción. Así, la demanda agregada juega un papel central en el corto y en el largo plazo *(principio de*

demanda efectiva), pero la visión keynesiana tradicional es considerada como excesivamente restrictiva *(straitjacket).* Esto supone que la cuota salarial tiene una triple función, sustentar a la demanda de consumo, ser un coste para los capitalistas y ser una consecuencia del conflicto distributivo. Los salarios también tienen un carácter doble, como soporte de la demanda y como coste para las empresas, el problema es que mientras que el primer aspecto depende del salario que pagan las otras empresas, en el segundo depende de la propia empresa.

Por lo tanto, se defienden conjuntamente las teorías de la crisis de subconsumo (insuficiencia crónica de la demanda agregada) y del estrangulamiento de ganancias (nivel de empleo demasiado alto para permitir la acumulación de capital), pudiendo existir conflictividad o cooperación en función de las relaciones que predominen. A este respecto es bastante clarificador el título de «*Profit Squeeze and Keynesian Theory»,* del Marglin & Bhaduri (1990). Los artículos que combinan varios regímenes han tenido una importancia creciente en la literatura, las principales referencias son los trabajos de Bhaduri & Marglin (1990), Marglin & Bhaduri (1990) y Bowles & Boyer (1990). Respecto a la influencia del sector exterior en estos modelos Blecker, (1989, 2002, 2011) ha desarrollado los contradictorios efectos que tiene la competencia internacional.

Al menos en los países grandes, la demanda de inversión es la pieza central de la teoría, porque es el elemento más variable de la demanda y porque determina la acumulación de capital. Según la teoría de la demanda de inversión, el determinante de la inversión es la rentabilidad esperada, las variables proxy en la percepción de los inversores son la actual cuota de beneficios y el grado de utilización. De tal forma, que os beneficios suponen una fuente de ahorro y un incentivo para invertir, si no son lo suficientemente altos se frena la acumulación de capital. La nueva formalización se resume en:

- Desagregación de la rentabilidad $$r = (R/Y)(Y/Y^*)(Y^*/K) = \pi u v$$ [9]

- Función de ahorro $$g^s = (S/K) = s_c r$$ [10]

- Función de inversión $$g^i = (I/K) = i(r^e(\pi, u))$$ [11]

- Condición de equilibrio $$g^s = g^i$$ [12]

Una forma de realizar la síntesis entre ambas teorías es utilizar la cuota de beneficios como variable representativa de la rentabilidad esperada, es decir, los beneficios que los capitalistas esperan lograr por su inversión cuando el grado de utilización de la capacidad instalada se sitúa en su ritmo normal $(I/K = \gamma_0 + \gamma_1\pi + \gamma_2 u)$.Mientras que en los modelos kaleckianos la inversión dependía de la tasa de ganancia y, por lo tanto, eran compatibles aumentos de beneficios y salarios, considerar la cuota de ganancias hace incompatible esa posibilidad al convertirse en un juego de suma cero, i.e., aunque exista un aumento de ambas variables en términos absolutos, una aumentará más en términos relativos y, por lo tanto, ampliará su cuota sobre la producción total.

En esta corriente se niega que la única situación posible sea de *stagnationist* y *wage-led,* incorporando dos nuevos regímenes, pudiendo darse ademas dos situaciones. Si en el régimen de demanda dirigido por salarios o régimen de

estancamiento (*stagnationist*) se establece que un aumento salarial eleva el grado de utilización. Se encontrará en una situación cooperativa, si la tasa de ganancia se relaciona inversamente con la cuota de beneficios. Por el contrario será conflictivo si la tasa de ganancia se relaciona positivamente con la cuota de beneficios. Un régimen de inversión o crecimiento dirigido por salarios o régimen de *wage-led sostiene que* un aumento salarial eleva la inversión o tasa de acumulación.

Por el contrario, en un régimen de demanda dirigido por beneficios o régimen de estímulo (*exhilarationist*), un aumento de los beneficios eleva el grado de utilización. Será cooperativo si el salario real se relaciona positivamente con la cuota de beneficios. Asimismo, se encontrará en conflicto si el salario real se relaciona inversamente con la cuota de beneficios. En una economía profit-led se mantiene el resultado tradicional de «estrangulamiento de las ganancias», el efecto depresivo de los incrementos salariales en la actividad económica, la inversión, la acumulación y el grado de utilización. Dependiendo de los niveles en los que se encuentre tanto la distribución de la renta como la utilización se pueden producir transformaciones en el régimen. En un régimen de inversión o crecimiento dirigido por beneficios o régimen de *profit-led* se produce cuando un aumento de los beneficios eleva la inversión o tasa de acumulación.

Se pueden desagregar los distintos resultados en función de la respuesta de la inversión al aumento salarial (Blecker, 2002): (1) Si el efecto de la rentabilidad es débil (en relación con el efecto de consumo y el efecto acelerador), el aumento de los salarios reales supone un incremento de la inversión y la producción, teniendo tanto efectos a corto plazo (mayor grado de utilización), como a largo (más inversión más acumulación de capital). Por lo tanto, es un régimen de demanda agregada (estancamiento) e inversión o crecimiento dirigido por salarios (*wage-led)*. (2) Si el efecto rentabilidad incrementa la producción a corto plazo pero disminuye la inversión, la economía está en un régimen de la demanda impulsada por los salarios mientras que pertenece a un régimen de inversión guiado por los beneficios. (3) Si el efecto de la rentabilidad disminuye la función de inversión de tal forma que el aumento de los salarios reales provoca una reducción de la producción real y de la inversión, se encuentra en un régimen de demanda e inversión guiado por los beneficios. (4) La última posibilidad es que afecte negativamente a la producción (*profit-led demand*) y positivamente a la inversión (*wage-led investment*).

Estos resultados se pueden combinar en función del régimen de crecimiento en el que se encuentren (concepto que se encuentra vinculado a las distintas etapas, regímenes de crecimiento, demanda o productividad (Setterfield & Cornwall, 2002) o Estructuras Sociales de Acumulación (Weisskopf, Bowles & Gordon, 1985). Relacionándolo de esta forma con el período histórico concreto). Los distintos estados van a depender de los efectos que predominen, si es un régimen de tipo exhilarationist o de liderazgo por beneficios, se contradice la teoría subconsumista a prestar apoyo a la posición del *efecto coste* de una alta tasa de salario real deprime la actividad económica.

2.4. Ampliaciones

2.4.1 El sector exterior y el profit-led

Entre las ampliaciones más significativas, se encuentra las de Robert A. Blecker, este autor propone distintos modelos de corto plazo con el objeto de analizar cómo la distribución del ingreso entre salarios y beneficios afecta al nivel de demanda agregada y al crecimiento económico, relajando algunos de los supuestos habituales, especialmente, los más restrictivos. Sobre esta última cuestión del comercio internacional, Blecker (1989) argumenta que en una economía abierta un incremento del poder de negociación y los salarios reales, dirigirá la producción de mercancías a países con un menor nivel de empleo, salarios o fuerza sindical, esto provocaría el aumento del desempleo que eliminaría el efecto estimulante sobre la producción, el grado de utilización y la inversión; i.e., la competencia internacional crea un conflicto entre países y no sólo en término exclusivamente nacionales que limita las posibilidades del crecimiento basado en salarios. También hay efectos sobre la relación entre los distintos sectores, el sector exportador reducirá su participación en la distribución del ingreso si no eleva sus precios conjuntamente a su coste laboral, la inflación tendría un efecto perjudicial en la balanza comercial, siendo una típica situación de estrangulamiento de ganancias.

Blecker (2002) amplia algunas cuestiones de la teoría neo-kaleckiana con un mayor énfasis en las relaciones comerciales internacionales y las consecuencias que se derivan para la economía doméstica. Sostiene que los resultados *keynesianos* fuertes del modelo neo-kaleckiano canónico se basan es cuatro supuestos: a) en la inexistencia del ahorro de los trabajadores, b) un sistema impositivo progresivo, c) altas barreras al comercio internacional, incluyendo una baja elasticidad precio de la demanda de exportaciones e importaciones, d) la limitación de fluctuación internacional del capital, i.e., la inversión extranjera no depende exclusivamente de los diferenciales de la tasa de ganancia.

Mientras que la eliminación de los supuestos de inexistencia del ahorro de los trabajadores y un sistema impositivo progresivo reafirma los resultados habituales, baja propensión a ahorrar e impuestos progresivos, la incorporación del sector exterior tiene efectos contradictorios. La competencia internacional crea un conflicto entre países que limita las posibilidades del crecimiento basado en salarios al ser proclive a generar regímenes de estímulo. Por el contrario, limitaría la posibilidad de aumentar los margenes de beneficios, creando como resultado un régimen de estancamiento. De esta situación se derivan las consecuencias de la política cambiaria, teniendo resultados diferentes en cada escenario. Además, la incorporación de la economía internacional abre la posibilidad de distinguir entre la demanda agregada doméstica y la demanda internacional, i.e., los países pueden incrementar su demanda mediante las exportaciones. En este caso puede existir una demanda agregada doméstica dirigida por los salarios y una demanda agregada *total* dirigida por los beneficios. Aunque obviamente la economía mundial es una economía cerrada, que por definición se encuentra dirigida por los salarios, esto impone la restricción de crecimiento guiado por los salarios en un único país, a priori sería necesario un aumento salarial en todo el mundo para que los

efectos wage-led mantengan su efecto, en la práctica es suficiente con que los principales socios comerciales lo realicen.

2.4.2 La influencia de la estructura social

El modelos propuesto por Gordon (1995) incluye las variables socio-institucionales como explicativas del comportamiento macroeconómico. Así David M. Gordon trata de establecer las relaciones macroeconómicas fundamentales (*core macro relations),* dividiendo el modelo en dos categorías: *el modelo macroeconómico estructuralista* y *el modelo estructuralista social.* El primero de ellos desde un enfoque sintético, es decir, en su mínima expresión; y el segundo incluyendo una estructura social. El punto más interesante consiste en establecer las reglas del juego, para (como señala en el título) poder desarrollar una política económica *democrática*, que las modifique. La incorporación de no linearidades ha sido tratada posteriormente por Nikiforos & Foley (2012).

Los supuestos de partida del primer modelo son que no hay sector público, es una economía privada, es "real" en el sentido que no tiene precios, es "abierta" porque incluye de forma endógena el saldo comercial. La tasa de ganancia, entendida como una variable distributiva clave, es una función algebraica del nivel salarial, productividad y otras relaciones macroeconómicas. Además, también utiliza la hipótesis de ahorro de Cambridge o ecuación de Cambridge. Por tanto, no es difícil incluir este modelo en el pensamiento neo-kaleckiano. Gordon propone que la función r(u) tenga la forma de U invertida (gráfico 1), la tasa de ganancia aumenta en un primer momento si el grado de utilización se encuentra en niveles bajos, esta situación continua hasta que alcanza un punto en que las firmas tienen que pagar mayores salarios reales ante la reducción del desempleo (la tesis del estrangulamiento de ganancias por alto nivel de empleo, *high-employment profit squeeze*) lo que conllevará una menor cuota salarial y una menor tasa de ganancia. Postulándose un punto en el que la rentabilidad alcanza su máximo para un nivel de utilización aceptable. Para formalizar esta caracterización, el modelo estructuralista social modifica la función de rentabilidad y la función de inversión.

En síntesis, existen diferencias entre la visión keynesiana tradicional, que se basan en estrategias del lado de la demanda, y una estrategias democráticas del lado de la oferta. El aumento de la inversión basada en la inversión pública, que se financiaría mediante una recomposición del gasto público, un aumento de impuestos o mediante deuda pública, a corto plazo algunas de estas medidas disminuirían la inversión privada, por lo que son mejores en el largo plazo. El aumento de la inversión privada puede producirse por una mejora en los *animal spirits,* por una reducción en la incertidumbre en el mercado de bienes, derivado del tradicional fallo de coordinación en el aumento salarial, donde las políticas keynesianas son aptas. Además, se produce un aumento en la función de beneficios, esto se debe a que un desplazamiento hacia arriba de la curva r(u) que llevaría a un mayor nivel de utilización, producción, empleo e inversión. Para que esta medida fuera fructífera deberá ir acompañada de cambios institucionales a nivel empresarial para que los trabajadores percibieran parte de los beneficios (y riesgos), mejorando de esta forma la toma de decisiones. En la misma línea es conveniente aplanar la función de

beneficios, si la función de beneficios es más lineal la respuesta negativa al mayor grado de utilización es mucho menor. Esta estrategia presenta grandes ventajas en la aplicación de políticas macroeconómicas expansivas, al no reducir o hacerlo en menor medida, la rentabilidad. La idea es reducir el efecto del *high-employment profit squeeze.* Para ello, Gordon propone sustituir el mecanismo disciplinario del desempleo por la motivación positiva, fomentando la forma de empresa cooperativa y ampliando la capacidad de participación de los trabajadores. Por tanto, se enfatiza la importancia de las reglas institucionales del juego en el sistema capitalista, y los cambios que pueden producirse en la estructura social. Adicionalmente, se considera que los pactos cooperativos son buenos para la situación macroeconómica, la democracia y la igualdad son buenos para los pactos, pero algunas cesiones y cambios de reglas son necesarios para esta estrategia macroeconómica.

3. Controversias. El estado del arte

3.1. Wage-led versus profit-led

A nivel teórico la síntesis fue rápidamente aceptada y con ligeras modificaciones existe consenso. A partir del trabajo de Bowles & Boyer (1995) se inicia un debate empírico sobre los regímenes existentes en cada país y (en menor medida) épocas. Los resultados obtenidos varían mucho en función del autor, la metodología econométrica, los datos utilizados, las especificaciones o las hipótesis a contrastar. no existiendo una única clasificación. Se pueden distinguir dos tipos de metodologías empíricas, por un lado, los modelos reducidos (enfoque de ecuaciones independientes) estiman de forma separada el efecto de la cuota de beneficios (o salarial) sobre las distintas funciones de consumo, inversión o exportaciones. Por otro lado, los modelos agregados (enfoque de ecuaciones simultáneas) estiman una relación general entre el crecimiento y la distribución, pero no los componentes de forma separada.

Respecto al primero de estos métodos, los modelos reducidos presentan la ventaja de poder analizar la demanda interna y la demanda externa independientemente, de tal forma que puede existir una demanda doméstica de tipo wage-led y una demanda total de tipo profit-led, por la influencia del sector exterior, discutida previamente a nivel teórico. Aunque en la mayoría de países occidentales no ocurre esta contradicción entre demanda doméstica y demanda total, si es un efecto a considerar en los países en desarrollo.

Los resultados de Bowles & Boyer (1995) establecen que Alemania, Francia y Japón siguen un crecimiento guiado por los beneficios, mientras que dos países anglosajones como EEUU y Reino Unido son de tipo wage-led. En un primer paso analizan los diferenciales en las propensiones de ahorro de capitalistas y trabajadores, continuando con una estimación del efecto de aumentos salariales sobre la demanda, en términos domésticos todos los países son wage-led, pero al considerar el efecto de las exportaciones cambian los resultados (ibid. p.160).

Asimismo, la evidencia obtenida por Gordon (1995) en el apartado empírico, confirman su hipótesis de no linearidad en la función de distribución, para llegar a este resultado realiza múltiples regresiones buscando los determinantes de la rentabilidad, incorporando entre otros un índice de poder capitalista. Concluye

que la economía estadounidense se encuentra en una situación de tipo profit-led, puesto que los aumentos en el grado de utilización tendrán un efecto negativo en la rentabilidad. Al considerar la productividad como un factor determinado por la demanda (una visión kaldoriana), Naastepad (2006) encuentra que los Países Bajos siguen una trayectoria de crecimiento de tipo stagnationist, tanto a nivel de demanda como en el crecimiento de la productividad. Estos resultados permiten explicar el reducido aumento de la productividad a partir de la década de los años 80.

Por otro lado, se han realizado múltiples estudios econométricos siguiendo enfoque de ecuaciones independientes, regresiones lineales y modelos de corrección de error (MCE), para países occidentales (generalmente se analiza más de un país en cada artículo). De este tipo son los trabajos realizados por Naastepad & Storm (2007) para Alemania, Francia, Italia y Reino Unido; Ederer & Stockhammer (2007) para Francia; Ederer (2008) para los Países Bajos; Stockhammer & Ederer (2008) para Austria, Hein & Vogel (2008) para Austria, Alemania, Francia, Reino Unido, EEUU; Hein & Vogel (2009) para Francia y Alemania, Stockhammer, Onaran & Ederer (2009) para la Eurozona, Onaran, Stockhammer & Grafl (2011) para EEUU; Stockhammer, Hein & Grafl (2011) para Alemania. Recientemente, Hartwig (2013) ha hallado evidencia de la existencia de un régimen de demanda profit-led y de productividad wage-led en Suiza. En el mismo sentido, Kinsella (2013) analiza el período irlandés del “tigre celta” (1980-2011) obteniendo como resultado que fue de tipo profit-led, aunque con un efecto moderado. Por último, Hartwig (2014) estima los países que conforman la OCDE como un todo, sus resultados indican que es una economía dirigida por los salarios, de esta forma una estrategia de crecimiento basada en los salarios coordinada al nivel de la OCDE tendría efectos positivos según la evidencia disponible.

Los países en desarrollo también han sido tratados con esta metodología, Molero Simarro (2011) estima los efectos de la distribución de la renta en la demanda agregada de China, encontrando evidencia a favor de un régimen de tipo profit-led. De igual forma, Jetin & Kurt (2011) también obtienen un régimen de profit-led en la economía de Tailandia. Asimismo, Onaran & Galanis (2012) estudian el crecimiento de los países del G20, sus conclusiones son que la mayoría de los países son de tipo wage-led, si bien algunos países modifican su demanda total al incorporar el sector exterior. En cualquier caso, la demanda de la economía mundial es claramente de tipo wage-led, el principal problema es la coordinación de políticas conjuntas y evitar estrategias políticas de empobrecer al vecino (beggar-thy-neighbour).

En segundo lugar, los modelos agregativos o de ecuaciones simultáneas, presentan la ventaja que estiman una relación general entre el crecimiento y la distribución, pero no ofrecen los coeficientes independientemente para poder analizar los distintos efectos de forma separada. El primer trabajo que sigue esta metodología es el Stockhammer & Onaran (2004), que estiman un modelo de vectores autorregresivos en forma estructural (SVAR). Relacionan empíricamente la demanda efectiva, la distribución del ingreso y el empleo en un modelo macroeconómico kaleckiano. Las hipótesis se centran en la determinación del empleo. El modelo incluye la acumulación de capital, la capacidad utilizada, la cuota de beneficios, el desempleo y el crecimiento de la productividad del trabajo. El estudio se aplica a Estados Unidos, Reino Unido y Francia. El empleo esta dirigido por la demanda y la distribución del ingreso

tiene un efecto escaso (débil y estadísticamente insignificante) tanto en la demanda de bienes como en la demanda de empleo. El progreso tecnológico tiene efectos tanta en la distribución del ingreso como en el empleo. Los principales elementos de la teoría keynesiana se confirman, las variables del mercado de bienes y servicios tienen un fuerte efecto en el desempleo y la economía es conducida por la demanda de inversión. No se aprecia evidencia a favor de que cambios en los salarios reales afecten al desempleo, la conocida hipótesis neoclásica. Asimismo, la sustitución del trabajo por capital ante aumentos de la cuota salarial no se comprueba, pero si se observa el efecto del progreso técnico en la distribución del ingreso y en el desempleo. En resumen, la principal conclusión es que la reducción salarial es inefectiva para combatir el desempleo, es una cuestión de la demanda.

Desde el enfoque neo-estructuralista o de macroeconomía estructuralista Barbosa -Filho & Taylo
interacción de la capacidad productiva utilizada y la cuota salarial en la economía estadounidense desde 1929. Se realiza en el marco iniciado por Richard Goodwin y las ecuaciones presa-predador de Lotka-Volterra, la variable predador es la cuota salarial y la utilización es la presa. Aunque el modelo mantiene la linea de Goodwin, se toma el grado de utilización como indicador de la demanda agregada y la participación de los salarios como variable distributiva, el conflicto que se produce en el mercado de trabajo tiene su efecto en la demanda agregada, en este caso el depredador es la cuota salarial y la presa el grado de utilización, recordemos que en el modelo original era el ejército industrial de reserva (desempleo) y la participación salarial las variables utilizadas.

También utilizando una metodología VAR pero con las series filtradas por Hodrick-Prescott (HP), Nelson Barbosa-Filho y Lance Taylor concluyen que en la economía estadounidense la demanda se rige por un liderazgo de los beneficios, así las fluctuaciones de corto plazo se explican por la evolución de las dos variables consideradas (cuota salarial y utilización) resultando que en el largo plazo una mayor cuota salarial deprime más la actividad económica y el grado de utilización. Quizás lo más interesante es la especificación de dos modelos uno para estimar la distribución y otro la demanda encuentran que la pendiente de la demanda efectiva siempre es negativa para todos los períodos analizados (1948-2002, 1954-2002, 1948-1970, 1954-1970 y 1971-2002). En otras palabras la cuota salarial responde negativamente a un aumento del grado de utilización en todos los períodos considerados. Por el contrario, la pendiente de la ecuación distributiva siempre es positiva menos en un período (1954-1970). En resumen, se reafirma la teoría de estrangulamiento de las ganancias (cyclical profit squeeze, CPS) para la economía norteamericana bajo un régimen de liderazgo por los beneficios, pero a diferencia del primer modelo de Goodwin, se realiza mediante la incorporación de la demanda agregada al conflicto distributivo. Sobre este trabajo, Stockhammer & Stehrer (2011) cuestionan los resultados de las estimaciones por varios motivos, las series filtradas por HP sufren de autocorrelación y de sesgo, resultado no señalado por Barbosa-Filho y Taylor. Además son muy sensibles a los cambios en los retardos incorporados, si en vez de utilizar dos retardos como en el modelo original se incluyen cuatro, la economía pasa a convertirse en wage-led. Por último, los test indican que es posible incorporar la cuota salarial en términos de diferencias, los resultados pasan a validar el régimen wage-led. En resumen,

existen problemas econométricos que cuestionan los resultados de Barbosa-Filho y Taylor.

En ese mismo trabajo, Stockhammer y Stehrer analizan los regímenes de crecimiento de doce países occidentales, pero en vez de utilizar un modelo de ecuaciones simultáneas y posteriormente descomponer los efectos de la demanda, estiman funciones individuales del consumo y la inversión, en términos de diferencias y especificaciones MCE, en lugar del componente cíclico de HP. Encuentran que Alemania, Finlandia, Francia, Luxemburgo, Países Bajos, Japón y Suecia muestran los regímenes wage-led, por el contrario el Reino Unido, Australia, Irlanda y EE.UU. son profit-led (no todos los resultados son estadísticamente significativos, sólo R.U. es consistente con cualquier especificación). Por tanto, es posible distinguir dos grupos de países, uno de Europa continental junto con Japón que basa su crecimiento en los salarios y un segundo grupo de países, mayoritariamente anglosajones en los que el aumento salarial tiene efectos perjudiciales sobre el consumo, esta característica provoca que tiendan a ser profit-led, puesto que la reducción en el consumo se añade a la potencial reducción en la inversión. Por tanto, la evidencia encontrada no sostiene una tesis de profit squeeze ante aumentos salariales, puesto que lo cae es el consumo y no la inversión.

En el caso de Japón, Nishi (2011) estima el régimen de crecimiento y demanda con un modelo VAR, además de las variables habituales (distribución del ingreso, tasas de crecimiento del consumo, de las exportaciones, la producción y acumulación del capital) incluye el gasto público como variable exógena. La evidencia confirma que el régimen japones es de tipo profit-led desde 1985 hasta 2008. A partir de 2002 el crecimiento se basa en las exportaciones que permite una mejora de la tasa de ganancia e impulsaron las inversiones, como resultado de una orientación de política económica, si bien sus resultados también indican que podría basarse en el demanda doméstica y reduciendo su dependencia de la situación económica internacional. Hay que considerar que en el trabajo de Stockhammer & Stehrer (2011), se utiliza otra metodología y sus resultados no eran estadísticamente significativos, por lo que no es de extrañar que no coincidan las conclusiones. Con una visión más próxima a la kaleckiana tradicional, López Gallardo & Reyes Ortiz (2011) analizan el crecimiento estadounidense combinando elementos productivos, monetarios, de política fiscal y monetario, siguiendo las propuestas de Kalecki y Keynes. Por esta razón, se introduce en el modelo la participación de los salarios, la producción del los países de la OCDE como reflejo del sector exterior, el nivel impositivo a las empresas y otros ingresos públicos, el crédito y los tipos de interés (considerado como exógeno). Sus resultados indican que sigue un crecimiento liderado por los salarios, el crecimiento de la producción norteamericana se asocia con la evolución de la situación internacional (OCDE), y con el efecto de las políticas monetarias, fiscales y de rentas progresiva, que favorecen una mayor demanda agregada, por el contrario los tipos de interés oficiales tienen una relación negativa.

Retomando la teoría del estrangulamiento de ganancias cíclico (CPS), Basu, Chen & Oh (2012) consideran que incluso en un contexto de reducción secular del poder de negociación de los trabajadores, la teoría sigue ofreciendo una explicación plausible de los movimientos a corto plazo, por esta razón también utilizan el componente cíclico del filtro HP en las series trimestrales (cuota de beneficios, tasa de desempleo e inversión fija no residencial) que incorporan a

su modelo VAR. Las funciones de respuesta al impulso (IRFs) indican que el mecanismo de CPS aumentado opera tanto en el capitalismo posbélico (1949Q4–1975Q1), como en la fase que denominan “neoliberal” (1980Q3–2011Q1 y 1985Q1–2011Q1). Las razón se encuentra en que es un efecto doble, mientras que la capacidad negociadora de los trabajadores se ha debilitado, el efecto de la inversión y el ciclo económico sobre el desempleo es menor, y por tanto la capacidad de ejercer un efecto disciplinario elevado se ha reforzado.

Los estudios empíricos desde el enfoque de ecuaciones simultáneas en los países en desarrollo son muy limitados, se pueden resumir en Onaran & Stockhammer (2005) y Urdiales & Gallardo (2013). Onaran & Stockhammer (2005) analizan la relación entre la distribución, el crecimiento, la acumulación y el empleo en Turquía y Corea del Sur, por sus marcadas estrategias de crecimiento basadas en las exportaciones. Sus resultados muestran claramente que siguen un régimen de crecimiento stagnationist y wage-led. A pesar de estas similitudes, la orientación hacia la protección de la cuota de beneficios en Turquía ha provocado un estancamiento de la inversión, por el contrario en Corea del Sur la disminución de la cuota de beneficios han provocado un aumento en la inversión, es hecho se explica por la diferencias en el marco institucional. De este análisis se obtienen dos conclusiones, la política de ingresos a favor de los beneficios ni es necesaria ni condición suficiente para lograr una mayor acumulación, asimismo la demanda es la fuerza impulsora detrás de empleo. Recientemente Urdiales & Gallardo (2013) utilizan un modelo un modelo de corrección de error de (MCE), como variante del método VAR, para analizar el crecimiento en Méjico durante las últimas tres décadas. En el marco de la teoría de la demanda efectiva confirman que la producción depende positivamente de la economía mundial, especialmente de EEUU, de la cuota salarial (por tanto, wage-led), así como de las políticas fiscal y monetaria; esta última refleja el volumen crediticio de la economía.

A raíz de la evidencia empírica disponible, Lavoie & Stockhammer (2014) señalan que el consenso inicial establece algunos elementos en las estructuras productivas como determinantes de los regímenes de demanda. Los regímenes guiados por los beneficios se caracterizan por unas propensiones al consumo similares entre rentas del capital y el trabajo, una alta sensibilidad de la inversión a la rentabilidad y un efecto acelerador reducido. Esta situación suele darse en economías muy abiertas, con elevadas elasticidades en los precios de exportación y alta elasticidad renta de los bienes de importación, i.e., como consecuencia de los mecanismo del sector exterior la demanda total puede ser profit-led aunque la doméstica sea de tipo wage-led. Asimismo, presenta una fuerte influencia del sector financiero y con una amplía movilidad de capitales, unos sistemas impositivos regresivos que provocan una escasa influencia del sector público. En definitiva una baja capacidad negociadora de los trabajadores para mantener su remuneración salarial.

Tabla 1: Resumen de los regímenes de demanda

	Método	Período	Australia	Austria	España	Francia	Alemania	Italia	Irlanda	Japón	Países Bajos	UK	USA	Eurozona	Suiza
Bowles & Boyer (1995)	R	1953/61-1987				profit-led	profit-led			profit-led		wage-led	wage-led		
Gordon (1995)	R	1955–1988											profit-led		
Stockhammer & Onaran (2004)	A	1966/70s-1997				profit-led						No sig	profit-led		
Naastepad (2006)	R	1960–2000									wage-led				
Barbosa-Filho & Taylor (2006)	A	1948-2002											profit-led		
Naastepad & Storm (2007)	R	1960–2000			wage-led	wage-led	wage-led	wage-led		profit-led		wage-led	profit-led		
Ederer & Stockhammer (2007)	R	1960–2004				profit-led									
Ederer (2008)	R	1960-2005									wage-led				
Stockhammer & Ederer (2008)	R	1961–2005		profit-led											
Hein& Vogel (2008)	R	1960–2005		profit-led		wage-led	wage-led					wage-led	wage-led		
Hein& Vogel (2009)	R	1960–2005				wage-led	wage-led								
Stockhammer, Onaran & Ederer (2009)	R	1960–2005												wage-led	
Onaran, Stockhammer & Grafl (2011)	R	1962–2007											wage-led		
Stockhammer, Hein & Grafl (2011)	R	1970–2005					wage-led								
Stockhammer & Stherer (2011)	R	1970–2007	profit-led			wage-led	wage-led		profit-led	wage-led	wage-led	profit-led	profit-led		
Nishi (2011)	A	1985–2008								profit-led					
López-Gallardo & Reyes-Ortiz (2011)	A	1981–2008											wage-led		
Basu, Chen & Oh (2012)	A	1948/80s–2011													
Onaran & Galanis (2012)	R	1960s–2007	profit-led			wage-led	wage-led	wage-led		wage-led		wage-led	wage-led	wage-led	
Hartwig (2013)	R	1950-2010													profit-led
Kinsella (2013)	R	1980–2011							profit-led						

	Método	Periodo	Argentina	China	India	Méjico	Sudafrica	Corea	Turquia	Tailandia	OCDE
Onaran & Stockhammer (2005)	A	1965/70–97/00						wage-led	wage-led		
Molero Simmaro (2011)	R	1978-2007		profit-led							
Onaran & Galanis (2012)	R	1960s–2007	profit-led	profit-led	profit-led	profit-led	profit-led	wage-led	wage-led		
Jetin & Kurt (2011)	R	1971-2009								profit-led	
Urdiales & Gallardo (2013)	A	1998 – 2010				wage-led					
Hartwig (2014)	R	1960-2000									wage-led

Nota: Metodo reducido (R), y método agregado (A). No todos los resultados son comparables (ver texto).

Fuente: Elaboración propia

3.2. La demanda efectiva en el largo plazo

La aceptación del principio de demanda efectiva es aceptado por la mayoría de autores en el corto plazo, pero los marxistas clásicos consideran que no se puede cumplir en un contexto de largo plazo. Por tanto, pueden distinguirse dos visión, por un lado la visión marxista defendida Duménil & Lévy (1993, 1999, 2012, 2014) y Shaikh (1992, 2007) sostiene la validez de la demanda efectiva en el corto plazo y el predominio de la oferta en el largo. Por el contrario, la visión keynesiana, Lavoie, Rodriguez & Seccareccia (2004), Lavoie & Kriesler (2007), Missaglia (2007), Dutt (2011) afirma que el principio de demanda efectiva tiene efecto en el corto, en el medio y en el largo plazo.

El debate se centra en la cuestión de si el grado de utilización de la capacidad productiva es el deseado (endógeno) o es natural (exógeno). En este último caso, a corto plazo sigue la demanda y a largo plazo gravita sobre un nivel determinado. Derivado a su vez en un debate sobre los determinantes de la función de inversión. En un primer momento, autores marxistas como Duménil & Lévy (1993) cuestionan la aceptación del principio por parte de la escuela de la regulación, así los modelos desarrollados por (Michel Aglietta, Robert Boyer, Hugues Bertrand y Alain Lipietz, son incompatibles por la visión *clásica* del desarrollo económico.

Asimismo, en su modelo Duménil & Lévy (1999) distinguen entre *keynesianos* (postkeynesianos, kaleckianos) y *clásicos* (neo-ricardianos y marxistas). La síntesis de ambas enfoques se produce combinando la visión de largo plazo con el grado de utilización exógeno y la perspectiva keynesiana del grado de utilización como transmisor de la demanda efectiva. Con este objetivo utilizan modelos de trayectoria (*traverse*), i. e., la trayectoria de largo plazo (*steady state)* es una sucesión de equilibrios de corto plazo de tipo keynesiano o de subutilización productiva y no vaciado de mercados. Realizan una serie de supuestos añadidos. Su modelo entra en contradicción con el modelo kaleckiano y neo-kaleckiano respecto tres puntos. (1) La inversión, sostiene que a corto plazo se mantiene el resultado de que la inversión causa los beneficios, pero en un equilibrio de largo plazo son las ganancias las que determinan el ahorro y la inversión. (2) La paradoja de los costes no tiene efecto en el largo plazo, ya que un aumento del salario real no afecta al grado de utilización de la capacidad productiva, puesto que se encuentra a su nivel normal, teniendo, por lo tanto, un efecto contractivo el incremento salarial. (3) Respecto al ahorro, una tasa de ahorro de los capitalistas más baja tiene el mismo efecto que un salario real más alto, en un equilibrio de largo plazo, la tasa de ganancia no se ve afectada y un ahorro menor disminuye la producción.

En resumen, su modelo presenta un proceso de convergencia a un equilibrio de largo plazo, en el que el grado de utilización es exógeno, la política monetaria sólo tiene efectos a largo plazo, si bien no es uno de los determinantes del punto de estado estacionario sino una de las fuerza correctoras de las desviaciones temporales. En respuesta a este trabajo, Lavoie & Kriesler (2007) incorporan al modelo de Duménil y Lévy una curva de Phillips, obteniendo como resultado un modelo típico del Nuevo Consenso Macroeconómico o Nueva Síntesis Neoclásica.

Sobre la función de inversión, Peter Skott (2010, 2012) cuestiona la relación entre el grado de utilización y el ahorro, su argumento es que shocks en el ahorro influyen en el grado de utilización, esto se debe a que la condición de estabilidad en los modelos kaleckianos de largo plazo no se cumple, siendo esta posibilidad exclusivamente de estancamiento, situación que en los modelos neo-kaleckianos no siempre es así. Por lo que Skott propone que debe ser corregida mediante su propuesta de una función de inversión à la Harrod, en la que se incluye la propia tasa de acumulación retardada.

Según sus estimaciones esta ecuación presenta mejores resultados econométricos, que la tradicionalmente utilizada.

La idea central en la cuestión de la utilización es si el grado de utilización a largo plazo es exógeno o *natural.* Nikiforos (2012) resume las críticas a los modelos que incluyen la endogeneidad del grado de utilización en cuatro argumentos. (1) A la larga, la utilización no puede ser diferente de su tasa deseada, no tiene sentido que la empresa optaría por subutilizadas o sobre-utilizar su capital hasta el infinito si hay otro nivel de utilización que es más rentable. (2) La tasa deseada se determina sobre la base del principio de minimización de costes. (3) La tasa deseada para una empresa que minimice costes se determina de manera exógena. (4) Por lo tanto, en el largo plazo, la tasa de utilización gravita en torno a un determinado estructuralmente y exógena tasa deseada de utilización. La defensa del modelo kaleckiano sostiene que es el grado actual de utilización el que determina el grado deseado, aunque a largo a plazo la tasa actual de utilización debe ser igual a al grado deseado, se considera a nivel de empresa basada en el principio de reducir al mínimo coste, en el que la empresa tiene un incentivo para aumentar la utilización cuando se incrementa la producción si el grado de escala disminuye con los rendimientos de escala. Mediante este mecanismo existe un ajuste endógeno del nivel deseado de utilización hacia su grado actual.

La defensa posterior realizada por Hein, Lavoie y van Treeck (2011), consiste en ampliar el modelo kaleckiano básico (de *libro de texto*) de tal forma que las desviaciones de la tasa contemporánea de utilización de la *normal,* tanto como las respuestas políticas hacia esta desviación puede ser incluido en estos modelos sin necesidad de eliminar la endogeneidad en el grado de utilización, la paradoja de la frugalidad y la paradoja de los costos en el largo plazo. Como señala Schoder (2011) estas cuestiones pueden resumirse distinguiendo cuatro formalizaciones de la función de inversión. El razonamiento en todas las críticas es similar al profit squeeze y la idea es equivalente, si se considera que la rentabilidad es muy baja (por parte de los capitalistas), la inflación muy elevada o un déficit comercial excesivo (por parte de los gobiernos), la actividad económica cae para corregir esa situación. De tal forma, que siempre existe un grado exógeno o de largo plazo sobre el que debe fluctuar la economía, si se aleja de ese punto, existen fuerzas para corregirlo que contradicen los modelos kaleckianos originales. Por el contrario, si se afirma que el grado normal se encuentra endógenamente determinado entonces los resultados subconsumistas habituales se mantienen también en el largo plazo. Este caracterización se ha vuelto la más habitual en los modelos kaleckianos, e.g., Sawyer (2012) incorpora entre los determinantes de la inversión el grado de utilización en términos de diferencias respecto a su nivel endógeno (normal).

4. Conclusión

En este trabajo se ha definido la macroeconomía kaleckiana como una tradición de investigación compuesta por varias escuelas. Mediante un análisis cronológico de la literatura se propone un esquema basado en tres grupos de autores, los kaleckianos en sentido estricto, la síntesis neo-kaleckiana y la corriente de profit squeeze. Por un lado, los dos primeros pueden considerarse kaleckianos puesto que comparten el principio de demanda efectiva, mantienen la centralidad de la inversión, con mercados oligopólicos en los que el grado de utilización nunca es la unidad, por tanto, la oferta de bienes es elástica. Además, se recogen factores de tipo social, como la pugna distributiva de la renta nacional. Asimismo, se le otorga un papel a las expectativas empresariales en un contexto de incertidumbre, de tal forma que las decisiones de inversión son un determinante del

ciclo económico. Por otro lado, la teoría de profit squeeze sin asumir todos estos elementos, si comparte una concepción ontológica y metodológica, con unos supuestos y objetos de estudio similares para responder a una misma pregunta de investigación.

Respecto al proceso evolutivo, se observan dos generaciones de modelos, el de Harris-Asimakopulos incorpora la segmentación del mercado de trabajo y la formulación de Rowthorn-Dutt-Taylor que desarrolla el modelo stagnationist, que sirve de base para la posterior síntesis. Mientras que la visión kaleckiana stricto sensu se basa en la primera generación para explicar la quiebra de la Golden Age (Lavoie, 1992, 1995), la síntesis neo-kaleckiana modifica la función de inversión para incorporar distintos regímenes a partir de la segunda generación.

La otra cuestión tratada han sido dos controversias que han acompañado este desarrollo, por un lado la caracterización empírica del régimen de crecimiento guiado por la demanda de cada país, si bien existen distintos enfoques en las técnicas utilizadas que impiden hacer comparaciones consistentes entre los resultados obtenidos, se pueden obtener algunas conclusiones. En primer lugar, el efecto del comercio exterior puede modificar sustancialmente el régimen de crecimiento provocando que la demanda doméstica sea wage-led y la total profit-led, los fundamentos teóricos de esta circunstancia se basan en Blecker (2002). En segundo lugar, como señalan los trabajos empíricos los tipos de crecimiento operan en determinado marcos institucionales que condicionan sus resultados, las principales estrategias por las cuáles puede modificarse el régimen ha sido tratado por Gordon (1995). Por otro lado, la validez de la paradoja de los costes en el largo plazo también ha sido objeto de debate, la visión clásica acepta su efecto en el corto plazo pero considera que en una situación de largo plazo el grado de utilización es exógeno, a nivel teórico y empírico la visión keynesiana sostiene que se encuentra endógenamente determinado, como resultado los modelos incorporan el diferencial de la utilización (Sawyer, 2012).

En resumen, considerar este marco macroeconómico como tradición en un sentido amplio es mucho más fértil y posee más herramientas analíticas. Supone una base interpretativa común para la incorporación de distintos enfoques, conceptos y cuestiones a tratar, siendo equiparable a cualquier otra tradición de investigación.

5. Bibliografía

Amadeo, E. J. (1986). "Notes on capacity utilisation, distribution and accumulation". *Contributions to Political Economy,* 5**,** 83.

--- (1987). "Expectations in a steady state model of capacity utilization". *Political Economy,* 2 147-185.

Asimakopulos, A. (1975). "A Kaleckian theory of income distribution". *Canadian Journal of Economics***,** 313-333.

Asimakopulos, A. (1983). "Anticipations of Keynes's General Theory?". *Canadian Journal of Economics,* 16**,** 517-530.

Baran, P. A. (1959). "Reflexiones sobre el subconsumo". *El Trimestre Económico,* 26**,** 422-434.

Baran, P. A. & Sweezy, P. M. (1968). *Monopoly capital: An essay on the American economic and social order*, Monthly Review Press

Barbosa "Distributive and Technical Cycles in the US economy—a structuralist Goodwin model". *Metroeconomica,* 57**,** 389-411.

Basu, D., Chen, Y. & Oh, J.-S. (2013). "Class struggle and economic fluctuations: VAR analysis of the post-war US economy". *International Review of Applied Economics,* 27**,** 575-596.

Bhaduri, A. & Marglin, S. (1990). "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies". *Cambridge journal of Economics,* 14**,** 375-393.

Blecker, R. A. (1989). "International Competition, Income Distribution and Economic Growth". *Cambridge Journal of Economics,* 13**,** 395-412.

--- (2002). Distribution, demand and growth in neo-Kaleckian macro-models. *In:* Setterfield, M. (ed.) *The economics of demand-led growth.* Cheltenham, UK: Edward Elgar

--- (2011). "Open economy models of distribution and growth". *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies, Cheltenham: Edward Elgar***,** 215-239.

Bowles, S. & Boyer, R. (1988). "Labor Discipline and Aggregate Demand: A Macroeconomic Model". *The American Economic Review*.

--- (1990). A wage-led employment regime: Income distribution, labour discipline, and aggregate demand in welfare capitalism. *In:* Marglin, S. A. & Schor, J. B. (eds.) *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience.* Clarendon Paperbacks.

--- (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation. *In:* Epstein, G. A. & Gintis, H. M. (eds.) *Macroeconomic policy after the conservative era.* Cambridge University Press**,** 143-171.

--- (1995). "Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation". *Macroeconomic policy after the conservative era, Cambridge University Press, Cambridge***,** 143-171.

Cassetti, M. (2002). Conflict, inflation, distribution and terms of trade in the Kaleckian model. *In:* Setterfield, M. (ed.) *The Economics of Demand-Led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long-run.* Edward Elgar**,** 189-211.

Duménil, G. & Lévy, D. (1993). "Les régulationnistes pouvaient-ils apprendre davantage de classiques?: une analyse critique de quatre modèles". *Économie et Sociétés (Série Théorie de la régulation),* 6**,** 117-155.

--- (1999). "Being Keynesian in the short term and classical in the long term: The traverse to classical long term equilibrium". *The Manchester School,* 67**,** 684-716.

--- (2012). "Being postKeynesian in the medium term and classical-Marxian in the long term?". *EconomiX, PSE : Paris*.

--- (2014). "A reply to Amitava Dutt: the role of aggregate demand in the long run". *Cambridge Journal of Economics***,** bet073.

Dutt, A. K. (1984). "Stagnation, income distribution and monopoly power". *Cambridge Journal of Economics,* 8**,** 25-40.

--- (1987). "Alternative closures again: a comment on 'Growth, distribution and inflation'". *Cambridge Journal of Economics,* 11**,** 75-82.

--- (2006). "Aggregate demand, aggregate supply and economic growth". *International Review of Applied Economics,* 20**,** 319-336.

--- (2011). "The Role of Aggregate Demand in Classical-Marxian Models of Economic Growth". *Cambridge Journal of Economics,* 35**,** 357-382.

Ederer, S. (2008). "Competition-oriented wage policies and its effects on effective demand in the Netherlands". *WIFO Working Papers 312/2008, Vienna: WIFO*

Fazzari, S. M. & Mott, T. L. (1987). "The Investment Theories of Kalecki and Keynes: An Empirical Study of Firm Data, 1970-1982". *Journal of Post Keynesian Economics,* 9**,** 171-187.

Feiwel, G. R. (1981). *Michal Kalecki: contribuciones a la teoría de la política económica*, Fondo de Cultura Económica

Flaschel, P., Franke, R. & Semmler, W. (2007). "Kaleckian investment and employment cycles in postwar industrialized economies". *Mathematical Economics and the Dynamics of Capitalism', Routledge, London. forthcoming*.

Glyn, A. & Sutcliffe, B. (1972). *British capitalism, workers and the profits squeeze*, Penguin Harmondsworth

Goldstein, J. P. (1999). "The simple analytics and empirics of the cyclical profit squeeze and cyclical underconsumption theories: clearing the air". *Review of Radical Political Economics,* 31**,** 74-88.

Goodwin, R. M. (1967). A growth cycle. *In:* Feinstein, C. H. (ed.) *Socialism, capitalism and economic growth.* Cambridge University Press**,** 54-58.

Gordon, D. M. (1995). Growth, distribution, and the rules of the game: social structuralist macro foundations for a democratic economic policy. *In:* Epstein, G. A. & Gintis, H. M. (eds.) *Macroeconomic Policy after the Conservative Era.* Cambridge University Press**,** 335-384.

Gordon, D. M., Weisskopf, T. E. & Bowles, S. (1987). Power, accumulation, and crisis: The rise and demise of the postwar social structure of accumulation. *In:* Cherry, R. (ed.) *The Imperiled Economy: Macroeconomic Perspectives.* New York: URPE**,** 43-57.

Harris, D. J. (1974). "The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short Run". *Australian Economic Papers,* 13**,** 144-151.

Hartwig, J. (2013). "Distribution and growth in demand and productivity in Switzerland (1950–2010)". *Applied Economics Letters,* 20**,** 938-944.

--- (2014). "Testing the Bhaduri-Marglin model with OECD panel data". *KOF Working Papers,* 349.

Hein, E., Lavoie, M. & Van Treeck, T. (2011). "Some instability puzzles in Kaleckian models of growth and distribution: a critical survey". *Cambridge Journal of Economics,* 35**,** 587-612.

Hein, E. & Tarassow, A. (2010). "Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model". *Cambridge Journal of Economics,* 34**,** 727-754.

Hein, E. & Vogel, L. (2008). "Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries". *Cambridge journal of Economics,* 32**,** 479-511.

--- (2009). "Distribution and growth in France and Germany: single equation estimations and model simulations based on the Bhaduri/Marglin model". *Review of Political Economy,* 21**,** 245-272.

Jetin, B. & Kurt, O. 2011, "Functional Income Distribution and Growth in Thailand: Single Equation Estimations Based on Bhaduri/Marglin Model". Annual Conference of the Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies, October. 28-29.

Kalecki, M. (1943). "Political aspects of full employment". *The Political Quarterly,* 14**,** 322-330.

--- (1943). "Political aspects of full employment". *The Political Quarterly,* 14**,** 322-330.

--- (1956). *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos ya largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica

--- (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970*, Fondo de Cultura Económica México

King, J. E. (2003). *A history of post Keynesian economics since 1936*, Edward Elgar Publishing

Kinsella, S. (2013). "Was Ireland's Celtic Tiger Period Profit-led or Wage-led?". *Review of Political Economy,* 25**,** 572-585.

--- (2013). "Was Ireland's Celtic Tiger Period Profit-led or Wage-led?". *Review of Political Economy,* 25**,** 572-585.

Lavoie, M. (1992). *Foundations of post-Keynesian economic analysis*, Edward Elgar. Aldershot, England

--- (1995). "The Kaleckian model of growth and distribution and its neo-Ricardian and neo-Marxian critiques". *Cambridge Journal of Economics,* 19**,** 789-818.

--- (2001). "Efficiency wages in Kaleckian models of employment". *Journal of Post Keynesian Economics,* 23**,** 449-464.

--- (2004). La necesidad de una alteranativa. *In:* Etxezarreta Zubizarreta, M. (ed.) *Crítica a la economía ortodoxa.* Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona**,** 227-248.

Lavoie, M. & Kriesler, P. (2007). "Capacity utilization, inflation, and monetary policy: the Dumenil and Lévy macro model and the new Keynesian consensus". *Review of Radical Political Economics,* 39**,** 586-598.

Lavoie, M., Rodriguez, G. & Seccareccia, M. (2004). "Similitudes and Discrepancies in Post -Keynesian
International Review of Applied Economics, 18**,** 127-149.

Lavoie, M. & Stockhammer, E. (2012). "Wage-led growth: concepts, theories and policies". *International Labour Organization*

López-Gallardo, J. & Reyes-Ortiz, L. (2011). "Effective demand in the recent evolution of the US economy". *Working paper (No 673), Levy Economics Institute*.

Marglin, S. & Bhaduri, A. (1990). Profit Squeeze and Keynesian Theory. *In:* Marglin, S. A. & Schor, J. B. (eds.) *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience.* Clarendon Paperbacks**,** pp. 153-186.

Marglin, S. A. (1984). *Growth, distribution and prices*, Harvard University Press

Mcdonough, T. (2008). "Social structures of accumulation theory: the state of the art". *Review of Radical Political Economics,* 40**,** 153-173.

Missaglia, M. (2007). "Demand Policies For Long-Run Growth: Being Keynesian Both In The Short And In The Long Run?". *Metroeconomica,* 58**,** 74-94.

Molero, R. (2011). "Functional Distribution of Income and Economic Growth in the Chinese Economy, 1978-2007". *SOAS Working Papers, No. 168*

Naastepad, C. (2006). "Technology, demand and distribution: a cumulative growth model with an application to the Dutch productivity growth slowdown". *Cambridge Journal of Economics,* 30**,** 403-434.

Naastepad, C. W. & Storm, S. (2007). "OECD demand regimes (1960-2000)". *Journal of Post Keynesian Economics,* 29**,** 211-246.

Nikiforos, M. (2012). "On the “Utilization Controversy”: a Theoretical and Empirical Discussion of the Kaleckian Model of Growth and Distribution". *Levy Economics Institute, Working Papers Series*.

--- (2013). "Uncertainty and Contradiction: An Essay on the Business Cycle". *Levy Economics Institute of Bard College,* Working Paper No. 770.

Nikiforos, M. & Foley, D. K. (2012). "Distribution and capacity utilization: Conceptual issues and empirical evidence". *Metroeconomica,* 63**,** 200-229.

Nishi, H. (2011). "A VAR Analysis for the Growth Regime and Demand Formation Patterns of the Japanese Economy". *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*.

Onaran, Ö. & Stockhammer, E. (2005). "Two different export-oriented growth strategies: accumulation and distribution in Turkey and South Korea". *Emerging Markets Finance and Trade,* 41**,** 65-89.

Onaran, Ö., Stockhammer, E. & Grafl, L. (2011). "Financialisation, income distribution and aggregate demand in the USA". *Cambridge Journal of Economics,* 35**,** 637-661.

Onaran, O. Z. & Galanis, G. (2012). "Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects". *Conditions of Work and Employment Series. International Labour Organization,* 40.

Palazuelos Manso, E. & Fernández Sánchez, R. (2007). "La tasa de beneficio en la dinámica económica de los países europeos, 1984-2003". *Estudios de Economía Aplicada,* 25**,** 821-826 páginas.

Palley, T. I. (2013). "A neo-Kaleckian–Goodwin model of capitalist economic growth: monopoly power, managerial pay and labour market conflict". *Cambridge Journal of Economics*.

Rowthorn, R. E. (1977). "Conflict, Inflation and Money". *Cambridge Journal of Economics,* 1**,** 215-239.

--- (1981). "Demand, Real Wages and Economic Growth". *Thames Papers in Political Economy, Autumn 1-39, reprinted in Studi Economici, 1982, (18), 3-54.*

Sawyer, M. (2001). "Kalecki on money and finance". *European Journal of the History of Economic Thought,* 8**,** 487-508.

--- (2006). "A Kaleckian analysis of monetary policy". *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention,* 3**,** 331-349.

--- (2012). "The Kaleckian Analysis Of Demand Led Growth". *Metroeconómica,* 63**,** 7-28.

Schoder, C. (2011). "Kaleckian vs. Marxian specifications of the investment function: Some empirical evidence for the US". *University Library of Munich, Germany*

Schor, J. B. (1985). "Changes in the cyclical pattern of real wages: evidence from nine countries, 1955-80". *The Economic Journal,* 95**,** 452-468.

Setterfield, M. & Cornwall, J. (2002). A neo-kaldorian perspective on the rise and decline of the Golden Age. *In:* Setterfield, M. (ed.) *The Economics of the Demand-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run.* Edward Elgar, Cheltenham.

Shaikh, A. (1978). "An introduction to the history of crisis theories". *US capitalism in crisis***,** 219-241.

--- (1989). "A dynamic approach to the theory of effective demand". *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper*.

--- (2007). "A proposed synthesis of Classical and Keynesian growth". *The New School for Social Research, Working Paper*.

Skott, P. (2010). "Growth, instability and cycles: Harrodian and Kaleckian models of accumulation and income distribution". *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth***,** 108-131.

--- (2012). "Theoretical and empirical shortcomings of the Kaleckian investment function". *Metroeconomica,* 63**,** 109-138.

Skott, P. & Ryoo, S. (2008). "Macroeconomic Implications of Financialisation". *Cambridge Journal of Economics,* 32**,** 827-862.

Steindl, J. (1952). *Maturity and stagnation in American capitalism*, Blackwell Oxford

Stockhammer, E. & Ederer, S. (2008). "Demand effects of the falling wage share in Austria". *Empirica,* 35**,** 481-502.

Stockhammer, E., Hein, E. & Grafl, L. (2011). "Globalization and the effects of changes in functional income distribution on aggregate demand in Germany". *International Review of Applied Economics,* 25**,** 1-23.

Stockhammer, E. & Onaran, Ö. (2004). "Accumulation, distribution and employment: a structural VAR approach to a Kaleckian macro model". *Structural Change and Economic Dynamics,* 15**,** 421-447.

Stockhammer, E. & Önaran, O. (2013). "Wage-led growth: theory, evidence, policy". *Review of Keynesian Economics,* 1**,** 61-78.

Stockhammer, E., Onaran, Ö. & Ederer, S. (2009). "Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area". *Cambridge journal of Economics,* 33**,** 139-159.

Stockhammer, E. & Stehrer, R. (2011). "Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run". *Review of Radical Political Economics,* 43**,** 506-522.

Tarassow, A. (2010). "The empirical relevance of Goodwin's business cycle model for the US economy". *MPRA Working Paper*.

Taylor, L. (1985). "A stagnationist model of economic growth". *Cambridge Journal of Economics,* 9**,** 383-403.

Urdiales, E. C. & Gallardo, J. L. (2013). "Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana". *Investigación Económica,* 72.

Weisskopf, T. E. (1979). "Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy". *Cambridge Journal of Economics,* 3**,** 341.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La financiarización a debate: La desvinculación entre beneficios e inversión en la economía española y en las grandes empresas.

Alfredo del Río Casasola

Universidad Complutense de Madrid

LA FINANCIARIZACIÓN A DEBATE: LA DESVINCULACIÓN ENTRE BENEFICIOS E INVERSIÓN EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y EN LAS GRANDES EMPRESAS.

Alfredo del Río Casasola

Doctorando Universidad Complutense de Madrid

alfredo_drc@hotmail.com

Resumen

Una de las principales tesis de la financiarización se refiere a la creciente desvinculación que se está produciendo, debido al exacerbado aumento de la actividad financiera, entre los beneficios y la inversión en algunas de las economías más desarrolladas. Algunos autores, críticos con las teorías de la financiarización, han refutado dicha argumentación incidiendo en la relevancia de las inversiones externas. En base a dichas críticas, se ha analizado la evolución de los beneficios y la inversión para el caso español comparando la perspectiva de la economía nacional y la de un grupo de grandes empresas. De esta manera, se ha identificado que sólo un grupo de dichas empresas, las "filiales extranjeras", constatan claramente la tesis mencionada. Esto refleja la importancia, por un lado, de la unidad de análisis que se utiliza en este tipo de investigaciones y, por otro lado, de tener en cuenta las crecientes inversiones extranjeras, a pesar de que no es lo habitual en los estudios realizados sobre esta tesis desde la perspectiva nacional. En suma, ni la economía española ni el agregado de grandes empresas utilizado reflejan la tendencia anunciada por algunos teóricos de la financiarización, lo que sugiere la posibilidad de que el auge de la actividad financiera pueda ser la manifestación de otros cambios más profundos en la economía mundial.

Palabras clave: financiarización, grandes empresas, inversión empresarial.

Clasificación JEL: E22, G31, F23.

1. INTRODUCCIÓN

La financiarización es uno de los fenómenos que más atención y dedicación está concentrando en la literatura académica, fundamentalmente, desde la década pasada y en las regiones del mundo más desarrolladas, es decir, América del Norte y Europa Occidental. La constatación del ascenso de la actividad financiera en los centros capitalistas más importantes y de una serie de cambios cualitativos en los mercados financieros internacionales son los factores más relevantes a la hora de explicar la proliferación de estos análisis, que en su mayoría se alejan, tanto teórica como metodológicamente, de la teoría económica dominante.

Una de las principales tesis a la que aluden la mayoría de teóricos de la financiarización es la creciente desvinculación entre los beneficios empresariales y la inversión[1]. Según estos autores y autoras, esto se produce debido a una multiplicidad de mecanismos que incentivan la transmisión de recursos a la esfera financiera, mientras que otros afirman que dicha tesis está sesgada por la compartimentación artificial, a través del análisis de las economías nacionales, de una economía mundial cada vez más globalizada y en la que la inversión extranjera directa (IED) se incrementa rápidamente. Ésta y otras aportaciones de un pequeño grupo de autores, críticos con los principales teóricos de la financiarización, nos han sugerido dos elementos fundamentales: el cuestionamiento de alguna de las explicaciones de la financiarización sobre la influencia de las finanzas en el ciclo económico o de las causas de la actual crisis económica y la gran relevancia de la unidad de análisis utilizada en el análisis de la tesis mencionada anteriormente. Por tanto, los objetivos del presente trabajo son, por un lado, analizar si la economía española experimenta dicha separación entre beneficios e inversión y, por otro lado, constatar si la perspectiva de las grandes empresas españolas nos ofrece una tendencia diferente, durante los últimos quince años, a la de la economía en su conjunto.

El interés por la economía española deriva básicamente de la especificidad de su financiarización que, tal y como exponen López y Rodríguez (2010), está asociada principalmente a la sobreexplotación del territorio y al mercado inmobiliario. Por otro lado, la elección de las grandes empresas se fundamenta en que dicha perspectiva de análisis permite evitar que el estudio de los beneficios y la inversión quede limitado por las fronteras de una economía nacional. Además es importante mencionar el creciente peso de éstas tanto a nivel internacional como en la economía española donde, representando únicamente el 0,1% del total de las empresas, aglutinaban en 2010, el 27% del empleo asalariado y el 35% del valor añadido bruto. Si bien es cierto que ambos datos son menores a los de la media de la UE-27[2], un 5% y un 7% respectivamente, su importancia relativa queda fuera de cualquier duda. Por

[1] La aproximación a estas variables suele ser a través de la tasa de beneficio y la tasa de acumulación, respectivamente. En lo que respecta a la inversión, a priori se refiere a la inversión productiva y no la inversión financiera, es decir, que sólo tiene en cuenta las inversiones que supongan un aumento de la capacidad productiva.

[2] Datos: Encuesta de Coyuntura laboral del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y EUROSTAT.

último, la estructura del trabajo consta de una presentación del debate existente en torno a la tesis objeto de estudio; un apartado que presenta los datos recogidos, diferenciando según la unidad de análisis utilizada, y, por último, las conclusiones más significativas.

2. LA ESENCIA DE LA FINANCIARIZACIÓN DESDE DIFERENTES PERSPECTIVAS

La literatura sobre la financiarización es muy extensa y variada ya que muchos autores y autoras en su esfuerzo por caracterizar el actual patrón de acumulación, gestado en los años sesenta y desarrollado a partir de la segunda crisis petrolera, han hecho referencia a múltiples aspectos, muchos de los cuales se encuadran dentro de los estudios sobre la financiarización por su relación con el auge de las finanzas[3]. Este apartado pretende encuadrar la parte empírica del trabajo en torno al debate existente sobre la esencia de la financiarización mencionada anteriormente, la cual también es conocida como la tesis de la "tijera"[4]. Dicho debate se presenta a continuación mediante dos hilos conductores: por un lado, la unidad de análisis utilizada para el estudio del fenómeno de la financiarización y, por otro lado, la identificación de dos posiciones teóricas en torno a él.

Tal y como se puede observar en el *Cuadro 1*, el prisma de la economía mundial nos permite identificar la diferencia esencial entre las dos corrientes presentadas, la financiarización y la crítica de la financiarización. Por un lado, aquellos autores que se adhieren a las tesis de la financiarización sostienen, en general, que la causa del estancamiento de la actividad productiva es el crecimiento de la esfera financiera. Esto lo constatan en términos cuantitativos, donde observan cómo la magnitud de los mercados financieros internacionales ha aumentado sustancialmente; y en términos cualitativos como, por ejemplo, Chesnais (2003) quien afirma que el aumento del poder de los inversores institucionales ha conseguido instaurar un mayor cortoplacismo en la actividad económica y, más concretamente, en los plazos y los ámbitos en los que se valoriza el capital. Por otro lado, un pequeño grupo de autores, críticos con estas tesis, sostienen que la causa del auge de la actividad financiera está en las dificultades de valorización del capital en la esfera productiva, por lo que adquieren una perspectiva de más largo plazo para explicar la situación de sobreacumulación de capital que ha terminado por colapsar la economía de las grandes potencias. Por tanto, para estos autores, como Mateo (2010) o Brenner (2009), la financiarización es únicamente una manifestación o un efecto del verdadero problema del proceso de acumulación de capital, su tendencia a la sobreacumulación. Asimismo esta diferencia, de carácter más teórico, deriva en interpretaciones opuestas de la crisis actual de los centros capitalistas. En este sentido, los teóricos de la financiarización sitúan el origen de la recesión en la esfera financiera y los críticos inciden en las dificultades

[3] La literatura sobre la financiarización también ha dado lugar a un renovado esfuerzo por caracterizar y clarificar la categoría de capital financiero. Por ejemplo, véase: Álvarez (2013), Astarita (2008), Husson (2009), Mateo (2010) o Serfati (2003).

[4] El concepto de "tijera" entre beneficios y acumulación hace referencia a la similitud gráfica de la apertura de las hojas de unas tijeras con un gráfico en el que los beneficios evidencian una tendencia creciente mientras que la acumulación decrece o permanece estancada.

existentes en la esfera productiva. Por un lado, la primera posición es evidenciada por Palley (2007), uno de los defensores de estas tesis, que sostiene que la financiarización es la causa de los cambios macroeconómicos que han dado lugar al estancamiento económico y a una distribución del ingreso más desigual; y, por otro lado, Bellamy (2008:16) afirma que "la financiarización es más una forma de compensar la enfermedad subyacente que afecta a la propia acumulación de capital".

CUADRO 1: LA FINANCIARIZACIÓN DESDE DIFERENTES PERSPECTIVAS.

		Posiciones en el debate	
		Financiarización	**Crítica a la financiarización**
Unidad de análisis	**Economía mundial**	- Crecimiento de las finanzas ⇄ Obstrucción de la inversión productiva	- Dificultades de valorización del capital en la producción ⇄ Auge de las finanzas
	Economías nacionales	- Desvinculación beneficios e inversión productiva	- Importancia de la inversión externa
	Empresas	- Corporate governance - Modificación perímetro empresarial	- Prioridad del conflicto capital-trabajo

Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, el cuadro recoge el prisma de las economías nacionales, que es el más común en lo que se refiere a los análisis sobre la tesis de la financiarización objeto de estudio. Muchos autores muestran datos de distintas economías, casi siempre desarrolladas, relacionados con la tasa de acumulación o de inversión neta para sustentar su ralentización en comparación con la tasa de beneficio. Husson (2009) relaciona ambas variables construyendo un nuevo indicador, la tasa de financiarización[5], el cual utiliza también para definir el fenómeno en sí mismo. Esta tesis ha dado lugar a, lo que se ha llegado a llamar, la cuestión marxista (¿por qué las empresas no reinvierten sus beneficios?)[6] y, en consecuencia, a una proliferación de estudios sobre los determinantes de la inversión[7]. Algunos mecanismos a

[5] La tasa de financiarización es utilizada para ilustrar la parte de los beneficios no invertidos y se calcula como la diferencia entre el margen de beneficio y la tasa de inversión.

[6] Véase Álvarez (2013:138), donde se refleja detalladamente el origen de este interrogante, o Husson (2010).

[7] Véase Orhangazi (2007) o Álvarez (2013), quienes realizan este tipo de análisis mediante modelos econométricos con datos de panel de grandes empresas americanas y francesas respectivamente, concluyendo ambos que las variable elegidas como proxys de la financiarización se correlacionan negativamente con la inversión.

través de los cuales se genera esta situación son la desregulación financiera llevada a cabo por los gobiernos de la gran mayoría de países o el aumento del poder de los rentistas, que genera unos ingresos financieros crecientes y un mayor peso del sector financiero. Con respecto a los rentistas, Stockhammer (2004) les define como capitalistas que no participan directamente en el proceso productivo y que reciben parte de los beneficios, en forma de dividendos o intereses, porque aportan la financiación necesaria para el desarrollo del negocio. Dicho empoderamiento genera una menor inversión productiva a través de la punción que efectúan estos rentistas sobre el beneficio empresarial, lo que se traduce en una mayor distribución de dividendos y mayores ingresos financieros. En este punto es interesante añadir el concepto de "expropiación financiera", que Lapavitsas (2009) define como un proceso por el cual las instituciones financieras logran apropiarse de beneficios provenientes de las rentas del trabajo debido a la creciente implicación de los trabajadores en el sistema financiero. Esto se produce a través del alto endeudamiento de los hogares, lo que muchos autores, junto al gran apalancamiento de las empresas, identifican como una característica de las economías financiarizadas.

Por otro lado, las críticas a la principal tesis de la financiarización giran en torno a la importancia de la IED realizada por los países más desarrollados.[8] Esto les permite reconocer la limitación fundamental que tiene la perspectiva nacional a la hora de analizar nuestro objeto de estudio, ésta es, la supresión en el análisis de las inversiones externas. Por ejemplo, Gill (2010) expone, contradiciendo al autor francés Michel Husson, que la apertura creciente de la "tijera" entre los beneficios y la acumulación no existe si se tienen en cuenta las inversiones masivas que se están realizando en los países emergentes. Por su parte, Astarita (2008) trata de negar que el crecimiento de los últimos años tenga carácter ficticio afirmando que en ese período el sistema capitalista se ha extendido a lugares como China, el sudeste asiático o los países europeos ex comunistas, donde ha habido una fuerte acumulación. Asimismo Krippner (2005), siendo una autora encuadrada entre los teóricos de la financiarización, reconoce que la financiarización de EE.UU. podría estar muy influenciada por la reorganización de la producción a nivel mundial mientras que la actividad financiera sigue localizada en la economía doméstica.

De igual forma, nosotros también constatamos la creciente magnitud de las inversiones productivas recibidas por parte de los países subdesarrollados ya que, por ejemplo, en lo que se refiere a los flujos recibidos de IED, los países en desarrollo han superado, por primera vez en la historia, a los países desarrollados[9]. Esto nos ofrece un indicio de que la desvinculación entre beneficios e inversión, analizada desde una economía nacional, se puede basar en una apariencia limitada precisamente por la perspectiva desde la que se analiza. En este sentido, como se puede ver en la *Tabla 1*, la tasa de

[8] Estos autores, en sus críticas a la perspectiva nacional, utilizan fundamentalmente la economía mundial, por lo que la ubicación de sus aportaciones en este cuadrante corresponde a la coherencia expositiva.

[9] Datos de la UNCTAD correspondientes al 2012. En lo que concierne a la IED emitida, los países en desarrollo no alcanzan ni siquiera un tercio del total mundial mientras que los países desarrollados aglutinan alrededor del 65% del total.

crecimiento de la FBKF a nivel mundial, si bien ha ido decreciendo a lo largo de las últimas décadas, actualmente refleja datos que no se corresponden con los de una situación de estancamiento[10]. Otro elemento relevante es el proceso caracterizado por la sustitución, como polos de acumulación, de los países más desarrollados en favor de los países emergentes del sur de Asia y Latinoamérica. Aún así estas evidencias no suponen, al menos de momento, un cambio geográfico de los centros capitalistas pero sí muestran la importancia de atender a los países subdesarrollados a la hora de analizar la situación de la inversión a nivel mundial.

TABLA 1: TASAS DE VARIACIÓN FBKF (%).

	1966-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09	2010-11
Mundo	7,30	3,80	3,09	2,79	2,65	4,38
OCDE	7,49	3,36	3,12	3,10	0,57	2,09
América del Norte	2,83	4,38	2,81	5,38	-0,03	2,48
UE	-	2,13	2,32	2,58	1,12	0,48
Sur de Asia	0,66	4,31	6,23	6,53	9,74	8,41
Latinoamérica y Caribe	-	7,46	-0,68	4,02	4,30	9,68

Notas: Los datos expuestos son los promedios de las tasas de variación de la FBKF de los años incluidos en cada período. En los casos de la UE y Latinoamérica y el Caribe, los datos expuestos en el intervalo 1970-79, no incluyen el año 1970 por falta de datos.
Fuente: Elaboración propia con datos del BM.

En tercer lugar, con respecto al ámbito de análisis de las empresas, los autores de la Financiarización destacan su utilidad pero no suelen relacionarlo con nuestro objeto de estudio sino que se refieren a otras cuestiones de carácter más cualitativo. Por ejemplo, los cambios generados por la implantación del corporate governance -modalidad de gestión empresarial basada en el gran poder adquirido por los accionistas- y de la modificación del perímetro empresarial, los cuales actúan como mecanismos que obstruyen la inversión productiva. De esta manera, tal y como muestran Luengo y Álvarez (2011) las estrategias empresariales priorizan la maximización del valor bursátil de las acciones para así poder generar la mayor rentabilidad financiera posible. Este tipo de estrategias, según Albarracín y Gutiérrez (2012), provocan reestructuraciones -ya sean externalizaciones, subcontrataciones, fusiones o adquisiciones- que buscan principalmente un aumento del poder de mercado y que modifican la actividad controlada de forma directa por las empresas. Por último, también es resaltable la advertencia que realizan Dallery y van Treeck (2009) quienes, partiendo de un análisis postkeynesiano de la empresa, afirman que la percepción macroeconómica basada en que las empresas

[10] Esto se puede constatar incluso sin tener en cuenta los datos del último intervalo (2010-11) recogido en el cuadro. Además entre 2000-09 hay que tener en cuenta que los tres últimos datos del período se encuadran en una de las crisis económicas más profundas de las últimas décadas.

mantienen altas tasas de rentabilidad junto a una acumulación descendente, no debe conformar la idea de que existe un *trade-off* a nivel microeconómico entre acumulación y beneficios.

Con respecto a los autores críticos de la financiarización, las aportaciones encuadradas en esta unidad de análisis están más relacionadas con la pugna existente entre los trabajadores y los capitalistas que con lo expuesto por los defensores de la Financiarización. Tal y como muestra Astarita (2008), las últimas décadas no deben ser entendidas como un asalto del capital financiero al resto de capitalistas sino como un proceso más profundo caracterizado por una mayor sumisión del trabajo al capital. Además destaca que el alto nivel del ratio capital-trabajo es una de las causas principales del aumento de las contradicciones en la esfera productiva y reconoce que las sociedades por acciones, si bien son funcionales a la acumulación, al transmitirse a los mercados secundarios generan un campo privilegiado para la especulación.

En definitiva, este debate, cuya finalidad es discernir si el análisis de la "tijera" desde las economías nacionales es apropiado o no, nos induce a completar el último cuadrante mencionado del *Cuadro 1* a través del análisis de los beneficios y la inversión con datos a nivel empresarial ya que dicha unidad de análisis permite incluir aquello que la perspectiva nacional obvia, esto es, las inversiones extranjeras.

3. BENEFICIOS E INVERSIÓN: ¿TENDENCIAS DISPARES?

Este apartado muestra toda la evidencia empírica recabada para tratar de cumplir los objetivos planteados anteriormente. En primer lugar, aunque nuestra unidad de análisis principal es la de las grandes empresas, hemos creído relevante mostrar qué sucede para el conjunto de la economía española en lo que se refiere a nuestro objeto de estudio, esto es, la evolución de los beneficios y de la inversión. Posteriormente, a través de los datos obtenidos de las grandes empresas españolas, pasaremos a constatar si la tesis de la "tijera" se cumple desde la perspectiva empresarial y, por último, descomponemos el agregado de empresas utilizado con el objetivo de captar patrones de comportamiento dispares entre distintos tipos de empresas.

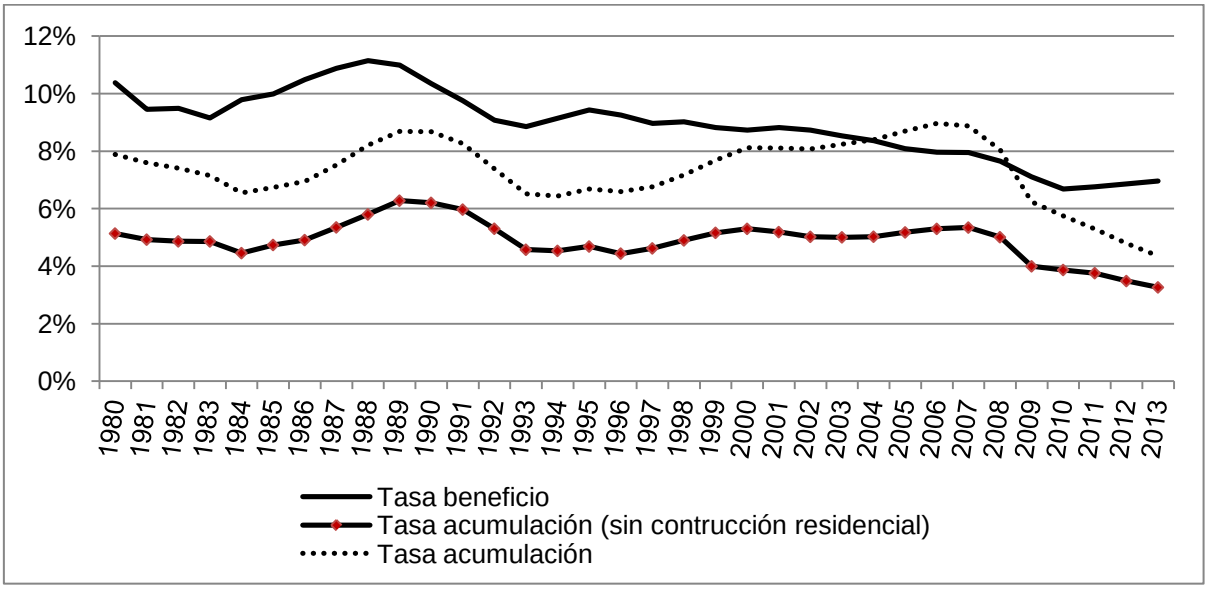
3.1. LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

En este subapartado se presenta la evolución de la tasa de beneficio y de la tasa de acumulación en dos formatos, contabilizando la inversión residencial y excluyéndola. Esta separación se fundamenta en la propia idiosincrasia de la estructura económica española que, desde los años 80, ha tendido a la sobreespecialización en sectores de baja productividad como la construcción y el turismo. Esto se debe a un complejo entramado de factores interrelacionados, entre los que destacamos, tal y como exponen López y Rodríguez (2010), la entrada a la Comunidad Económica Europea que acentuó el proceso de desmantelamiento de la industria española, la cual ya arrastraba importantes deficiencias tales como dependencia tecnológica o incapacidad de innovación propia; y un conjunto de políticas –la Reforma fiscal de 1978 que estableció desgravaciones fiscales a la compra de vivienda, la Ley de

Regulación del mercado hipotecario de 1981 que aumentó al 80% la parte de la vivienda financiable mediante préstamo hipotecario, el Decreto Boyer de 1985 que hundió el mercado de alquiler y la vivienda pública y la Ley del Suelo de 1998 que modificó la regulación sobre los distintos tipos de suelo y posibilitó el aumento del suelo urbanizable- que promovieron fundamentalmente el crecimiento del sector inmobiliario[11].

Estos factores situaron al sector de la construcción residencial como el eje central del patrón de acumulación español, por lo que éste ejerció una fuerza de arrastre vital sobre el resto de ramas productivas. Tal fue ese efecto que, como se puede observar en el *gráfico 1* mediante una línea de puntos, la tasa de acumulación total, que es muy superior a la que excluye la inversión residencial, llegó incluso a superar a la tasa de beneficio durante cinco años consecutivos (2004-08). Dichos datos, insólitos en la economía española, no se pueden entender sin las características más importantes del dicho modelo de crecimiento, esto es, la posición central de la vivienda en los activos de los hogares, la interrelación de los dos principales sectores -el turismo y la construcción- y, como señalan López y Rodríguez (2010), la gran consonancia que se produjo entre los incrementos de los precios de los activos inmobiliarios y la actividad constructora. Esta conjunción dio lugar a datos impresionantes en lo que se refiere a la construcción residencial ya que entre 1995 y 2007 se iniciaron más de 460.600 viviendas de promedio anual y el precio del metro cuadrado creció más de un 210%[12].

GRÁFICO 1: ECONOMÍA ESPAÑOLA



Fuente: Elaboración propia. Datos: AMECO

En este sentido, entendemos la vivienda, tal y como expone Harvey (2012), como un activo con las mismas implicaciones socioeconómicas que puede

[11] Otros factores relevantes son: los bajos tipos de interés, las grandes posibilidades de endeudamiento, el gran aumento de las inversiones extranjeras, la importancia de la propiedad en el status social, la valorización del territorio a través de la inversión pública en infraestructuras, etc.

[12] Datos del Ministerio de Fomento y del INE.

tener un activo financiero y a la "construcción de nuevas geografías" como una válvula de escape a las contradicciones de la acumulación de capital[13]. Por tanto, consideramos que la inversión residencial experimentó unos datos sobredimensionados por la existencia de una burbuja inmobiliaria sin precedentes en la economía española y eso nos induce a realizar el análisis de la "tijera" descontando la inversión residencial. En general, se puede apreciar que la tasa de beneficio tiene una tendencia decreciente y la tasa de acumulación mantiene una evolución bastante constante, a excepción del período de la mencionada burbuja inmobiliaria. Esos años coincidieron con un ligero descenso del beneficio relativo y un incremento proporcional del salario relativo debido, en gran medida, al efecto del aumento del empleo –de 1995 a 2002 crecieron más de un 33% los trabajadores asalariados- ya que el salario real medio experimentó, durante esos años, un paupérrimo aumento del 0,1% promedio[14]. Además ese incremento del empleo quedó restringido, en su mayoría, a la construcción y los servicios, lo que concuerda perfectamente con la sobreespecialización en sectores de baja productividad mencionada anteriormente. Únicamente se percibe la desvinculación entre los beneficios y la inversión a partir de 2010 cuando la tasa de beneficio comienza a incrementarse y la tasa de acumulación sigue descendiendo. Por tanto, aunque los últimos años analizados muestran indicios de que dicha situación se pueda seguir acentuando, podemos afirmar que para la economía española la "tijera" de los beneficios y la inversión no se constata de forma contundente.

3.2. LA PERSPECTIVA DE LAS GRANDES EMPRESAS

Antes de mostrar los datos de la perspectiva empresarial es necesario profundizar en su delimitación. El concepto de "grandes empresas" utilizado en este trabajo se basa en los dos criterios más habituales para diferenciar empresas según su tamaño, esto es, volumen de negocio y número de empleados[15]. A partir de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) hemos seleccionado las 208 empresas españolas que, en 2011, tuvieron un mayor volumen de negocio, siempre y cuando tuvieran más de 250 empleados[16]. Con el objetivo de mostrar la relevancia económica de

[13] Hay que tener en cuenta que la relevancia de la construcción no ha residido únicamente en la construcción de viviendas ya que el sector de la construcción no residencial también ha tenido una relevancia fundamental. Desde los años 80, este sector ha supuesto un 33,51% del total de la inversión de la economía española, lo que representa más que la suma de la inversión en equipos de transporte y en maquinaria (29,39% del total de la FBKF). Estos datos provienen de la base de datos de la Fundación BBVA.

[14] Datos del INE.

[15] Estos criterios están recogidos en: "European Union. Recommendation 2003/361/EC. Official Journal of the European Union, 20.05.2003, L 124, p. 36-41". Este documento fue redactado para homogeneizar la definición de pequeña y mediana empresa a escala europea. En el artículo 2 se establece que una empresa, para ser considerada Pyme, no puede exceder ni los 250 trabajadores ni los 50 millones de € anuales en volumen de negocio. Por exclusión, esta Recomendación europea también establece las pautas para la conceptualización de las grandes empresas, es decir, empresas con más de 250 trabajadores y más de 50 millones de € en volumen de negocio.

[16] En el proceso de selección de las empresas hemos desechado los datos de aquellas empresas con códigos CNAE 4121 y 4110 (construcción residencial y promoción inmobiliaria,

este agregado de empresas, hemos relacionado su beneficio y su stock de capital con la economía española, lo que nos permite evidenciar que, en 2010, los beneficios de estas empresas suponían el equivalente a un 22% de los beneficios netos de la economía española y el stock de activo fijo agregado de las 208 empresas representaba un 15% del total del stock de capital de la economía española[17]. Por tanto, la centralidad de las grandes empresas está ampliamente justificada tanto por el objeto de estudio como por su creciente importancia en la economía española.

Por otro lado, debido a que la tesis de la financiarización estudiada se basa fundamentalmente en un análisis tendencial y también a la gran volatilidad de las variables analizadas, sobre todo de la FBKF, hemos utilizado el filtro de Hodrick-Prescott[18] para descomponer las series temporales disponibles en su componente cíclico y su componente de tendencia. De esta manera, podemos utilizar únicamente el componente tendencial de ambas series, facilitando la comparación con las economías nacionales y, en especial, con la española.

En el *gráfico 2*, podemos observar la tendencia de la tasa de beneficio y de la tasa de acumulación del agregado constituido por las 208 empresas seleccionadas, así como la tasa de financiarización[19]. Hasta 2003, en un intervalo temporal caracterizado por un gran crecimiento del beneficio medio y el estancamiento del salario medio[20], percibimos que sí se refleja lo expuesto por los teóricos de la financiarización ya que la tasa de financiarización se incrementa con celeridad. A partir de ahí, la ligera recuperación de la tasa de acumulación (0,3 puntos porcentuales) y el descenso que comienza a experimentar la tasa de beneficio, provocan el retroceso de la tasa de financiarización. Por tanto, a pesar de que dicha tasa registra un porcentaje mayor al final del período, podemos afirmar que el *gráfico 2* en su conjunto no evidencia la apertura de la "tijera" que varios autores anuncian sobre algunas economías nacionales.

GRÁFICO 2: GRANDES EMPRESAS

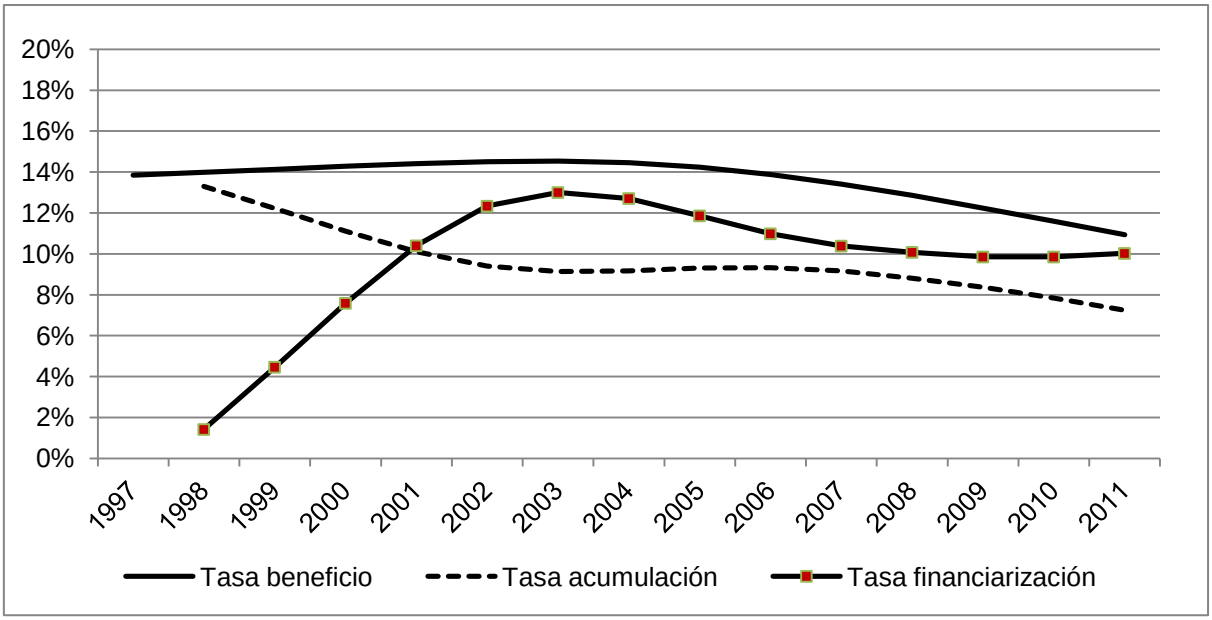
respectivamente). Asimismo no hemos incluido las empresas cuya actividad principal es la intermediación financiera, es decir, los bancos.

[17] Los datos de las empresas han sido obtenidos de SABI y los de la economía española de AMECO.

[18] Un filtro es una función matemática que utiliza los datos de la serie filtrada para generar una nueva serie con unas características determinadas. El filtro de Hodrick-Prescott es uno de los más utilizados para detectar la tendencia de una serie temporal sin muchas observaciones.

[19] El beneficio es el EBIT o Resultado de explotación de la cuenta de Resultados de las diferentes empresas y la inversión o FBKF es la diferencia entre el año N y el año N-1 del Activo Fijo del Balance de Situación. Ambas variables están divididas por el stock de capital. Por su parte, la tasa de financiarización es igual a: (Resultado de explotación/Valor agregado) – (FBKF/Valor agregado).

[20] El beneficio medio ha sido calculado dividiendo el EBIT total entre el número de empresas y el salario medio resulta de la división de las remuneraciones totales a los empleados entre el número de empleados.



Fuente: Elaboración propia. Datos: SABI

En relación a la dinámica de la economía española destacamos, primero, que la tasa de beneficio de las grandes empresas, incluyendo también el beneficio financiero[21], es constantemente superior a la rentabilidad del total de la economía española, lo que nos indica que estas grandes empresas tienen una posición privilegiada con respecto al total de empresas del Estado español. En cualquier caso, considerando el beneficio empresarial como una variable clave de la dinámica económica, los datos son preocupantes para el futuro más cercano ya que si prosiguen estas tendencias bajistas y no aparecen nuevas innovaciones, la inversión se seguirá viendo afectada. En segundo lugar, es interesante resaltar que durante 2009 y 2010, años en los que la economía española experimenta las tasas más negativas de su historia reciente, la inversión de las grandes empresas españolas se incrementa sustancialmente, lo que refleja que estas grandes multinacionales no se ven muy afectadas por la situación de una economía nacional en concreto.

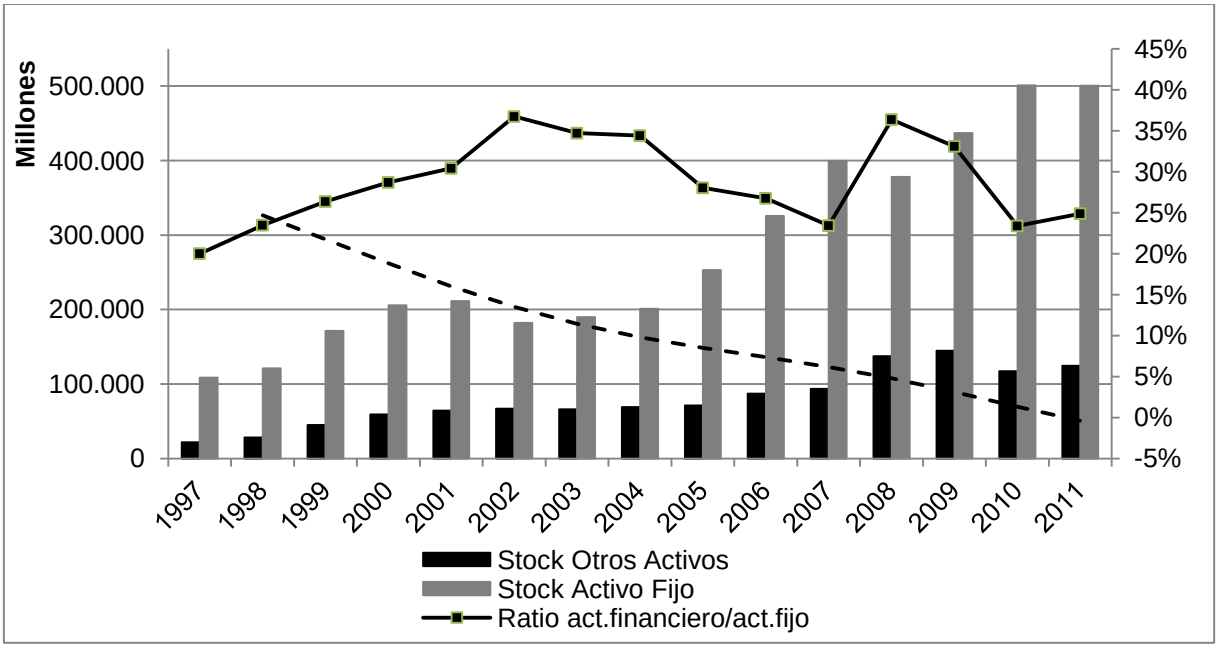
Otro elemento importante para la comprensión del fenómeno estudiado desde la perspectiva empresarial es la evolución de las inversiones financieras ya que varias aportaciones de la Financiarización aluden al crecimiento de la actividad financiera para explicar la reducción de la inversión productiva. Evidentemente dentro de dicha tendencia se encuentran las empresas no financieras, que según estas afirmaciones estarían apostando por reducir su ciclo de capital a través de inversiones dirigidas fundamentalmente a la esfera financiera. El *gráfico 3* nos muestra, en su eje derecho, la tendencia, obtenida mediante el filtro Hodrick-Prescott, de la tasa de inversiones financieras[22], la cual se

[21] La tasa de beneficio total ha sido calculada dividiendo la suma del resultado de explotación y los ingresos financieros entre la suma del stock de activo fijo y el stock de otros activos.

[22] La tasa de inversión financiera ha sido obtenida a través de una división donde el numerador registra la diferencia entre el año N y el año N-1 de la partida “Otros Activos” del Balance de Situación de las empresas analizadas y el denominador recoge el stock de “Otros Activos”. Esta partida de activo incluye las inversiones financieras a largo plazo, las inversiones inmobiliarias, las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo y los activos por impuesto diferido.

caracteriza por un descenso continuado. En relación a la inversión en activo fijo, es destacable que tanto la recuperación de las inversiones financieras en 2011 como su gran incremento en 2008 coincidieron con dos años de fuertes desinversiones productivas. Aun así, esto último no nos permite identificar ninguna causalidad excluyente entre ambas variables ya que hay otros períodos en las que ambas registran comportamientos similares.

GRÁFICO 3: INVERSIONES FINANCIERAS



Fuente: Elaboración propia. Datos: SABI

Asimismo podemos observar la evolución del stock de capital, dividido en las partidas de "Otros activos" y Activo Fijo, que destaca por su tendencia creciente, incluidos los últimos años encuadrados en la crisis económica de los países más desarrollados. Las únicas excepciones a dicho crecimiento se registraron en 2002 y 2008, cuando la contracción de la FBKF de las empresas seleccionadas provocó una reducción cercana al 10%[23] y al 5,45% respectivamente. Precisamente en esos años, el ratio de activo financiero/activo fijo, eje derecho del *gráfico 3*, experimenta sus puntos máximos. En contraposición a lo que exponen los teóricos de la financiarización, la evolución de este ratio evidencia que no existe una tendencia a dirigir crecientemente las inversiones a la esfera financiera y, en consecuencia, que ese tipo de inversiones no suponen un obstáculo a las inversiones en activos fijos.

Por otro lado, analizamos los ingresos y los gastos financieros[24] ya que varias aportaciones relacionadas con la Financiarización explicaban el desvío de

[23] Datos como éste están muy influenciados por la evolución de las empresas de mayor tamaño ya que su variación afecta mucho al agregado calculado. Por ejemplo, en 2002, la desinversión de Telefónica y Repsol, unos 30.000 mill. €, supone casi la reducción del Activo Fijo del agregado total.

[24] Los ingresos financieros incluyen ingresos de participaciones en instrumentos de patrimonio, de valores negociables y de otros instrumentos financieros. Además incluye las diferencias de

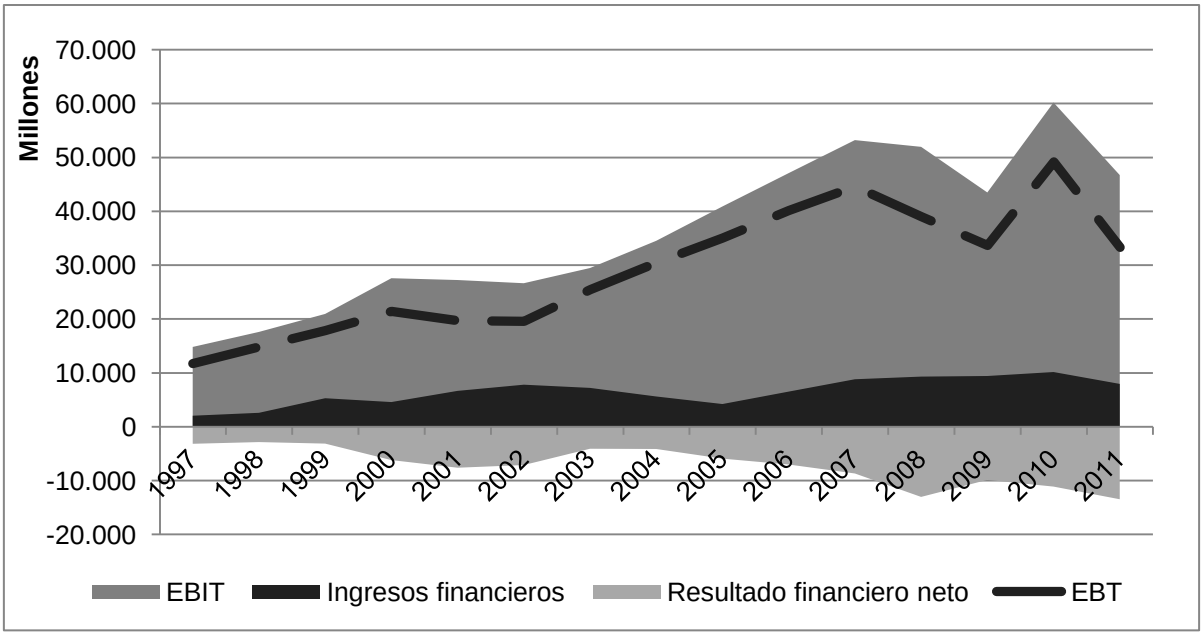
inversiones al sector financiero en base a los mayores incentivos que los beneficios de este tipo de inversiones generaban. Como podemos observar en el *gráfico 4*, los ingresos financieros equivalen a lo largo de todo el período a una parte relativamente baja de los beneficios ordinarios ya que, en promedio, han representado el 18,7% de éstos. Estos datos contradicen, en lo que al caso estudiado se refiere, la afirmación anterior relacionada con que los ingresos más cuantiosos que genera la actividad financiera inducen a invertir cada vez más en el sector financiero. Por tanto, podemos constatar que la actividad ordinaria de las empresas seleccionadas les sigue proporcionando una mayor rentabilidad que su actividad financiera. En cuanto a los gastos financieros, es importante resaltar que, si bien es cierto que no tienen por qué estar completamente vinculados a las inversiones financieras, son superiores a los ingresos del mismo carácter. Esto provoca que el resultado financiero de las empresas analizadas sea constantemente negativo y, en consecuencia, que los beneficios ordinarios se vean recortados, lo que queda reflejado en el *gráfico 4* mediante la línea discontinua[25]. Dicho resultado financiero negativo se incrementa a partir de 2004, tras una caída superior al 40% el año anterior, y, sobre todo, después de 2008 cuando alcanza sus puntos máximos de la serie. Precisamente una situación caracterizada por un resultado financiero negativo es la que evidencia para Dúmenil y Lévy (2007) que existe una transferencia de ganancias desde el sector productivo al sector financiero debido a un mayor pago de intereses y de distribución de dividendos. Teniendo en cuenta el estancamiento de los ingresos financieros y entendiendo que los gastos financieros de estas empresas son ingresos para el sector financiero, se puede apreciar que éste último está logrando apropiarse de una parte creciente de los beneficios empresariales. En este sentido, el ratio de cobertura de intereses[26] nos muestra como los ingresos de explotación de las empresas analizadas cubren un 23% menos de los gastos financieros en 2011 que al comienzo del período. Por tanto, este elemento sí concuerda con lo expuesto por las tesis de la financiarización.

GRÁFICO 4: RESULTADO FINANCIERO

cambio y de la variación del valor razonable de los instrumentos financieros. Los gastos financieros incluyen lo anterior, cuando las partidas sean negativas, así como los intereses de obligaciones, bonos y deudas.

[25] Los beneficios ordinarios, o resultado de explotación, se representan en el gráfico mediante la serie denominada EBIT, que es una partida de la cuenta de pérdidas y ganancias, y el EBT muestra los beneficios después del pago de intereses.

[26] Este ratio ha sido calculado dividiendo el EBIT entre los gastos financieros.



Fuente: Elaboración propia. Datos: SABI

Por último, otro elemento importante de las manifestaciones de la financiarización es el elevado endeudamiento que alcanzan los diferentes actores económicos. Además en lo que se refiere a la economía española una gran parte de las referencias sobre su financiarización están relacionadas con el gran aumento del crédito y los consecuentes niveles de endeudamiento privado que se alcanzaron durante el boom inmobiliario. En este sentido, es muy clarificadora la afirmación de López y Rodríguez (2010: 186): "El salvaje incremento de la deuda en los años del ciclo expansivo 1995-2007 es, efectivamente, el mejor indicador de la extensión y profundización de la financiarización de la economía española". En lo que se refiere a las empresas seleccionadas, esta tendencia no se constata ya que el crecimiento del nivel de endeudamiento[27] a lo largo de todo el período es únicamente del 2%. Por tanto, el crecimiento vigoroso del endeudamiento es una característica que el agregado de empresas seleccionadas no experimenta, ni siquiera durante los años con mayores facilidades para endeudarse. Aun así, los niveles de endeudamiento expuestos son altos ya que una hipotética inversión efectuada en 2011 por valor de 10.000 millones de euros habría generado una deuda con el exterior de 6.529 millones, lo que supone un alto apalancamiento.

3.3. "MATRICES ESPAÑOLAS" VS. "FILIALES EXTRANJERAS": DIFERENTES PATRONES

Una vez analizadas las empresas seleccionadas en términos agregados, hemos buscado si, utilizando algún criterio de segmentación entre ellas,

[27] El % de endeudamiento ha sido calculado dividiendo la suma de las deudas a corto y largo plazo entre la suma del pasivo corriente, pasivo no corriente y patrimonio neto (esto es, el total del pasivo) de cada empresa.

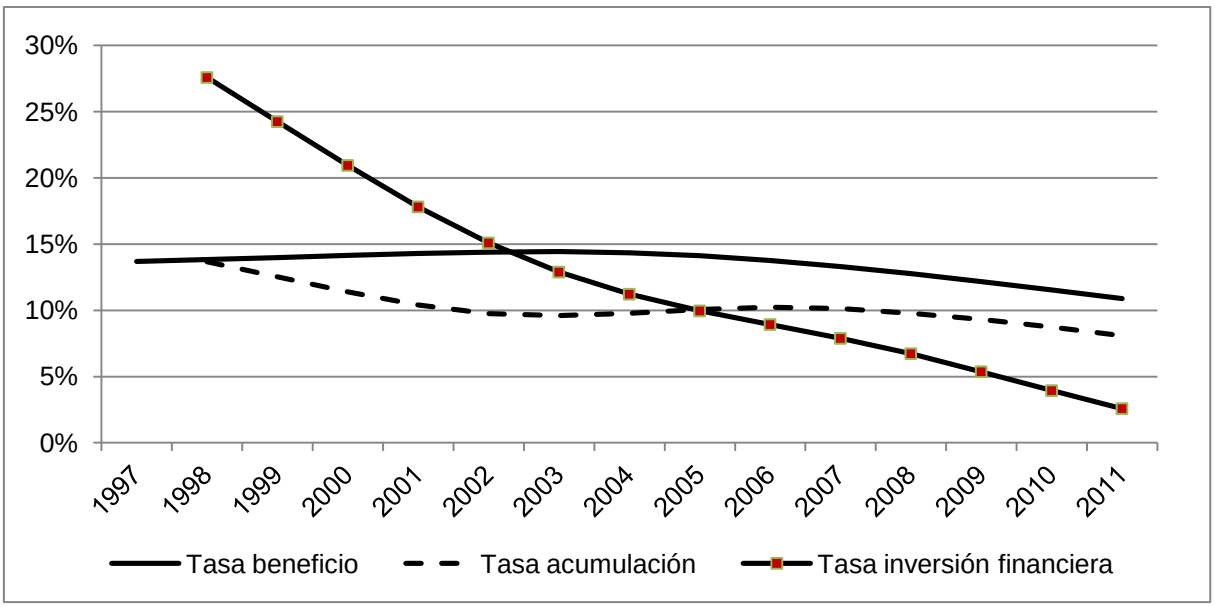
podíamos obtener patrones de comportamiento diferentes. Entonces, el criterio empleado para separar en dos grupos dichas empresas se basa en su nacionalidad, esto es, por un lado, las empresas cuya sede central esté ubicada en territorio español y, por otro lado, aquellas que sean filiales de otras, cuya sede central esté fuera del Estado español. La elección de dicho criterio se fundamenta en el planteamiento de Sánchez (1998), quien afirma que no todas las empresas españolas en términos jurídicos, lo son en sentido económico ya que ni la propiedad mayoritaria ni el control es ostentado por agentes ubicados en territorio español. Por tanto, siguiendo este criterio, las empresas "españolas" son aquellas cuya sede central se ubica en territorio español y cuya autonomía empresarial, aun pudiendo tener accionistas de otras nacionalidades, es relativamente superior; mientras que las empresas españolas, en sentido jurídico, son filiales, que dependen, en gran medida, de la matriz "extranjera" a la que pertenecen. Además esta división diferencia también a los dos grupos de empresas por su situación empresarial ya que las empresas "españolas" son, en su mayoría, matrices de grupos empresariales mientras que las empresas "extranjeras" son filiales que algunos grupos empresariales han constituido en territorio español[28]. Así llegamos definitivamente a los dos grupos de empresas que utilizaremos a continuación: las "matrices españolas" y las "filiales extranjeras".

Como podemos ver en los *gráficos 5 y 6*[29] sí que hay un patrón de comportamiento diferente entre las dos categorías de empresas presentadas. Por un lado, las matrices españolas muestran una tendencia muy similar a la observada en el *gráfico 2*, referido al agregado de todas las empresas. Únicamente apreciamos tres características peculiares que se refieren a una menor tasa de beneficio, una mayor tasa de acumulación y, en consecuencia, una menor tasa de financiarización que el agregado de todas las empresas. Otra similitud, aunque no llega a registrar tasas negativas, es la tendencia completamente decreciente de las inversiones financieras. Por otro lado, con respecto a las "filiales extranjeras", destaca la mayor diferencia, que éstas presentan, entre los beneficios y la inversión. La tendencia de la tasa de beneficio es creciente hasta que en 2004 comienza a decrecer mientras que la acumulación es decreciente durante todo el período, fundamentalmente hasta 2003, cuando experimenta un retroceso de más de ocho puntos porcentuales. Es resaltable también que la tasa de beneficio promedio de éstas es ligeramente superior. Si bien es cierto, que en términos absolutos, sus beneficios medios son inferiores y que en los últimos años –de 2008 a 2011- la tasa de beneficio promedio de las "matrices españolas" (11,38%) es superior a la de aquellas (10,35%).

[28] Este hecho es especialmente importante ya que los datos de las empresas matrices contabilizan las inversiones en el extranjero mientras que las empresas filiales, si bien pueden realizar inversiones en el exterior, se caracterizan por una actividad económica más acotada al país en el que se han constituido.

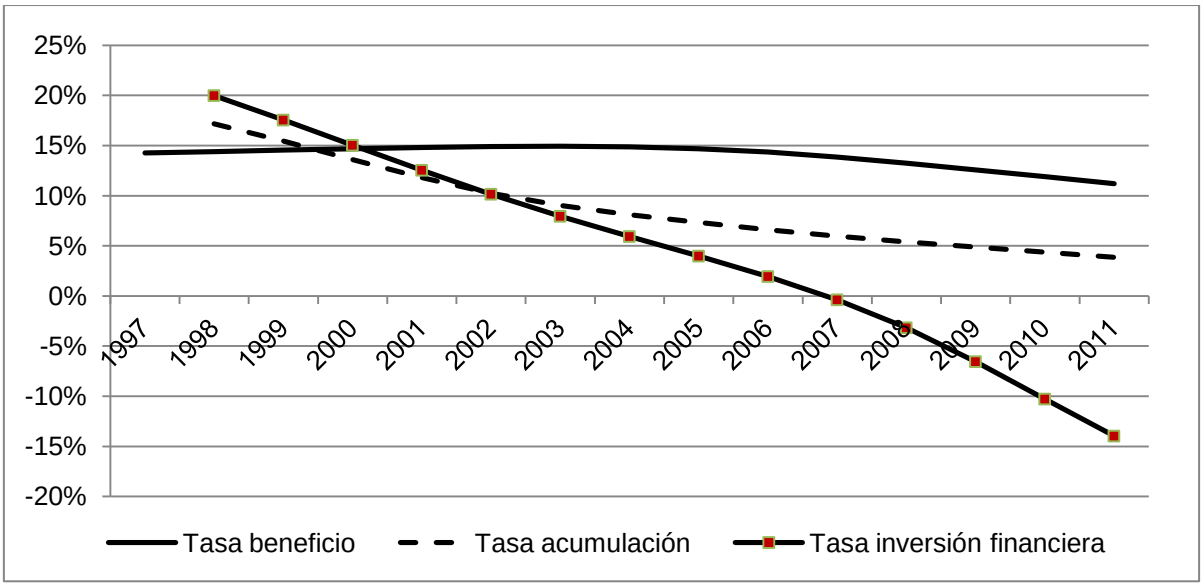
[29] Los datos presentados en estos gráficos también han sido calculados utilizando el filtro de Hodrick-Prescott para así poder obtener el componente tendencial de los datos primarios. Debido a que la comparación se basa en las tendencias de las variables analizadas, el hecho de que la proporción de las empresas españolas representa un 58,17% del total no distorsiona el análisis.

GRÁFICO 5: "MATRICES ESPAÑOLAS"



Fuente: Elaboración propia. Datos: SABI

GRÁFICO 6: "FILIALES EXTRANJERAS"



Fuente: Elaboración propia. Datos: SABI

Por tanto, el *gráfico 6* es en el que podemos constatar de forma más evidente la "tijera" entre beneficios e inversión, lo que puede explicarse por la ausencia de las inversiones extranjeras. En este sentido, vemos como aquellas empresas que, por su carácter, tienen un escaso o nulo porcentaje de inversiones externas demuestran de forma más clara la tesis de la financiarización estudiada mientras que en las empresas en las que tenemos en cuenta la inversión extranjera la separación no es tan importante. Por su parte, la inversión financiera muestra una tendencia aun más negativa, llegando incluso a registrar grandes desinversiones a partir de 2007. En

conjunto, los datos de inversión, tanto financiera como de FBKF, de esta segunda categoría de empresas no proporcionan buenas noticias con respecto a su supervivencia. En suma, las tendencias, observadas en el *gráfico 6*, aunque proporcionan datos de beneficios nada despreciables, nos indican que el interés de las matrices con respecto a estas "filiales extranjeras" es cada vez menor, lo que puede desembocar en un importante adelgazamiento de estas unidades de negocio y, a su vez, puede generar catastróficas consecuencias en términos de empleo y de valor añadido, fundamentalmente en territorio español.

4. CONCLUSIONES

La evolución de la economía mundial durante las últimas décadas, básicamente tras la ruptura del pacto "keynesiano", se ha caracterizado, según los principales teóricos de la financiarización, por el auge de las finanzas y del poder del sector financiero. Esta constatación supone el fundamento de la tesis de la financiarización analizada, que identifica como rasgo principal de la evolución de las últimas décadas, la creciente desvinculación entre beneficios empresariales e inversión productiva. En torno a ella, se han escrito gran variedad de trabajos que tratan de reconocer los mecanismos a través de los cuales se origina dicha situación y de constatarla empíricamente con datos, referidos habitualmente a alguna economía nacional. Precisamente este ha sido un punto con especial relevancia a lo largo de todo el trabajo ya que la principal aportación, al menos para nosotros, del grupo de autores caracterizados por sus críticas a las tesis de la financiarización se basa en las limitaciones de la utilización, prácticamente exclusiva, de la perspectiva de las economías nacionales. En este sentido, hemos identificado que la unidad de análisis utilizada condiciona la interpretación del fenómeno estudiado.

Debido a su creciente importancia y a sus capacidades únicas para aprovechar la completa libertad de movimiento para el capital, hemos considerado una unidad de análisis –las grandes empresas- poco habitual a la hora de evaluar nuestro objeto de estudio. Asimismo, con el objetivo de mostrar si existen diferencias sustanciales derivadas de la perspectiva utilizada, hemos aportado evidencia empírica de la economía nacional a la que están adscritas estas empresas seleccionadas, es decir, la economía española. En base a sus características específicas relacionadas con la burbuja inmobiliaria existente durante más de una década, la desvinculación entre beneficios e inversión únicamente se aprecia a partir de 2010, momento en el que los beneficios empresariales consiguen recuperarse y la acumulación sigue decreciendo debido al contexto de crisis latente.

Por otro lado, el análisis del agregado de las 208 grandes empresas utilizadas nos ha dejado una interpretación similar en tanto en cuanto no se constata la tesis relativa a la "tijera" entre el beneficio y la inversión. Además a través de los datos expuestos hemos podido observar cómo la inversión financiera muestra una tendencia decreciente, el stock de activos financieros supone una parte relativamente pequeña en comparación al capital fijo y que el resultado financiero es siempre desfavorable a estas empresas, lo que afecta directamente al beneficio retenido. Dichos datos también reflejan que el

estancamiento de la acumulación no se debe al aumento de las inversiones financieras sino que está más relacionado con el paulatino proceso de desendeudamiento que están realizando las empresas, con la constante reducción del beneficio retenido por las empresas tras contabilizar el balance financiero y con las crecientes dificultades, en un contexto de exacerbada competencia, que éstas encuentran para valorizar su capital. A pesar de ello, la diferenciación del agregado de empresas utilizado, en función de su nacionalidad y de su situación empresarial, nos ha proporcionado características novedosas ya que las “filiales extranjeras” sí ejemplifican la tesis de la financiarización estudiada, lo que nos lleva a determinar como factor principal el hecho de que sus inversiones extranjeras no tienen apenas relevancia.

Por último, es evidente que en las últimas décadas la actividad financiera ha crecido sustancialmente y que se han dedicado una gran cantidad de recursos a inversiones financieras, las cuales se hacían más llamativas conforme más rebuscados eran los productos ofertados, pero puede que no resida ahí la novedad del actual momento histórico. Tal y como expone Arrighi (1999), en base al análisis de sistemas-mundo, ya han existido épocas en las que las finanzas crecían de forma exuberante y dichas etapas finalmente desembocaron en un cambio de hegemonía a nivel mundial. La financiarización de la economía estadounidense, que es ampliamente considerada como fuerza hegemónica a nivel mundial, es una de las más reconocidas, por lo que es posible que la financiarización, más que un elemento novedoso, sea la manifestación de un proceso más profundo en el que la economía mundial esté sufriendo importantes variaciones. Apoyándonos también en los datos de inversión expuestos previamente, pensamos que dichas transformaciones son una respuesta a las crecientes contradicciones sistémicas y que están más relacionadas con la profundización de la internacionalización del capital y con la sustitución de los países centrales como polos de acumulación de capital.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Albarracín, Daniel; Gutiérrez, Eduardo (2012): "Financiarización, nuevos perímetros empresariales y retos sindicales", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 30-nº 2, pp. 355-378.

- Álvarez, Ignacio (2013): "Financiarización, nuevas estrategias empresariales y dinámica salarial: el caso de Francia entre 1980-2010", *Tesis doctoral*, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada I, Directores: Arrizabalo, Xabier; Vilariño, Ángel.

- Arrighi, Giovanni (1999): *El gran siglo XX*, Akal, Madrid.

- Astarita, Rolando (2008): "Crítica de la tesis de la financiarización", *Documento de trabajo*, [en línea] [consulta: 28 junio 2013] <http://rolandoastarita.com/>.

- Bellamy Foster, John (2008): "The Financialization of Capital and the Crisis", *Monthly Review,* Vol. 59-nº11.

- Brenner, Robert (2009): "Un análisis histórico-económico clásico de la actual crisis", *Apuntes del CENES*, nº 47, pp. 11-22.

- Chesnais, François (2003): "¿Crisis financieras o indicios de crisis económicas características del régimen de acumulación actual?", en Chesnais, François; Plihon, Dominique (coord.) (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*, Akal, Madrid.

- Dallery, Thomas; van Treeck, Till (2009): "Objetivos empresariales, regímenes de crecimiento macroeconómico y finanzas", *Ekonomiaz*, nº 72 - 3er. cuatrimestre.

- Dúmenil, Gerard; Lévy, Dominique (2007): *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

- Harvey, David (2012): *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, Akal, Madrid.

- Husson, Michel (2009): *Capitalismo puro*, Maia, Madrid.

- Husson, Michel (2010): "Le débat sur le taux du profit", *Inprecor*, nº 562-563.

- Gill, Louis (2010): "Les faux pas d` Alain Bihr, les dérives de Michel Husson", *Carré Rouge*, nº 43.

- Krippner, Greta (2005): "The Financialization of the American Economy", S*ocio-Economic Review*, nº 3 (2005), pp. 173-208.

- Lapavitsas, Costas (2009): “Financiarización, o búsqueda de beneficios en la esfera de la circulación”, *Ekonomiaz*, nº 72, 3er. cuatrimestre.

- López, Isidro; Rodríguez, Emmanuel (2010): *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Traficantes de sueños, Madrid.

- Luengo, Fernando; Álvarez, Ignacio (2011): “Financiarización, acumulación de capital y crecimiento salarial en la UE-15”, *Investigación económica*, nº 70, 276.

- Mateo Tomé, Juan Pablo (2010): “Critica de la teoría de la financiarización como teoría de la crisis. Un intento de caracterización teórica”*, XII Jornadas de Economía Crítica,* Zaragoza.

- Orhangazi, Özgür (2007): “Financialization and capital accumulation in the non-financial corporate sector: a theoretical and empirical investigation of the U.S. Economy: 1973-2003”, *Working Paper Series*, Political Economical Research Institute, nº 149.

- Palley, Thomas (2007): “Financialization: What it is and Why it Matters”, *Working Paper Series*, Political Economical Research Institute, nº 153.

- Sánchez, Joan Eugeni (1998): *La gran empresa en España*, Consejo Económico y Social, Colección Estudios, Madrid.

- Serfati, Claude (2003): “La dominación del capital financiero: ¿Qué consecuencias?”, en Chesnais, François; Plihon, Dominique (coord.) (2003): *Las trampas de las finanzas mundiales*, Akal, Madrid.

- Stockhammer, Engelbert (2004): “Financialization and the slowdown of accumulation”. *Cambridge Journal of Economics*, nº 28 (5), pp. 719-741.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los paraísos fiscales a discusión.

Juan Diego Paredes Gázquez, José Miguel Rodríguez Fernández y Marta de la Cuesta González

UNED y Universidad de Valladolid

LOS PARAÍSOS FISCALES A DISCUSIÓN

Juan Diego Paredes Gázquez (UNED) juandiegoparedes@cee.uned.es

José Miguel Rodríguez Fernández (UVA) jmrodrig@eco.uva.es

Marta de la Cuesta González (UNED) mcuesta@cee.uned.es

Resumen

Los paraísos fiscales son un fenómeno de extrema importancia en la sociedad actual pero que sin embargo nunca han sido atendidos como se merecen ni por la administración, ni por los medios de comunicación ni por la sociedad. En este contexto, es necesario llamar la atención sobre el papel fundamental que juegan los paraísos fiscales en la economía moderna, subrayándose las numerosas ventajas que brindan para las empresas a costa de eludir la ley. Este artículo pretende resumir todo lo necesario para tener un conocimiento básico de los paraísos fiscales: qué son, cuál es su origen, en qué basan su éxito y cuáles son sus repercusiones.

Palabras clave: Paraísos fiscales, Centros financieros, Fiscalidad, Opacidad

Clasificación JEL: F21, F23, H25

1. INTRODUCCIÓN

Todo el mundo ha oído hablar alguna vez de los paraísos fiscales, lugares de playas interminables donde siempre luce el sol y en los que el dinero es tan abundante como la arena. Para mucha gente estos sitios son sinónimo de bienestar donde no caben los problemas. Sin embargo, esta es la cara amable de los paraísos fiscales. Lo que se esconde detrás de esa máscara de prosperidad y felicidad es evasión de impuestos, blanqueo de capitales, corrupción, un anonimato que posibilita operaciones con propósitos dudosamente loables…

El término paraíso fiscal es fruto de un error en la traducción del término anglosajón *tax haven* que significa literalmente “puerto fiscal”, el cual se confundió con *tax heaven*, cuyo significado si es “paraíso fiscal”. Como bien explica Chambost (1992), el llamar puerto fiscal a estos lugares tiene su origen en un paralelismo, pues el hombre de negocios se compara al marino que busca refugio y atraviesa el océano de legislaciones fiscales y sus tempestades, que son los controles y las imposiciones sobre la riqueza, para después descansar en el paraíso fiscal, que es el puerto.

Finalmente se generalizó el término de paraíso fiscal, que también permite establecer un paralelismo similar. Sin embargo, no todos los paraísos fiscales tienen por que ser paraísos físicamente, ni mucho menos; basta con que sean paraísos para el dinero, para lo que han de configurar un marco jurídico que lo

permita y que atraiga inversiones. Y una vez hecho ésto, solo hay que mirar como dinero proveniente de todo el mundo gracias a la globalización financiera y a los avances en telecomunicaciones se multiplica en las cuentas bancarias.

Por exponer algunas cifras, Tax Justice Network (TJN, 2005) cita que tan solo las persona de gran riqueza (*High Net Worth Person*) poseen en paraísos fiscales en torno a los $11.5 billones, cifra bastante superior a los $195.000 millones que serían necesarios para reducir la pobreza a la mitad para el año 2015 según la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Oxfam (2000) critica el peso que suponen los paraísos fiscales para los países en desarrollo, subrayando que si estos últimos aplicaran los mismo tipos impositivos que los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), algo que no pueden hacer debido a la competencia de los paraísos fiscales, recaudarían $50.000 millones más de los que actualmente ingresan. También menciona que el dictador Abacha saqueó de los fondos públicos nigerianos $55.000 millones durante su régimen, dinero que fue a parar a paraísos fiscales, como un ejemplo de la corrupción que posibilitan.

Según Palan (2002), se estima que en torno al 20% de la riqueza total de particulares y sobre el 22% de los activos bancarios sitos en el exterior de la jurisdicción de origen de su matriz se sitúan en paraísos fiscales. Queda patente entonce que los paraísos fiscales no son un fenómeno aislado y que son un canal fundamental por el que circulan los fondos de un sistema financiero basado en la acumulación de riquezas.

El apartado 2 reflexiona sobre qué es un paraísos fiscal, cuáles son sus características y los distintos tipos de paraíso fiscal existentes. El apartado 3 describe los orígenes de los paraísos fiscales, mientras que el apartado 4 señala las principales características de su marco jurídico. El apartado 5 discute las siempre obviadas repercusiones que tienen los paraísos fiscales. Por último el apartado 6 recoge las conclusiones del artículo.

2. ¿Qué es un paraíso fiscal?

En el mundo financiero anglosajón las instituciones se refieren a los paraísos fiscales de acuerdo a la terminología establecida por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que los denomina *Offshore Financial Centers* (OFC), cuya traducción literal al castellano es “Centros Financieros Exteriores” (CFE), también comúnmente denominados “Centros Financieros Offshore” (CFO). El término *tax haven*, que hace referencia a los paraísos fiscales, es empleado en escritos más críticos con estas jurisdicciones.

Desde el punto de vista práctico, la diferencia entre CFO y paraíso fiscal es inexistente. Las diferentes denominaciones obedecen a razones de imagen. De hecho, Fernández (2009) utiliza como sinónimos los términos CFO y paraíso fiscal. Sin embargo, se designará a las jurisdicciones conforme lo haga la terminología del organismo o autor que escriba sobre ellas.

El FMI (IMF, 2000) define los CFO como centros en los que la mayor parte de las transacciones financieras de la balanza comercial se realizan con personas o compañías no residentes en el centro, donde las transacciones pueden

iniciarse desde cualquier parte, y donde la mayoría de las instituciones implicadas son controladas por no residentes. Muchos de los CFO tienen las siguientes características:

1. Jurisdicciones que tienen instituciones financieras involucradas principalmente en negocios con no residentes.

2. Sistemas financieros con activos y obligaciones externas en una proporción desmesurada respecto a las necesidades financieras de la economía doméstica.

3. Centros que proveen uno o todos los siguientes servicios: nivel impositivo bajo o nulo, moderada o ligerada regulación financiera, secreto bancario y anonimato.

La OCDE también tiene una definición, extraída de FMI (IMF, 2003), que establece como CFO cualquier jurisdicción cuyas instituciones financieras tratan principalmente con no residentes y/o moneda extranjera en una escala desproporcionada al tamaño de su economía. Las instituciones cuya propiedad o control esta en manos de no residentes juegan un importante papel en el centro. Las instituciones presentes en el centro pueden beneficiarse de las ventajas fiscales no disponibles fuera de éste.

Pero además del término CFO, la OCDE se reserva una definición para referirse a los paraísos fiscales. De acuerdo a los criterios de la OCDE (OECD, 1998), estamos ante un paraíso fiscal cuando en una jurisdicción se dan al menos el primero y otro cualquiera de los cuatro criterios especificados a continuación:

1. Ausencia de impuestos o el carácter nominal de éstos.

2. Falta de un intercambio de información efectivo.

3. Falta de transparencia.

4. Falta de actividad sustancial.

Como puede observarse, la OCDE distingue desde el punto de vista teórico entre CFO y paraísos fiscales. Mientras que la definición de CFO se centra en la actividad económica realizada, la de paraíso fiscal profundiza en cómo se realiza esa actividad. Sin embargo, el cómo realizar una actividad es algo inherente a ella, luego esas características también deberían de figurar en la definición de CFO.

Terminando con las organizaciones internacionales, el Foro de Estabilidad Financiera (EF) (FSF, 2000) resalta la dificultad de definir CFO, realizando una definición en línea con la del FMI (IMF, 2000), añadiendo características como la flexibilidad que se da a ciertas actividades como el trust, la escasa supervisión existente o lo innecesario de la presencia física de las compañías en ellos.

Ya desde el punto de vista académico, Zoromé (2007) realiza una interesante revisión de hasta 18 definiciones de CFO, clasificándolas en 7 categorías. Destacan aspectos mencionados en muchas definiciones, como son la flexibilidad legal y fiscal, el gran peso del sector financiero en relación al total de la economía o que la mayoría de las transacciones financieras son realizadas por no residentes. Sin embargo, en su revisión no se encuentra ninguna definición en la que figure explícitamente la falta de transparencia o de cooperación internacional como criterios para calificar a una jurisdicción como CFO.

Errico & Musalem (1999) definen los CFO como jurisdicciones donde se exime de gran parte de la regulación que normalmente es impuesta por las instituciones de otras jurisdicciones diferentes. Enumeran una serie de características típicas de los CFO, como son un régimen fiscal favorable, ausencia de controles de tipos de cambio o el escaso grado de publicidad de la información.

Palan (2002, 1998) cita como unas de las principales características de los paraísos fiscales su bajo o nulo nivel impositivo, el secreto en las transacciones financieras y la titularidad de cuentas, la escasa y flexible regulación financiera, la existencia de buenas telecomunicaciones en los mercados financieros y la publicidad de estas jurisdicciones como paraísos fiscales. En línea con éstas atribuciones se encuentran las características enumeradas por Maingot (1995), que vuelve a usar el término paraíso fiscal en vez de CFO. Este último autor explica que en un paraíso fiscal, además de las propiedades enunciadas por Palan (2002, 1998), se dan otras como la ausencia de controles de tipo de cambio y de depósitos en moneda extranjera o el desproporcionado peso del sector financiero en la economía.

Roberts (1995) considera como inherentes a los paraísos fiscales diversos aspectos no contenidos en otras definiciones, como son la existencia de privilegios fiscales para ciertos tipos de personas o eventos, o la tributación solo por los ingresos obtenidos internamente y no a los provenientes del extranjero. También señala, en línea con todas las definiciones que ha usado el término paraíso fiscal en lugar de CFO, que en esas jurisdicciones se dan niveles de imposición bajos o nulos.

A través de la síntesis de las características atribuidas por los distintos autores, puede concluirse que los paraísos fiscales son jurisdicciones dependientes de un sector financiero movido por no residentes que tienen niveles de imposición bajos o nulos, así como un marco jurídico que auspicia el secreto bancario. No obstante, es conveniente tener siempre en consideración, como enuncia Roberts (1995), que una jurisdicción tiene atributos para ser considerada paraíso fiscal solo en relación con los atributos de otra jurisdicción; es decir, el término de paraíso fiscal es relativo.

Para terminar la revisión de definiciones es oportuno realizar un repaso a la terminología usada. El Foro de Estabilidad Financiera (FSF, 2000), el FMI (IMF, 2000), Zoromé (2007) y todas las definiciones contenidas en la obra de este autor, así como Darbar et al. (2003) y Errico & Musalem (1999), emplean el concepto de CFO. Por el contrario, Palan (2002,1998), la OCDE (OECD, 1998),

Maingot (1995) y Roberts (1995) usan el término de paraíso fiscal. Para ambas palabras, las definiciones son similares, solo que las que emplean el concepto de paraíso fiscal son más claras y transparentes, revelan con mayor profundidad la actividad llevada a cabo en dichas jurisdicciones.

2.1.Centros financieros

Ha quedado en evidencia que los paraísos fiscales pueden tener multitud de características. Sin embargo, existen ciertas jurisdicciones que, a pesar de tener algunas de las características inherentes a los paraísos fiscales, no son consideradas como tales. Esto es así porque tienen características necesarias pero no suficientes para ser paraísos fiscales. Normalmente se denominan centros financieros, que no han de confundirse con los CFO definidos previamente. Sin embargo, hay que reconocer que en muchas ocasiones las diferencias entre paraíso fiscal o CFO y centro financiero son prácticamente nulas.

2.1. Jurisdicciones con secreto bancario

Las jurisdicciones con secreto bancario no destacan por la realización de actividades financieras en su territorio, pues en ellas el dinero suele permanecer inmovilizado, no arriesgándose (Fernández, 2009). Se caracterizan por proteger la identidad de sus clientes en su legislación, así como por la falta de cooperación internacional o la reticencia a ésta. Contribuyen especialmente a la opacidad de la actividad financiera.

2.2. Jurisdicciones de tránsito fiscal

El origen y funcionamiento de estas jurisdicciones se expone claramente en Arrabal (1992). Puesto que las multinacionales operan en varios países, la fiscalidad a la que se someten es mayor. Por ejemplo, una empresa multinacional ha de pagar impuestos por el beneficio que obtiene en el territorio en el que opera; si además quiere repatriar este beneficio a su territorio de origen, habrá de pagar de nuevo impuestos en este último.

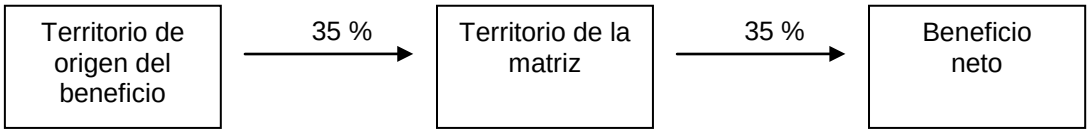
Ante esta situación desincentivadora de la inversión extranjera que incita al uso de los paraísos fiscales, surgen los convenios de doble imposición, que conceden reducciones fiscales a las sucursales de las empresas de un territorio que se establecen en otro territorio diferente. De este modo, si una jurisdicción firma un convenio de doble imposición con un paraíso fiscal, estará facilitando la fuga de capitales.

Otra forma de forma de luchar contra los paraísos fiscales es gravar los beneficios antes de que sean transferidos a ellos. Las jurisdicciones de tránsito fiscal aplican a esta transacción un tipo impositivo bajo. Si a esto añadimos que suelen tener firmados un gran número de convenios de doble imposición, el florecimiento de la actividad financiera esta servido gracias a la canalización de capitales hacia los paraísos fiscales.

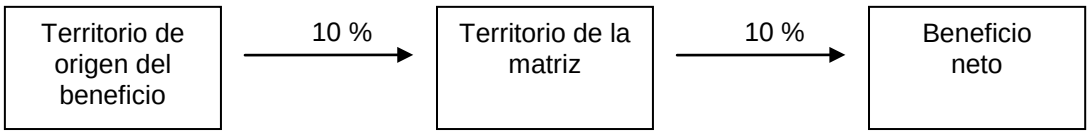
Las diferentes situaciones mencionadas se ilustran en la Figura 1., empleándose tipos impositivos teóricos a modo de ejemplo.

Figura 1. Las transferencias de capital en el comercio internacional

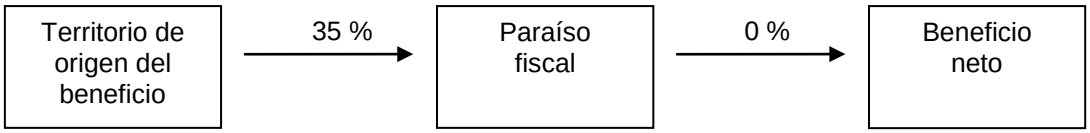
Situación A. Ausencia de convenio de doble imposición con un país cualquiera



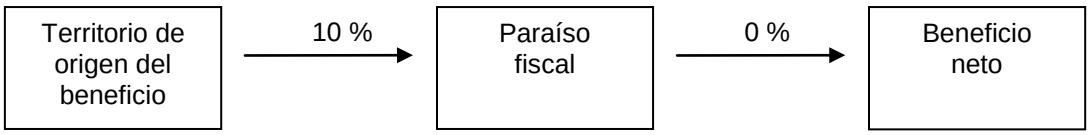
Situación B. Vigencia de convenio de doble imposición con un país cualquiera



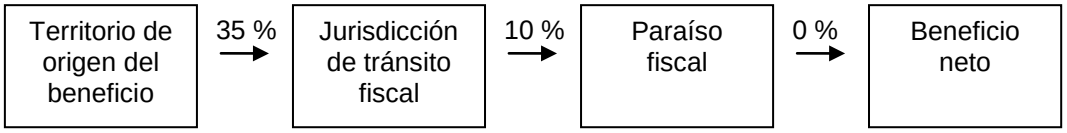
Situación C. Ausencia de convenio de doble imposición con un paraíso fiscal



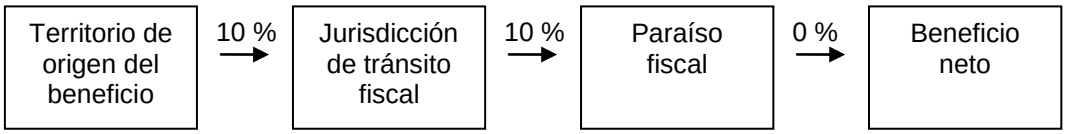
Situación D. Vigencia de convenio de doble imposición con un paraíso fiscal



Situación E. Ausencia de convenio de doble imposición con una jurisdicción de tránsito fiscal con destino final de beneficio en paraíso fiscal



Situación F. Vigencia de convenio de doble imposición con una jurisdicción de tránsito fiscal con destino final de beneficio en un paraíso fiscal



Se observa como la situación más beneficiosa para la multinacional es la D, dicho sea de paso situación que los estados impedirán que ocurra. La situación A perjudica la inversión extranjera, pues impone una alta carga tributaria, así que también tenderá a evitarse. La situación E suele ser poco frecuente en tanto que las jurisdicciones de tránsito fiscal suelen tener firmados un gran número de convenios de doble imposición, aunque se dará si trasladar dinero a un paraíso fiscal directamente desde el territorio de origen supone una mayor carga impositiva que hacerlo a través de la jurisdicción de tránsito.

Las situaciones más comunes son la B, D y F. La B se da entre estados que mantienen fluidas relaciones comerciales, mientras que la D puede estar perseguida, penalizada o sujeta a cualquier otro tipo de medidas legales, dependiendo de la posición del territorio de origen del beneficio respecto a los paraísos fiscales. Por último, la situación F permite depositar el dinero en paraísos fiscales soportando el menor tipo impositivo posible dentro de la legalidad gracias a la labor desempeñada por las jurisdicciones de tránsito fiscal.

2.3. Regímenes estanco

De acuerdo a Maldonado (2001) Un régimen fiscal cumple el criterio de estanqueidad, es decir, es calificado de estanco, cuando:

1. Excluye sus ventajas a los residentes (estanqueidad subjetiva).

2. Limita la aplicación de sus ventajas a operaciones con no residentes (estanqueidad objetiva).

La estanqueidad permite a una jurisdicción diseñar regímenes fiscales para no residentes que posibilitan deslocalizar las bases imponibles de otros territorios hacia los regímenes estanco, sin suponer ningún perjuicio en términos de recaudación para la jurisdicción que diseña el régimen.

2. ¿Cómo y por qué surgen los paraísos fiscales?

Palan (2002,1998) sostiene que, al contrario de lo que puede pensarse, los paraísos fiscales no se originaron conscientemente como parte de una estrategia nacional o empresarial, sino que han evolucionado lenta y aleatoriamente hasta encontrarse con sus atributos actuales.

De esta manera, uno de los primeros antecedentes de exenciones de impuestos tuvo lugar en Mónaco en 1968, cuando el rey Carlos III abolió los impuestos no para atraer capitales, sino para demostrar que no se estaba beneficiando de las recaudaciones. Posteriormente, a finales del S. XIX, diversos territorios de EE.UU. vieron la política fiscal laxa como una necesidad para atraer inversiones.

En algunos casos como los de Suiza, Liechtenstein o Mónaco, estos centros financieros básicos renunciaron a seguir la senda de los países de su entorno, que legislaron y establecieron impuestos sobre todos lo que estaba bajo su control (Palan, 1998). En vez de ello, establecieron el secreto bancario y ventajas fiscales, pasando así a ser sofisticados centros financieros. Por tanto,

puede establecerse que el fenómeno de los paraísos fiscales supuso una reacción a la creciente supervisión del estado en materia legal y fiscal.

Muchos autores (Zoromé, 2007; Hudson, 2000; Errico & Musalem, 1999; Palan, 1998; Torres, 1998; Roberts, 1995) coinciden en señalar que el origen de los paraísos fiscales tal y como los conocemos hoy se remonta a los años 1960 y 1970, periodo en el que se dieron una serie de acontecimientos que los impulsaron, como fueron:

1. Las restricciones de tipos de interés, así como a la inversión y crédito exteriores en EE.UU. Estas últimas no eran aplicables a las oficinas de bancos estadounidenses situadas fuera de su país.

2. El establecimiento de un mayor número de impuestos y cada vez más altos con el objeto de financiar el estado de bienestar en muchos países de la OCDE.

3. El establecimiento de férreos controles a las transacciones de capital en la mayoría de los países de la OCDE debido a los crecientes déficits de las balanzas de pagos.

4. El desarrollo de mercados financieros no regulados, sobre todo los Euromercados de Europa.

5. La generalización de la aviación comercial en los años 1950, y de Internet ya en la década de 1990, que permitió aumentar la rapidez con la que se movía el flujo de capital.

Así pues, se observa como desde la desregulación a la tecnología, las economías más importantes han propiciado el nacimiento de los paraísos fiscales, los cuales han ido evolucionando conforme a las necesidades de éstas. Este ha sido el mecanismo establecido por los estados para "*tener y comerse su pastel*", como escribe Palan (1998), pues en todo momento el propio estado ha sido el que ha proporcionado la infraestructura legal y material necesaria para el funcionamiento y desarrollo de los paraísos fiscales. Se prueba así que los paraísos fiscales no son meros depósitos sino auténticos espacio económicos organizados expresamente para servir de centros financieros a no residentes (Torres, 2008).

Debido a ello, muchos paraísos fiscales son territorios de ultramar que han crecido al amparo de sus metrópolis, y que aún siguen bajo su control (Hampton & Christensen, 2002; Maingot, 1995). Además, suelen encontrarse en la misma franja horaria que los mercados internacionales más importantes (Roberts, 1995). Fernández (2009) y Saint-Amans (2009) señalan que los paraísos fiscales han existido siempre porque permiten a los estados más desarrollados realizar transacciones opacas en su propio interés, que van desde operaciones secretas a pagos de rescates, pasando por la corrupción de agentes públicos entre otras muchas actividades. También se puede llegar a la conclusión de que las estrategias de los paraísos fiscales no sólo se ven afectadas por la competencia existente entre ellos, sino también por las actividades de los reguladores de las economías más potentes (Hudson, 2000).

Sin embargo, los estados no realizaron toda esa serie de medidas por deseo expreso, sino que vieron en ellas la mejor solución a las tensiones creadas por la globalización. Según Palan (1998), los estados, ante la amenaza de deslocalización de sus sectores más móviles, optan por proporcionarles áreas donde su intervención no es tan rigurosa: los paraísos fiscales. De esta manera el estado puede desempeñar sus roles tradicionales como si nada ocurriera, aliviándose las tensiones surgidas a raíz de la globalización. Y es que la llegada de la globalización amenazó la estructura de poder basada en el estado y las fronteras característica de la era moderna a través de una cada vez mayor internacionalización de los flujos de capital (Hudson 2002). La consecuencia de todo fue la reconfiguración del marco jurídico a escala internacional.

Ha quedado en evidencia que la formación de los paraísos fiscales fue incentivada por las grandes potencias económicas. Ahora bien, no todo territorio reúne los requisitos ni tiene los mismos incentivos para ser un paraíso fiscal. Según Hampton & Christensen (2002), durante los años de la década de 1960 muchas pequeñas islas y microestados vieron en la conversión en paraísos fiscales una oportunidad para diversificarse en una industria que complementaría y fortalecería actividades ya existentes, como el turismo o las manufacturas. Estos territorios son perfectos para el desarrollo de los paraísos fiscales porque:

1. La independencia de los medios de comunicación es parcial o nula.

2. Generalmente carecen de instituciones educativas superiores o de una comunidad intelectual que sea crítica con la política.

3. El carácter introvertido de sus habitantes suprime la posibilidad de rumores que pongan en peligro secretos.

Pero, ¿Cuáles son las razones que pueden empujar a una jurisdicción a dar el salto y convertirse en un paraíso fiscal? Errico & Musalem (1999) enumeran algunos de los principales motivos por los que determinados territorios finalmente deciden convertirse en un paraíso fiscal:

1. Ganar acceso a los mercados internacionales de capitales.

2. Atraer mano de obra cualificada.

3. Fomentar la competitividad del mercado financiero interno.

4. Proteger a las instituciones domésticas.

5. Beneficiarse de la creación de puestos de trabajo y de la generación de rentas

Por tanto, de acuerdo a Maingot (1995), la decisión por parte de una jurisdicción de establecerse como paraíso fiscal, así como las subsecuentes decisiones sobre el grado de apertura y secreto deseados, son claramente elecciones racionales de negocio. Y es que para lugares con recursos limitados

y pequeños mercados locales, las finanzas internacionales parecen ofrecer una senda alternativa al desarrollo (Hudson, 2000).

No obstante, no todos lo paraísos fiscales son iguales. Palan (2002), señala que los paraísos fiscales que han tenido mayor éxito son los que a lo largo del tiempo han conseguido mantener los siguientes atributos:

1. Son estables política y económicamente.

2. Cuentan con el aval de los mercados internacionales o mantienen tienen un alto grado de intercambio de información con éstos.

3. No son salpicados por escándalos o blanqueo de capitales.

4. Tienen acuerdos con un gran número de países para evitar la doble imposición.

Obviamente, no podría olvidarse una de las características estrella inherente al propio término de paraíso fiscal: playas infinitas, clima soleado, lujo... Estas cualidades, a menudo olvidadas en las definiciones pero tenidas en cuenta por autores como Maingot (1995) o Chambost (1982), son las que atraen a las personas físicas a los paraísos fiscales. Y es que al fin y al cabo estos paraísos son una combinación de atractivos para los individuos, a través del disfrute, y para el dinero, a través de la opacidad.

Así pues, a veces ciertas jurisdicciones o territorios se ven tentados en convertirse en paraísos fiscales, al constituir ésta la mejor alternativa ante las escasas posibilidades que ofrece su economía. Si a eso añadimos la necesidad por parte de las potencias del mundo desarrollado de espacios menos rigurosos legislativamente, tenemos el caldo de cultivo perfecto para la proliferación de los paraísos fiscales.

4. Marco jurídico de los paraísos fiscales

La globalización crea un conflicto entre el estado y el capitalismo. Este último tiene una tendencia natural a extenderse a través de las fronteras para maximizar beneficios, mientras que el primero fundamenta su existencia en una lógica espacial basada en las fronteras (Hudson, 2000). Esto ha contribuido, según Palan (1998), a que se den simultáneamente dos sucesos. Por un lado, desde la transición a la modernidad queda patente el incremento de la protección del estado y sus instituciones a través de la ley, haciéndose este cada vez más hermético y rígido. Por otro, la internacionalización del capital, hace que éste sea cada vez más volátil y por tanto más difícil de controlar, algo que es precisamente lo que pretenden las leyes promulgadas por los estados.

El resultado de todo esto, como señala Oxfam (2000), es un mercado financiero global que lleva a cabo su actividad a través de diferentes configuraciones impositivas que conservan su carácter nacional. Los últimos vestigios de ética y moral internacionales desaparecieron al ritmo con que los estados se delimitaban unos a otros a través del derecho nacional e internacional (Palan, 2002). Cada país se convirtió en un mundo, no pudiendo

hacer nada desde el punto jurídico, y en muchos casos no importándole, lo que ocurriera más allá de sus fronteras.

Todo esto supone la fragmentación del concepto de soberanía, entendida ésta como un principio de ordenación que confiere poder de regulación en vez de constituir en sí misma algo que los estados poseen o no (Hudson, 2000), lo que supone el nacimiento de los paraísos fiscales desde el punto de vista político. Esta soberanía puede ser legal, consistente en la publicación de leyes que configuran un marco jurídico, o fiscal, que permite gravar la actividad económica llevada a cabo en un territorio.

El desdoblamiento de la soberanía permite al estado elaborar un marco jurídico en base a su soberanía legal que, dentro de sus fronteras y apoyado en medidas como el secreto o la nula imposición, renuncia a su soberanía fiscal para atraer capital (Hudson, 2000) y se convierte en paraíso fiscal. Se advierte entonces que los paraísos fiscales dependen de la globalización económica para que el capital fluya por ellos gracias a la ausencia de soberanía fiscal, pero también de la localización geográfica a través del establecimiento de fronteras para proteger su soberanía legal.

Los primeros antecedentes del conflicto entre estado y capitalismo se remontan a casos tratados en los tribunales Británicos a finales del S. XIX y principio del S. XX. En estos casos se juzgó a compañías del Imperio Británico que operaban en los territorios de ultramar en relación a posibles evasiones de impuestos. Uno de los más famosos, *Egyptian Delta Land and Investment Co. Ltd. v Todd*, sentó precedente al sentenciar que, aunque la compañía estuviese registrada en Londres, al desempeñar toda su actividad en El Cairo era residente en Egipto. El caso dejó en evidencia que la soberanía fiscal de Imperio Británico estaba fragmentada, mientras que la soberanía jurídica era unitaria al procesarse los casos a través de los tribunales británicos.

Posteriormente, el gobierno suizo también intentó reducir la tensión creada por la globalización. La solución adoptada fue similar a la establecida anteriormente por los tribunales británicos (Palan, 2002). En 1934, la Ley Bancaria Suiza cuestionó la unidad legal de los sujetos de derecho, estableciendo la posibilidad de la existencia de residencia física, donde reside la persona o empresa, y jurídica, donde le son aplicadas las leyes. De esta manera se podía separar a una persona de su dinero.

Este hecho reforzó aún más las primeras evidencias de separación entre soberanía fiscal y legal. De acuerdo a Palan (2002), por un lado se negaba la unidad jurídica pero no la económica, y por otro se permitía a personas y empresas “ir de compras”, eligiendo la/s soberanía/s que más se ajustara/n a sus intereses. Así se explica, por ejemplo, como las multinacionales no existen desde el punto de vista jurídico, pues a cada empresa le es aplicable solo la legislación de la jurisdicción en la que opera, pero si existen desde el económico, a través de la consolidación contable. Este negación de la unidad jurídica de las multinacionales es calificado por Palan (2002) como el absurdo que posibilita la comercialización de la soberanía.

A partir de entonces se ha hecho común el recurrir al uso de los tribunales y la legislación para manejar las tensiones existentes entre la internacionalización del capital y los derechos de soberanía (Palan, 2002). Dicha tensión se ha dado a lo largo de todo el S. XX, pues mientras por un lado los gobiernos tenían que hacer frente a la progresiva internacionalización de sus sociedades, por el otro delimitaron su espacio nacional tanto física como imaginariamente, en este último caso extendiendo el territorio a través de una dimensión puramente jurídica (Palan, 2002) como son la delimitación del espacio aéreo o marítimo, por ejemplo.

La desmembración de la soberanía es la prueba de que la estrategia de los paraísos fiscales es meramente judicial, pues se funda en la habilidad de las compañías y las personas de cambiar de residencia legal sin desplazarse físicamente (Palan, 2002). Lo que es más, permitió que las empresas se instalaran en los paraísos fiscales solo virtualmente (Torres, 2008); tan sólo deben de registrarse en ellos para adquirir la residencia jurídica, existiendo sólo sobre el papel.

Pero, ¿por qué renuncian los paraísos fiscales a su soberanía fiscal? Desde el punto de vista financiero, tiene sentido renunciar a la soberanía fiscal y perder la recaudación impositiva a cambio de una proporción de los enormes flujos de capital que circulan por los paraísos fiscales (Hudson, 2000). Además, como indica Palan (2002), desde el punto de vista jurídico, proveen protección de la regulación y fiscalidad de los territorios de origen sin la necesidad de localizarse físicamente en el paraíso fiscal.

La duda sobre el papel de la soberanía en los paraísos fiscales es planteada por Hudson (2000), que reflexiona sobre si constituye uno de los elementos clave de su desarrollo o si han de sacrificar parte de ella para convertirse en nodos de la economía mundial. Aunque puede que ambas respuestas sean acertadas: al sacrificar parte de su soberanía, experimentan un desarrollo fuera del alcance de sus recursos y a la vez se convierten en protagonistas de las finanzas internacionales.

Definitivamente, la comercialización de la soberanía es algo endémico a un sistema caracterizado por la integración económica en el contexto de la fragmentación política (Palan, 2002). Todo ello en un intento por parte del estado de buscar beneficio en el exterior sin perder el que se genera en su propio territorio.

5. Repercusiones de los paraísos fiscales

Según Palan (2002), los paraísos fiscales constituyen la apuesta por una estrategia racional de maximización de beneficios adoptada por los estados y las empresas. Esta maximización es también citada por otras fuentes más críticas con los paraísos fiscales, como Fernández (2009) y Oxfam (2000). Pero ¿Qué se esconde tras este comportamiento racional? ¿A costa de qué se produce esta maximización?

Las actividades anteriormente citadas tienen propósitos racionales desde el punto de vista financiero capitalista, pero irracionales desde el punto de vista

ético y moral, amparando bajo secreto acciones ilegales y/o socavando la capacidad de las jurisdicciones para recaudar los impuestos necesarios para su desarrollo.

Existen estudios que, sin llegar a justificar la existencia de los paraísos fiscales, indican que pueden acarrear ciertas ventajas. Por ejemplo, Rose & Spiegel (2007) demuestran a través de un modelo gravimétrico que aquellos países que están más distantes geográficamente de los paraísos fiscales tienen inferiores niveles de bienestar, argumentando además que la proximidad a un paraíso fiscal fomenta la competitividad del sistema bancario al ser inferior el coste de trasladar los activos a estos territorios. A esto habría que añadir los dictámenes de la lógica financiera, que apoya la actividad en los paraísos fiscales basándose en la premisa de la maximización de la riqueza.

Sin embargo, lo evidente es que la mayoría de estudios y organizaciones internacionales critican la labor que desempeñan los paraísos fiscales, amparándose en los inmensos costes éticos, morales y económicos que implica el proceso de maximización de la riqueza financiera en estos territorios.

El grado de atención prestado a los problemas que surgen a la raíz de la existencia de los paraísos fiscales ha sido diferente en función de la organización que ha planteado su estudio. Así, mientras que organismos internacionales como la OCDE (OECD, 1998) se han centrado en los efectos negativos que tienen los paraísos fiscales sobre la competencia fiscal, los gobiernos han prestado más atención a las pérdidas de recaudación impositiva y el blanqueo de capitales (USS, 2006), mientras que otros como Oxfam (2000) y Christian Aid (CA, 2009) prestan más atención sus efectos negativos sobre los países en desarrollo.

Existe mucha literatura referente a los problemas que crean los paraísos fiscales. Las siguientes líneas se valen de esta literatura para resumir las repercusiones más importantes de ellos.

5.1. Empobrecimiento de los países en desarrollo

Los estragos que provocan los paraísos fiscales en los países en desarrollo son enormes. Como señalan Rose & Spiegel (2007), los países políticamente inestables, así como aquellos que están fuertemente regulados, son más propensos a enviar fondos a paraísos fiscales. Esto explica por qué es tan importante la actividad de gestión y protección de activos en los paraísos fiscales y por qué los países en desarrollo son proclives a ella.

La contribución de los paraísos fiscales al empobrecimiento de los países en desarrollo comenzó con las crisis del petróleo, pues, como indica Roberts (1995), durante los años 1970 los paraísos fiscales reciclaban el dinero de los petrodólares para después prestarlo a los países en desarrollo. Posteriormente, estos préstamos serían el origen de la crisis de la deuda que minó la capacidad económica de los países en desarrollo a finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, y cuyas consecuencias aún se arrastran hoy en día.

La repercusión más inmediata de los paraísos fiscales en los países en desarrollo se refleja en la pérdida en la recaudación de impuestos, algo muy importante si se considera en relación a los limitados recursos y presupuestos de los países en desarrollo (Oxfam, 2000). Este problema es aún más preocupante al depender estos países en gran medida de la recaudación proveniente de impuestos a compañías que operan en su territorio.

Como no podría ser de otra forma, la estructura funcional establecida en los paraísos fiscales permite, gracias al secreto bancario, a líderes y oficiales corruptos ocultar los orígenes del dinero adquirido a través del soborno y del expolio .El control de esta acciones es casi imposible, pues las autoridades de los países en desarrollo apenas y tienen medidas efectivas para conocer los ingresos que sus residentes consiguen en su propio territorio, y mucho menos en el exterior (Oxfam, 2000).

También han de considerarse los problemas derivados de la inestabilidad financiera. Maingot (1995) expone que, gracias a los paraísos fiscales:

1. Los capitales son capaces de volar desde el país más pobre hasta los paraísos fiscales rápidamente.

2. Precisamente, esta velocidad permite a los intereses privados mover el capital de un paraíso a otro si éstos se ven amenazados.

Las ayudas que ofrecen los países desarrollados son insuficientes e ineficaces. Christensen (2008) cuestiona los efectos positivos del incremento de la ayuda y del alivio de la deuda a los países en desarrollo, sin que estas medidas se vean apoyadas por otras que compensen la pérdida de recursos financieros ocasionada por los paraísos fiscales. Un ejemplo de esto es que los países en desarrollo ven como huye hacia los paraísos fiscales el triple del importe de la ayuda oficial al desarrollo que se les proporciona (Saint-Amans, 2009).

Las multinacionales no reflexionan sobre el hecho de que es positivo para sus intereses a largo plazo contribuir a financiar infraestructuras tales como educación, comunicación, sanidad, etc…, pues es de éstas de las que depende el desarrollo del mercado (Oxfam, 2000) tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.

A modo de resumen, puede concluirse que:

1. El empobrecimiento de los países en desarrollo al que contribuyen los paraísos fiscales se da debido a un variado cúmulo de circunstancias: evasión de impuestos, corrupción y blanqueo de dinero, inestabilidad financiera y opacidad.

2. Todo esto impide el desarrollo tanto económico como institucional de los países en desarrollo, así como la erradicación de la pobreza.

5.2. Elusión y evasión fiscal

Como indica Oxfam (2000), a medida que el capital se hace más móvil, los gobiernos encuentran cada vez menos opciones a la hora de establecer

impuestos. Además, la liberalización y globalización económicas han llevado a incrementar el número de países que compiten para atraer la inversión extranjera a través de la oferta de bajos tipos impositivos, lo que ha desembocado en una carrera hasta el fondo o *race to the bottom* en la que incluso se llegan a eliminar los impuestos.

Los partidarios de la competencia fiscal argumentan que fomenta la reducción y racionalización de los sistemas fiscales, permitiendo a los sujetos de hechos imponibles elegir entre diferentes combinaciones de impuestos (Oxfam, 2000). Sin embargo, sus detractores argumentan que la competencia da lugar a la planificación fiscal. Como menciona el FEF (FSF, 2000), existe un gran número de planes y proyectos que, al amparo de la legalidad y basándose en la complejidad y la ambigüedad, permiten minimizar la carga fiscal de multinacionales y personas de gran riqueza a través de prácticas como la transferencia de precios.

Llegado a este punto, merece la pena detenerse un momento a pensar lo que la competencia fiscal. Vallejo (2005) diferencia entre competencia fiscal sana y perjudicial. La primera permite eliminar las ineficiencias y aumentar la neutralidad de los sistemas fiscales con el objeto de que la fiscalidad no se convierta en un obstáculo para el desarrollo económico, mientras que la segunda persigue atraer capitales o bases imponibles utilizando el elemento fiscal como ventaja comparativa.

Si se tiene en cuenta, como indica Hudson (2000), que la legislación fiscal hace a los paraísos fiscales lugares con beneficios potenciales, mientras que las leyes de secreto los hacen ideales para la evasión o evitación fiscal, tanto el marco jurídico como el fiscal vigentes en esos países parecen indicar que la competencia fiscal ejercida es perjudicial.

No obstante, no todos lo paraísos fiscales participan de la misma manera en la evasión de impuestos. Maldonado (2001) diferencia entre elusión y evasión fiscal. La primera supone la creación de regímenes fiscales preferenciales en perjuicio del interés fiscal de otras jurisdicciones, mientras la segunda supone la cooperación activa de una jurisdicción en la ocultación de la riqueza del no residente. De esta manera, todos los paraísos fiscales contribuyen a eludir los impuestos, pero no todos lo hacen en su evasión.

Sin embargo, puede que la flexibilidad fiscal también perjudique a los paraísos fiscales, pues Masciandaro (2005) reconoce la posibilidad de que la escasez de regulación puede ser tan poco atractiva para algunos inversores legales como la abundancia de ella.

En este contexto, las compañías realizan operaciones en los paraísos fiscales aprovechando las ventajas que ofrecen. Entre las prácticas más comunes esta, por ejemplo, el ubicar en los paraísos fiscales los beneficios corporativos para no tener que pagar impuestos (Torres, 2008) o el transferir y manipular las transacciones financieras entre filiales de una misma compañía con objeto de reducir la base imponible, práctica manifestada principalmente a través de la transferencia de precios (Oxfam, 2000).

A todo esto hay que añadir que, aunque la planificación fiscal es perfectamente legal, esto no implica que sea legítima desde el punto de vista moral (Oxfam, 2000). Y es que, como indica Brunquell (2009), cada céntimo que un contribuyente no paga al evadir impuestos vía paraísos fiscales, es otro céntimo que un contribuyente honesto deberá pagar.

Esto tiene dos consecuencias. Por un lado, se incrementa el tipo impositivo de los impuestos, pues habrá de recaudarse lo mismo, pero contribuyendo un menor número de personas. Por otro, aumentan las desigualdades económicas, puesto que una parte de la población renuncia a parte de sus ingresos, mientras que otra lo retiene. Todo ello sin que los contribuyentes que evaden impuestos pierdan el acceso ni el derecho a los servicios que se mantienen con ellos: carreteras, seguridad, educación, etc…

Por tanto, los paraísos fiscales hacen que los contribuyentes honestos paguen la factura que deberían de pagar las compañías y los contribuyentes más ricos, desapareciendo así el sistema contributivo solidario.

5.3. Opacidad

Una de las características inherentes a los paraísos fiscales es el secretismo con el que se llevan a cabo todas sus operaciones. Esto es así porque la falta de transparencia es una de las ventajas competitivas de los paraísos fiscales en los mercados financieros globales (Hernández, 2008a).

Según Torres (2008), esta ventaja competitiva basada en la opacidad permite a las compañías:

1. Realizar operaciones de emisión de títulos de todo tipo que no serían permitidas en los países normales en los que actúan, normalmente para evadir requisitos legales de reservas.

2. Ocultar situaciones de endeudamiento o de dificultad, gracias al secreto garantizado, para permitir así que las cotizaciones de sus activos sean artificialmente más elevadas.

También debe considerarse la evasión de responsabilidad citada por Dionis (2009), que menciona que los paraísos fiscales son usados para la delegación de riesgos jurídicos y civiles para eliminar las responsabilidades jurídicas de sus directivos y accionistas.

Y mientras que los paraísos fiscales ponen la ley al servicio de la opacidad, los países en desarrollo hacen lo mismo de manera indirecta a través de la ausencia de colaboración. El ejemplo más claro de esto se da en la Unión Europea, cuya armonización fiscal es incompleta e imperfecta, dándose una auténtica competencia fiscal dentro de ella. Es obvio que el resultado de una insuficiente base legislativa es la falta de una auténtica transparencia fiscal: la falta de armonización permite la existencia de paraísos fiscales dentro de la Unión Europea (Medina, 2008).

Darbar et al. (2003) enuncia que la mejor manera de reducir los riesgos derivados de las anteriores actividades es asegurar una buena y consolidada

supervisión de todas las operaciones empresariales por supervisores de sus territorios de origen, aplicando estándares adecuados de supervisión y regulación en los paraísos fiscales. Sin embargo, esta supervisión requiere acceso a las operaciones mundiales de las compañías, siendo no efectiva si el grado de cooperación e intercambio de información internacional es débil.

Pero la opacidad no se da solo desde el punto de vista financiero, también es importante el informativo. Almirón (2008) denuncia la exigua y arbitraria cobertura periodística dedicada a los paraísos fiscales, destacando que:

1. La escasa información disponible dedicada a ellos suele ser de corta extensión.

2. Se alude principalmente al fenómeno de la lucha contra ellos y no a las actividades que realizan.

3. Omite, salvo puntuales excepciones, la relación que mantienen los paraísos fiscales y las grandes empresas.

Esto se debe a que los grandes grupos de comunicación se han hecho dependientes financieramente del sector bancario a raíz de las grandes inversiones necesarias para financiar la renovación tecnológica de los medios de comunicación (Almirón, 2008).

5.4. Corrupción y blanqueo de capitales

Como indica Maingot (1995), es ampliamente aceptado que los paraísos fiscales juegan un papel crítico en la práctica del blanqueo de capitales. Por ejemplo, Rose & Spiegel (2007) encuentran fuertes evidencias que asocian el blanqueo de capitales a los paraísos fiscales, destacando entre las motivaciones del uso de estos últimos la evasión de las leyes en el país de origen del dinero o la realización de actividades ilegales.

Maingot (1995) subraya lo difícil que es luchar contra el crimen organizado, pues ha tejido una amplia red que incluye negocios legales, lo que implica que ha de ser combatido desde todos los frentes de las compañías.

Además, mientras la línea entre los usos legales e ilegales de los paraísos fiscales se difumina, se hace cada vez más difícil para los instrumentos de la ley detectar la actividad del blanqueo de capitales (Oxfam, 2000). A esto habría que añadir, como indica Maingot (1995), el hecho de que el blanqueo de capitales no sea universalmente reconocido como un crimen, con lo que los aspectos extraterritoriales de mucha de la legislación contra el blanqueo de capitales se hacen cuestionables desde el punto de vista del derecho internacional.

También habría de considerarse que no hay una voluntad política universal y coherente para enfrentarse a la cuestión debido a que no hay ningún sentido judicial, y mucho menos moral, sobre lo que debe ser incluido en la denominación de corrupto, lo que da lugar a la situación actual, en la que el crimen organizado es uno de los principales clientes de los paraísos fiscales (Maingot, 1995).

Un excesivo papel de la regulación en la lucha contra el crimen organizado también puede interpretarse como una debilidad en su lucha. Maingot (1995) plantea la existencia de una estrecha unión entre el grado de regulación y el de corrupción. Para ello, se asume que a mayor participación del gobierno en el proceso de toma de decisiones, se crea un mayor número de oportunidades para influenciar ilegalmente esas decisiones. De la misma manera también, cuanta más gente haya implicada en ese proceso, mayor será la posibilidad de que alguien sea influenciado negativamente.

Definitivamente, el grado de secretismo proporcionado por los paraísos fiscales se ha convertido en un elemento crucial del crimen moderno que establece diferentes mecanismos de corrupción (Oxfam, 2000), lo que le permite, como señala Torres (2008), blanquear capitales o traficar con fondos procedentes de diversas actividades criminales e ilegales impunemente.

Y puesto que los paraísos fiscales están integrados en el sistema financiero internacional, para el crimen organizado se convierten en canales potenciales que permiten ganar acceso a los mercados financieros mundiales (Darbar et al., 2003), extendiéndose así el dinero corrupto por todo el mundo.

5.5. Amenaza a la estabilidad financiera

La liberalización y globalización económicas, junto a la gran contribución de la tecnología, han posibilitado el nacimiento de la evasión de capitales o *capital flight*, descrita en Roberts (1995) como la fuga de capitales a corto plazo, de carácter especulativo, que obedece a presiones económicas y/o políticas en el país de origen. CA (2009), en su informe *False Profits: robbing the poor to keep the rich tax-free*, realiza una detallada descripción cuantitativa del problema de la evasión de capitales.

Darbar et al. (2003) expone que con la creciente integración de los mercados financieros a través del mundo, los problemas de las instituciones financieras localizadas en paraísos fiscales pueden transferirse rápidamente a cualquier mercado del mundo. No es coincidencia que el comercio de derivados y la inversión en fondos de alto riesgo, dos de los instrumentos que más controversia han suscitado sobre la estructura actual del sistema financiero global y que muchos señalan como los ingredientes esenciales en una crisis, estén muy asociados a las actividades realizadas en paraísos fiscales (Oxfam, 2000).

Y es que la evasión de capitales ha dado lugar al fenómeno del dinero sin estado o *stateless moneis*, citado por Hudson (2000). Oxfam (2000) señala que la falta de una identidad nacional para el dinero invertido o incluso de las instituciones que lo invierten hace que la regulación de estas actividades sea muy difícil o imposible.

Los paraísos fiscales tienes un mayor impacto en la estabilidad de las economías en desarrollo. Oxfam (2000) revela que al mismo ritmo con que estas economías se integran en el sistema financiero global, sus pequeños y frágiles mercados de capitales se hacen más vulnerables a las repentinas fluctuaciones económicas. Ndikumana & Boyce (2008) realizan un estudio

sobre la evasión de capitales en el África Subsahariana que cifra que en el año 2004 $8.767 millones abandonaron África gracias a la evasión de capitales, cifra insignificante comparada a los $ 36.191 millones de 2003.

No obstante, los paraísos fiscales no son los causantes en última instancia de la evasión de capitales. La existencia de canales seguros a nivel internacionales por los que mover el dinero es lo que realmente exacerba la situación, como señala Oxfam (2000).

Por otra parte, hay que tener en cuenta que las crisis creadas por la evasión de capitales no solo repercuten sobre los niveles de vida actuales, sino que a menudo provocan respuestas a largo plazo que tienen consecuencias negativas para la reducción de la pobreza, minando las posibilidades de recuperación tanto a corto como largo plazo (Oxfam, 2000).

La actual crisis financiera viene a corroborar el fracaso de los esfuerzos internacionales por establecer un mercado financiero mundial más transparente y cooperativo, lo que no será posible hasta la total desaparición de los paraísos fiscales. La lucha contra éstos ya se perdió cuando se optó por la colaboración en vez de por la regulación, lo que dio lugar, según Peláez (2008), a una situación de enmascaramiento de la realidad: con la promesa de proporcionar información en el futuro o de la firma de convenios de colaboración, los países occidentales redujeron la lista de paraísos fiscales. Sin embargo, el suministro de información nunca será pleno, pues esta en juego la supervivencia de estas jurisdicciones.

Desde la perspectiva económica, esta crisis plantea enormes dudas acerca de la eficacia del sistema capitalista para satisfacer las necesidades de los ciudadanos, lo que requiere la producción de bienes y servicios. Brunnquell (2009) acierta al recoger que la crisis actual viene a confirmar el fracaso de un modelo económico basado en la especulación. Porque la economía global basa su funcionamiento en unos paraísos fiscales que no producen nada, lo único que hacen es atraer grandes fortunas con el objeto de eludir impuestos y especular.

Pero lo que es más grave, la ingeniería financiera que se realiza gracias a los paraísos fiscales de manera legal (auque roce permanentemente la ilegalidad), no aguanta un mínimo juicio moral y ético hecho desde la sociedad civil (García, 2008). Por tanto, actualmente no se esta dando solamente una crisis económica, también se da una de valores, surgida a raíz de los dilemas que plantea la existencia de los paraísos fiscales.

Pero ¿Cuál ha sido el papel de los paraísos fiscales en la actual crisis? Para averiguarlo primero hay que considerar la naturaleza de estas jurisdicciones. Según Hernández (2009b) los paraísos fiscales son parte del denominado sistema bancario en la sombra o *shadow banking system*, como se denomina a un sector subalterno de la gran banca surgido para atraer a los grandes inversores con los fondos de alto riesgo y otros instrumentos financieros.

Como se puede observar, ya se han obtenido dos ingredientes necesarios para dar lugar a una crisis: opacidad y altos riego. Opacidad porque lleva a cabo sus

actividades confidencialmente, desde la sombra, y alto riesgo porque trabaja con productos que tienen esta característica. La cuestión ahora es saber si esos dos ingredientes fueron suficientes, y por tanto originaron la crisis, o si no lo son, por lo se dieron más circunstancias para motivarla.

Para Hernández (2009b) son suficientes, siendo dos las causas que han ocasionado el origen y expansión de la actual crisis mundial, ambas surgidas a raíz de la liberación financiera:

1. La titulización de la deuda o conversión de ésta en activos comerciables a nivel internacional.

2. La existencia de los paraísos fiscales que han proporcionado la opacidad necesaria para comerciar los anteriores activos.

De esta manera, los paraísos fiscales actuaron, sirviéndose de su opacidad y de la rapidez en sus transacciones, como un canal por el que millones de euros en títulos de deuda de baja calidad o activos tóxicos se propagaron por el sistema bancario mundial, expandiéndose la crisis por todo el mundo (Hernández, 2009b).

Hernández (2008b) resalta el papel fundamental que ha jugado EE.UU. en la crisis, aprovechando su poder estructural sobre las finanzas mundiales para comercializar sus activos de baja calidad, puestos en el mercado gracias a su hasta ahora poco exigente regulación financiera. De esta manera no sólo se externalizó el riesgo inherente a los activos tóxicos, sino que se obtuvieron ganancias a través de su venta por todo el mundo.

Además el sistema bancario en posesión de los activos tóxicos se ha beneficiado de los rescates bancarios y a su vez ha mantenido sus filiales en los paraísos fiscales. De esta manera, los gobiernos mantiene con dinero público filiales destinadas al fraude y la evasión fiscal sin exigirle a los bancos su desmantelación, contradiciendo con hechos las intenciones que proclaman en los foros y organizaciones mundiales (Hernández, 2009a y 2008b).

No obstante, se alzan otras voces que, aunque críticas, no culpan directamente a los paraísos fiscales de la crisis. Acorde a Saint-Amans (2009) los paraísos fiscales no son tanto los responsables de la crisis actual como obstáculos que impiden la reestructuración del sistema financiero internacional. También llama la atención la nueva tendencia de la OCDE de diferenciar entre jurisdicciones en base a la aplicación de las norma internacionales, y no según su compromiso con ellas como se había hecho hasta ahora.

Sean o no el origen de la actual crisis financiera, lo cierto es tanto que han contribuido a ella como que serán un obstáculo para superarla. Pero la comunidad internacional parece no haber aprendido la lección. Aunque en un principio muchas de las principales potencias económicas reconocieron el importante papel que había desempeñado los paraísos fiscales en el origen de la crisis, e incluso el FMI (IMF, 2009) ha reconocido recientemente que el intercambio de información puede no ser suficiente para combatir la competencia fiscal perjudicial, en la reunión del G-20 en Londres el 2 de abril

del 2009 se constató definitivamente que la crisis no iba a ocasionar cambios en la política de los países desarrollados respecto a los paraísos fiscales.

En esta reunión se hizo énfasis no en la protección del sistema financiero contra los paraísos fiscales, sino contra las jurisdicciones no cooperativas con los esfuerzos internacionales para eliminar el riesgo que ocasionan, recomendándose la aplicación de ciertas contramedidas además de abogarse por una mayor adhesión internacional a los diversos estándares de supervisión (G-20, 2009).

Parece ser que los paraísos fiscales no van a desaparecer, por lo que tampoco desaparecerán las injusticias económicas y sociales que acarrean. La pregunta que surge entonces es que hará falta para acabar con estas jurisdicciones si la mayor crisis mundial desde el Crack del 29 no lo ha hecho.

Irrevocablemente, la evasión de capitales permite que las crisis sean diferidas temporalmente y desplazadas espacialmente a través de un mercado financiero dinámico (Roberts, 1995), mientras que la disponibilidad de canales para realizarla permite su existencia. Esta combinación constituye una seria amenaza para al estabilidad financiera mundial.

5.6. Dependencia del sistema financiero

Como ya se ha mencionado anteriormente, gracias a la comercialización de su soberanía fiscal, los paraísos fiscales llegan a cotas de desarrollo inalcanzables si se tienen en cuenta los limitados recursos con los que cuentan. Sin embargo, a veces el precio pagado por este desarrollo es muy caro para los paraísos fiscales, que se vuelven dependientes de su sistema financiero.

Muchos gobiernos han hecho grandes esfuerzos para promover el crecimiento de las finanzas offshore, a menudo sin considerar las consecuencias adversas que esto desencadena (Hampton & Christensen, 2002).

Para empezar, las jurisdicciones que escogen ser un paraíso fiscal se vuelven dependientes monetariamente. Como indican Hampton & Christensen (2002), en ausencia de la dependencia monetaria de una moneda fuerte, una moneda independiente se apreciaría en términos nominales y reales en relación a las monedas de sus socios comerciales.

Por otra parte, los paraísos fiscales pobremente regulados permiten a los participantes del mercado financiero recurrir al arbitraje regulatorio, constituyéndose nulos o escasos vínculos con la supervisión de un cada vez más integrado mercado financiero (Hampton & Christensen, 2002). Este arbitraje es descrito por Hernández (2009b) como la posibilidad de optar o de combinar diferencias entre las diversas legislaciones nacionales o jurisdiccionales, tanto en fiscalidad como en la regulación y el grado de control y supervisión financiera.

Estas son solo algunas de las consecuencias del colapso económico a largo plazo que experimentan las jurisdicciones que se transforman en un paraíso fiscal y que surge a raíz del gran desarrollo del sector financiero en economías

con recursos limitados, lo que inevitablemente desemboca en una situación de sobre-dependencia tanto del sector financiero como del exterior (Hampton & Christensen, 2002). Este colapso se manifiesta de muchas maneras: grandes cifras de inflación, altos salarios, especulación inmobiliaria, etc… y suele desembocar en la externalización de casi toda actividad no relacionada con las finanzas.

La inconfortable situación en la que se encuentra actualmente muchos microestados es descrita por Hampton & Christensen (2002) como una mal gestionada dependencia en la media en que sus destinos están inexorablemente unidos al futuro de las finanzas internacionales. Por ello, estos autores han calificado a los paraísos fiscales como los parias del sistema financiero actual.

6. Conclusiones

Ha quedado clara la falta de consenso a la hora de determinar es un paraíso fiscal, dada la multitud de definiciones existentes. Aún así, la mayoría de ellas comparten atributos tales como la existencia de una baja o nula carga impositiva, la confidencialidad garantizada a través de la ley o el protagonismo de los no residentes en la actividad financiera.

Al principio de este artículo se demostró que los paraísos fiscales no surgen de manera premeditada, sino que su origen y cualidades han venido marcados a lo largo de la historia por las exigencias de las grandes economía internacionales, las cuales a su vez han visto en estos territorios una vía de escape a las presiones que la globalización ejerce sobre ellos.

También quedó en evidencia la manipulación de la soberanía que realizan, renunciando a su soberanía fiscal a través de un marco jurídico que permite el nacimiento de una auténtica ingeniería financiera que se refleja en las numerosas sociedades y actividades típicas de los paraísos fiscales.

Las repercusiones de los paraísos fiscales solo son beneficiosas para las personas físicas o jurídicas establecidas en ellos, siendo nefastas para no sólo para los países en desarrollo, sino para los países desarrollados y su sociedad. Ante esta situación, las iniciativas internacionales se han mostrado ineficaces a la hora de atajar la situación, marcándose objetivos más bien poco ambiciosos.

Organizaciones como el Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa ayudan a evaluar del alcance del impacto de los paraísos fiscales gracias a la información que recopilan, evidenciando que la problemática que estas jurisdicciones ocasionan va *in crescendo*.

La situación económica actual se debe en parte a los paraísos fiscales, a las operaciones que se realizan en ellos y al anonimato y marco jurídico que las ha permitido. Sin embargo, parece ser que las potencias económicas no ven en ellos una de las razones de la crisis, no adoptando medidas drásticas al respecto. Por tanto, los problemas suscitados por los paraísos fiscales seguirán existiendo.

Referencias

Almirón, N. (2008): Paraísos fiscales y medios de comunicación: todo es negociable menos los negocios. *Temas para el debate*. 158, 25-28.

Arrabal, P. (1992): *Comercio internacional y los paraísos fiscales*. Madrid: Pirámide.

Brunnquell, F., 2009. *Paraísos fiscales: la gran evasión*. Documentos TV, La 2 de TVE. Producción CAPA con la participación de FRANCE 2, Francia. 31 de Marzo del 2009.

CA (2009): *False profits: robbing the poor to keep the rich tax-free*. Christian Aid Report, March.

Chambost, E. (1982): *Los paraísos fiscales*. Madrid: Pirámide.

Christensen, J.: (2008). Paraísos fiscales y pobreza: la gran cuestión. *Temas para el debate*. 158, 35-38.

Darbar, S.M., Johnston, R.B. and Zephirin, M.G. (2003): Assessing Offshore. Filling a gap in global surveillance. *Finance & Development*. September, 32-35.

Dionis, G. (2009): *La Mirada Indiscreta: Los paraísos fiscales*. Programa de radio realizado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en coproducción con la UNED. Emisión a través de la plataforma digital de Canal UNED. 1 de Abril.

Errico, L.. & Musalem, A. (1999): *Offshore Banking: An Analysis of Micro and Macro Prudential Issues*. IMF WP/99/5.

Fernández, A. (2009): *La Mirada Indiscreta: Los paraísos fiscales*. Programa de radio realizado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en coproducción con la UNED. Emisión a través de la plataforma digital de Canal UNED. 1 de Abril.

FSF (2000): *Report of the Working Group on Offshore Centres*. FSF, 5 April 2000.

G20 (2009): Declaration on strengthening the financial system. London, 2 April. Disponible en: http://www.g20.org/Documents/Fin_Deps_Fin_Reg_Annex_020409_-_1615_final.pdf.

Último acceso: 20 de julio del 2009.

García, R. (2008): La utilización de centros offshore por la banca y los grupos empresariales españoles. *Temas para el debate*. 158, 39-41.

Hampton, M.P. and Christensen, J. (2002): Offshore Pariahs? Small Island Economies, Tax Havens, and the Re-configuration of Global Finance. *World Development*. 30 (9), 1657-1673.

Hernández, J. (2009a): Crisis financiera, rescates bancarios y paraísos fiscales. TJN, 3 de marzo. Disponible en: http://www.redjusticiafiscal.org/portada/crisis-financiera-rescates-bancarios-y-paraisos-fiscales.html

Último acceso: 17 de julio del 2009.

Hernández, J. (2009b): *¿Cerrarán los paraísos fiscales?*. Público, 10 de Marzo.

Hernández, J. (2008a): La ventaja competitiva de la opacidad offshore. *Temas para el debate*. 158, 32-42.

Hernández, J. (2008b): Crisis financiera y paraísos fiscales: datos significativos para un debate político. TJN, 4 de noviembre. Disponible en: http://www.redjusticiafiscal.org/portada/crisis-financiera-y-paraisos-fiscales-datos-significativos-para-un-debate-politico.html (Último acceso: 17 de julio del 2009).

Hudson, A. (2000): Globalization and Sovereignty: A Postmodern Geo-Political Economy?. *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series. 25 (3), 269-283.

IMF (2003): *External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users* – Appendix III, Glossary. Washington DC.

IMF (2000): *Offshore Financial Centers. The Role of the IMF*. Monetary and Exchange Affairs Department. 23 June.

Maingot, A.P. (1995): Offshore secrecy Centers and the Necessary Role of States: Bucking the Trend. *Journal of Interamerican Studies of World Affairs*. 37 (4): Winter, 1-24.

Maldonado, A. (2001): *Nueva posición de la OCDE en materia de paraísos fiscales*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Masciandaro, D. (2005): False and Reluctant Friends? National Money Laundering Regulation. *International Compliance and Non-Cooperative Countries*. European Journal of Law and Economics. 20, 17-30.

Medina, M. (2008): La transparencia fiscal en la Unión Europea. *Temas para el debate*. 159, 45-47.

Ndikumana, L. and Boyce, J.K. (2008): New Estimates of Capital Flight from Sub-Saharan African Countries: Linkages with External Borrowing and Policy Options. *Political Economy Research Institute*, Working Paper Series 166 (April).

OECD (1998): *Harmful tax competition. An emerging global issue*. OECD, Paris.

Oxfam (2000): Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Erradication. Oxfam Great Britain Policy Papers, June.

Palan, R. (2002): Tax Havens and the Commercialization of the State Sovereignty. *International Organization*. 56 (1): Winter, 151-176.

Palan, R. (1998): Trying to Have Your Cake and Eating It: How and Why the State Has Created Offshore. *International Studies Quarterly*. 42, 625-644.

Peláez, J. (2008): *La evasión fiscal en España y el intercambio de información con los paraísos fiscales*. Temas para el debate. 158, 29-31.

Roberts, S.M. (1995): Small Place, Big Money: The Cayman Islands and the International Financial System. *Economic Geography*. 71 (3): July, 237-256.

Rose, A.K. and Spiegel, M. (2007): Offshore Financial Centres: Parasites or Symbionts?. *The Economic Journal*. 117 (October), 1310-1335.

Saint-Amans, P. (2009): Paraísos fiscales. Entre la imaginación y la realidad. *Política Exterior*. 127 (Enero-Febrero), 23-29.

TJN (2005): *Hacednos pagar impuestos si podéis. La verdadera historia de un fracaso global*. Tax Justice Network International Secretariat, London.

Torres, J. (2008): Los paraísos fiscales en la economía global. *Temas para el debate*. 159, 21-24.

USS (2006): T*ax havens abuses: the enablers, the tools and secrecy*. Permanent Subcommittee on Investigations of the United States Senate (USS), Washington D.C. (August).

Vallejo, J.M. (2005): La competencia fiscal perniciosa en el seno de la OCDE y la Unión Europea. *Nuevas Tendencias en Economía y Fiscalidad Internacional*. 825 (Septiembre-Octubre), 147-160.

Zoromé, A. (2007): *Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition*. IMF WP/07/87.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Globalización y paraísos fiscales. ¿Algo se mueve?

Jorge Rafael Figueroa Elenes, Pablo Martín Urbano y Juan Ignacio Sánchez

Universidad Autónoma de Sinaloa y Universidad Autónoma de Madrid

GLOBALIZACIÓN Y PARAÍSOS FISCALES. ALGO SE MUEVE?

Jorge Rafael Figueroa Elenes (fijr@uas.edu.mx),

Pablo Martín Urbano (pablo.urbano@uam.es) y

Juan Ignacio Sánchez Gutiérrez (juanignacio.sanchez@uam.es)

Resumen

La libre circulación de capitales en la que se asienta la última globalización financiera ha incrementado las dificultades para la financiación interna de los estados especialmente por la competencia fiscal generada por la eclosión de los paraísos fiscales, auténticos agujeros negros del sistema financiero internacional.

La aparición de los paraísos fiscales es tan antigua como la propia fiscalidad y su desarrollo ha ido en paralelo con la expansión del comercio y las mayores posibilidades para una libre circulación de capitales. Su objetivo ha sido siempre el mismo: favorecer la elusión (en ocasiones, evasión fiscal) y la opacidad financiera. Las crecientes necesidades de recursos de los estados nacionales para enfrentar las exigencias del estado del bienestar, devenido como un instrumento colectivo de prestación de servicios para mejorar la seguridad y la calidad de vida de sus nacionales, impulsó el desarrollo de la fiscalidad extraterritorial *(Offsohre*) distorsionando la recaudación de ingresos públicos y su distribución, lo que limita las posibilidades mismas de sostenimiento de las políticas públicas al tiempo que la exacerbada competencia fiscal entre los estados se traduce en ventajas para las rentas internas más móviles (las de capital y las empresariales) y facilidades para atraer ahorro e inversión. En respuesta, ni los estados ni los organismos internacionales han tenido una posición suficientemente activa aunque, tras las crisis de 2007 algo parece estar cambiando. La ponencia profundiza en la evolución de los paraísos fiscales y sus perspectivas futuras todo ello en relación con las estrategias internacionales implementadas para frenar el fenómeno.

Palabras clave: paraíso fiscal, evasión fiscal, globalización financiera, OCDE, UE.

JEL: F02, H26, H87

Introducción

La presente ponencia analiza los paraísos fiscales y su evolución a partir del proceso de globalización de los últimos años. Se incide en los cambios operados en estas jurisdicciones como consecuencia de la acción de los organismos internacionales, abriendo el análisis a los regímenes fiscales preferenciales y al blanqueo de dinero, elementos que han convivido en paralelo con los paraísos retroalimentándose. Conforme al objetivo apuntado, en el primer apartado se rastrean las consecuencias de la globalización financiera y las dificultades crecientes de los estados para gobernar sus finanzas y su fiscalidad; en el segundo apartado se analiza el concepto de paraíso a partir de distintas definiciones y de los elementos que conforman la naturaleza misma del paraíso fiscal; en el tercer apartado se concentra en los efectos económicos que se derivan de la actividad de los paraísos, desde distintas perspectivas de país, empresa, contribuyentes, etc.; en el cuarto apartado se presenta la evolución de estas jurisdicciones *offshore* hasta la crisis de 2007, evolución caracterizada por la discontinuidad en la acción internacional y su escasa eficacia; en el quinto apartado se recogen los cambios de estrategia tras la crisis como consecuencia de las dificultades de los estados para generar recursos y la presión de la opinión pública; en el sexto y último se recoge la evolución reciente de los flujos de capital hacia los paraísos y su tendencia creciente que pone de manifiesto una escasa capacidad de intimidación, por el momento, de los avances registrados. Las conclusiones y la bibliografía ponen fin al trabajo.

1. La globalización financiera y sistemas fiscales nacionales

La globalización financiera ha sido impulsada por la innovación financiera y tecnológica que a su vez ha retroalimentado a la propia globalización extendiendo sus efectos.

La innovación financiera puede definirse como la introducción de nuevos instrumentos financieros o modificación de los existentes con el objetivo fundamental de facilitar el desarrollo del crédito para incrementar beneficios, reducir riesgos ligados a la intermediación financiera, enfrentar la competencia de los otros intermediarios financieros o contornear restricciones impuestas por las autoridades financieras (Sobreira, 2004) intentando aprovechar los huecos legales para maximizar los intereses del operador y sus clientes. La desintermediación al suprimir a los bancos como intermediarios exclusivos en la relación tradicional entre ahorradores y prestadores, ha permitido a nuevos operadores no bancarios, externos al sector financiero incluso, aprovechar más intensamente las nuevas oportunidades de negocio impulsadas por la globalización, favorecidos por la realización de operaciones internacionales no solo de gestión de financiera y patrimonial de particulares y empresas, sino también relacionadas con la evasión y el blanqueo de capitales. La

desregulación permite a través de los circuitos financieros transnacionales mezclar los flujos legales con los ilícitos y transformar estos últimos, regularizados con su reintroducción al sistema económico.

Por su parte la innovación tecnológica mediante las denominadas TIC (tecnologías de la información y de la comunicación), que están en la base de la red Internet, permite la dematerialización de los productos y servicios de las finanzas, incrementar la cantidad de información disponible y las oportunidades de inversión, ganar en flexibilidad y velocidad en las operaciones financieras, transferir fondos casi instantáneamente, multiplicar las codificaciones que garantizan el secreto bancario, pero también puede complicar el seguimiento del dinero y su control fiscal. La red va a permitir su integración con un funcionamiento constante, las 24 horas del día, con una interconexión permanente de las plazas que en la práctica supone la existencia de un megamercado financiero mundial, cuyo volumen de negociación en la actualidad escapa al control de los gobiernos.

El extraordinario avance de la globalización financiera y la hegemonía de las finanzas en la economía (financiarización) no han venido acompañadas de un régimen internacional para gobernar las finanzas, todavía en lenta construcción, a pesar de que las autoridades nacionales de control y de reglamentación han perdido protagonismo con la liberalización que ha permitido la multiplicación de las corrientes financieras transfronterizas.

La compleja estructura de los nuevos productos y mercados financieros supera las posibilidades de los reguladores domésticos para encarrilar las finanzas. En un contexto de regulación escasa, los instrumentos desplegados por los gobiernos nacionales, para enfrentar los problemas, no son suficientes, puesto que las autoridades económicas deben actuar con demasiada cautela, ya que el uso de mecanismos de control fiscal o de regulación pueden dar lugar a un “efecto expulsión” cuyas derivaciones aún serían más perjudiciales (Arribas, 2011) debido a la interacción entre los entornos económicos nacional e internacional de modo que las iniciativas internas se ven condicionadas por las tomadas en el resto de los países.

La decisión de los países de desregular la actividad financiera, en un contexto global, donde los capitales se mueven libremente, trae como consecuencia que las autoridades económicas apenas tengan capacidad para enfrentar los ataques especulativos y reducir la volatilidad de los mercados. Las autoridades nacionales pierden poder normativo así mismo frente a unos nuevos productos financieros que son particularmente opacos gracias a la combinación de la innovación financiera y las nuevas tecnologías aplicadas a las transacciones financieras.

La globalización, aunque ha incrementado la recaudación al favorecer el crecimiento económico, ha tenido como resultado negativo proporcionar a las empresas y a los individuos nuevos medios para reducir al mínimo sus contribuciones fiscales o para eludir sus impuestos así como huir de la regulación financiera. La globalización y la movilidad creciente del capital estimularon el desarrollo de los mercados de capitales en general y de los mercados financieros en particular al tiempo que han obligado a los países a reducir los obstáculos fiscales a los movimientos de capitales y a modificar sus

regímenes fiscales para minimizar las fugas. Las fronteras fiscales se diluyen y en estas condiciones, los paraísos fiscales profundizan su acción con mayores márgenes de libertad y menores costes para acentuar el desvío de capitales hacia su territorio, lo que introducirá una intensa competencia fiscal internacional que amenaza las capacidades de recaudación de los estados.

2. Caracterización de los paraísos fiscales.

Una parte de las transacciones financieras globales pasa por los paraísos fiscales (en inglés "tax haven" literalmente refugio fiscal) y rodea las regulaciones nacionales de manera que cabría incluso hablar de paraísos financieros porque se trata de actividad financiera *offshore* de personas o entidades no residentes a quienes se les otorgan privilegios económicos para atraerlos. El calificativo *offshore* es de origen inglés y su traducción literal significa "fuera de la costa". En el ámbito financiero expresa la idea de extraterritorialidad de la actividad financiera de individuos o empresas realizada por tanto en territorios o países donde no son residentes y que por esa razón se les conceden ventajas fiscales y legales en tales lugares. Puede tratarse también de otro tipo de negocios (inversión inmobiliaria, seguros, *trusts* -tipo de relación fiduciaria originaria de Inglaterra-, fundaciones de interés privado, etc.) realizados fuera de la jurisdicción de residencia.

Los paraísos fiscales siempre han tenido el mismo objetivo: favorecer la elusión (en ocasiones, evasión fiscal) y la opacidad financiera. Al respecto, cuando se habla de elusión fiscal se hace referencia a los comportamientos de los contribuyentes dirigidos a minimizar sus impuestos o el retraso de su pago aprovechando mecanismos y estrategias legales, lo que es sinónimo de optimización, mientras que si recurre a vías ilegales o se desfigura la verdadera magnitud de sus operaciones, la elusión transgrede la legalidad y se transforma en evasión que es sinónimo de fraude.

La opacidad financiera por su parte se refiere al secreto en torno a las finanzas internacionales o, en otros términos, a la falta de transparencia en los mercados de capital. Implica garantizar el anonimato de los propietarios del capital, en algunos casos con ausencia de relación entre las partes vehiculada a través de órdenes a intermediarios (*broker*) sobre unas transacciones de las que puede desconocerse su estructura y composición. Se actúa dentro de un sistema cuyos mecanismos impiden conocer el destino final de las operaciones, esto es, donde van los recursos de capital provenientes ya sea del sector privado o público. Recuérdese que la opacidad también se relaciona con la existencia de flujos ilícitos provenientes de la corrupción del poder o de los órganos reguladores (sobornos, fraudes, trato de favor,…), de la transgresión de las normas (fiscales, contables, monetarias, registrales, comerciales o de contratación, entre otras), o directamente de la economía ilícita (tráfico de drogas, armas, prostitución, actividades mafiosas, crimen organizado, terrorismo…). En este sentido, señalar que una actividad fiscal y financiera asociada a los paraísos es el lavado de activos que intenta transformar en legales recursos provenientes de las actividades ilícitas. El blanqueo constituye el punto neurálgico de la economía ilegal que permite su engarce con la economía legal gracias a la utilización de redes de entramados

financieros que incorporan los recursos blanqueados a los cauces ordinarios de producción, comercio o financiación.

Aunque no hay una definición plenamente aceptada, la línea que separa el ser o no ser un paraíso fiscal es difusa. Podríamos definir un paraíso fiscal (o centro offshore o centros financieros extraterritoriales o bien centros financieros internacionales off-shore que vienen a ser sinónimos) como un país o territorio más o menos autónomo donde los inversores extranjeros que mantienen cuentas bancarias o constituyen sociedades en su jurisdicción no pagan impuestos o son insignificantes En esta línea se sitúa la definición de la Tax Justice Network (Red de Justicia Fiscal, 2005), que define a los paraísos fiscales como países o territorios cuya legislación permite "evadir o eludir los impuestos que deben pagarse en otro país bajo las leyes de este último".

En general, se trata de países o jurisdicciones más bien pequeños con insuficiencia de recursos, que con estas prácticas puramente fiscales tratan de atraer capitales extranjeros con que mejorar su situación económica. En este sentido claramente su economía es fuertemente dependiente del régimen fiscal ventajoso que acogen. Como señala Palan (2002) se trata de una comercialización de la soberanía que supone regular las operaciones financieras a la medida de los intereses de los detentadores del capital, en algunos casos incluso a la carta (Zucman, 2013). En algunos paraísos fiscales se llega hasta publicitar las ventajas fiscales para los no residentes que emanan de su condición, y son muchos los que presentan una gran notoriedad y renombre respecto de su especialización como paraíso (el denominado *reputation test* o criterio de fama). Además se fomenta la estabilidad política y monetaria para ser atractivos y suelen contar con una excelente oferta de servicios legales, contables y de asesoría fiscal así como con buenas infraestructuras turísticas y de transporte, para incrementar su atractivo.

Esa definición puede precisarse técnicamente recurriendo a la definición de la OCDE de 1998, la más amplia de cuantas ha realizado, que hace especial hincapié en cuatro criterios: 1) un nivel de imposición bajo o nulo que se completa con la promoción o percepción de su carácter de paraíso ya mencionados anteriormente; 2) la falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo; 3) la inobservancia de intercambio efectivo de información para fines fiscales con otros gobiernos sobre los contribuyentes que se benefician de una situación fiscal ventajosa (el intercambio de informaciones sobre cuestiones criminales no limita esta consideración); y 4) la ausencia del requerimiento de ejercicio de una actividad económica real importante o sustancial para el país o territorio a la hora de disfrutar de exenciones fiscales, cuarto criterio conocido como de estanqueidad (*ring fencing*) que permite imputar artificialmente los beneficios fiscales. La existencia del paraíso fiscal exige el cumplimiento del primer criterio y cualquiera otro de los tres restantes (OCDE 1998).

No obstante, la OCDE diferencia entre paraíso fiscal y regímenes fiscales preferenciales nocivos para terceros estados. Estos últimos se singularizan también por la existencia de cuatro criterios de los cuales han de cumplirse el primero y otro de los restantes: 1) un nivel de imposición bajo o nulo, 2) la falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento

administrativo, 3) la inobservancia de intercambio efectivo de información para fines fiscales con otros gobiernos sobre los contribuyentes que se benefician de una situación fiscal ventajosa; 4) estanqueidad o aislamiento del régimen preferencial desconectado total o parcialmente de los mercados interiores bien porque los nacionales no puedan acceder o porque este limitado a operaciones realizadas por no residentes, de donde se infiere que se considera dañino para su propio sistema fiscal. Estos criterios se asemejan bastante a los de paraíso aunque en relación a la estanqueidad, no cubre la totalidad de la jurisdicción, país o territorio y tiende a aislarse estableciendo barreras que separan a los contribuyentes de los beneficios fiscales del régimen especial y a las empresas beneficiadas del mercado interno. Otros criterios permiten evidenciar los regímenes nocivos aunque, por sí solas, estas pautas no los identifican, son elementos de confirmación más que de identificación. Es el caso, entre otras, de las definiciones artificiales de la base imponible, la no aplicación de los principios sobre precios de transferencia elaborados por la OCDE, exención de rentas provenientes de fuente extranjera, la posibilidad de negociación con las autoridades fiscales de las condiciones de la tarifa o base gravable, o la existencia de disposiciones que garantizan el secreto (OCDE, 1998).

Pueden explicitarse algunas características más que de alguna manera ya están incluidas en las señaladas pero que tienen la virtud de hacer más accesible el contenido del concepto. Es el caso de (Schomberger y López Murcia, 2007): 1) el reducido esfuerzo en términos de tiempo y costes para constituir sociedades, con mínimas formalidades, sin presencia ni actividad y con escasas exigencias sociolaborales o ambientales cuando las hay. Casi nunca es preciso capital inicial, y si es necesario, la cantidad no es relevante. Los costes de gestión de la sociedad una vez radicada son bajos y en algunos casos no se precisa una localización física, bastando una oficina virtual que aporta una dirección comercial permanente en un país distinto del que se trabaja**.** Los datos personales de propietarios y accionistas de empresas no figuran en los registros públicos, o se permite el empleo de representantes formales, lo que aligera el proceso de constitución desvinculado de la presencia física ya que en última instancia se disocia al cliente del título de propiedad de sus activos, mientras se mantiene la capacidad de lucrarse con ellos; 2) las facilidades para la constitución de entidades bancarias o financieras sin requisitos patrimoniales ni garantías de confiabilidad, amparando el secreto bancario aplicado con estrictas normas de manera que los datos de los titulares de las cuentas sólo se facilitan a las autoridades cuando hay evidencias de delitos graves de terrorismo, o narcotráfico o bien convenio firmado, aunque evitan firmar tratados con otros países que conlleven intercambio de información bancaria o fiscal; 3) la carencia en sus códigos penales de figuras contra delitos fiscales, contables, registrales o políticos. No distinguen en cuanto al origen del capital captado considerándose lícita toda inversión de capital; 4) la ausencia de controles de cambio, que en realidad se traduce en la utilización de un doble sistema de controles de cambio, uno para residentes y otro para no residentes, a quienes se atrae permitiendo llevar a cabo todo tipo de operaciones en divisa extranjera, sin control o restricción alguna, lo que permite reciclar capitales sobre la base de la estructura legal y fiscal del paraíso fiscal (Salto, 2000); 5) la existencia de una cierta especialización entre los numerosos paraísos fiscales debido a la competencia por captar recursos, de manera que Bermudas dirige su actividad hacia en el sector de seguros (Arribas, 2011) donde son muy

activos suizos y luxemburgueses, mientras que Londres, Nueva York o Suiza se concentra en la gestión de fondos procedentes de los patrimonios de los más ricos del mundo (banca privada).

Estos últimos, como se ve, son países alejados del arquetipo de país identificado como paraíso fiscal más atrás. En realidad, Reino Unido, o Estados Unidos, entre otros, han sido impulsores con sus políticas de desregulación y competencia internacional del desarrollo de técnicas *offshore* que sirven a los operadores financieros de Wall Street y de la City, para hacer opacos muchos activos estructurados con base en innovaciones financieras arriesgadas como los derivados envolviéndoles en vehículos de objetivo especial sitos en -hoy semi- paraísos fiscales que son auténticos terminales de la City, como los territorios británicos de las islas Caimán, las Bermudas o las islas Vírgenes (Vidal-Folch, 2011). Las grandes plazas financieras del mundo brindan no solo un total anonimato, confidencialidad y hermetismo para sus usuarios, sino que también procuran reconocimiento, prestigio y legitimidad a las sociedades nacidas en su seno lo cual sitúa en ventaja a estas compañías frente a las nacidas en jurisdicciones *offshore* que de entrada suscitan sospechas y por tanto tienen más limitado su campo de actuación (Sharman, 2010).

Finalmente incidir en que son perfectamente legales y reconocidos por la comunidad internacional, constituyendo a menudo, prolongaciones de los sistemas financieros nacionales. En ellos tienen representación los bancos más importantes del mundo con filiales (Citigroup tenía 427 filiales en paraísos fiscales) para drenar multitud de activos y actúan como sedes donde radican muchas instituciones de inversión colectiva, conectados con los principales centros financieros mundiales según se ha visto. Los bancos a través de sus filiales en los paraísos asesoran e intermedian la creación de sociedades pantalla para favorecer a sus clientes en la evasión y elusión (la denominada banca en la sombra). No obstante las mayores beneficiarias son las empresas, incluso la PYME internacionalizada, que disponen de filiales offshore repartidas por distintos paraísos (Enron tenía 881 de estas filiales: 692 en las Islas Caimán, 119 en las Islas Turcas y Caicos, 43 en Mauricio y 8 en las Bermudas) para declarar el máximo de beneficios en las jurisdicciones donde menos se tributa gracias a los precios de transferencia (manipulando los precios de sus transacciones internas, entre sus filiales) y a complejos sistemas de contabilidad (la ausencia de contabilidades locales en los grandes grupos dificulta saber lo que ocurre en un país concreto, la falta de regulación favorece la contabilidad creativa y el posibilidades para incrementar de la liquidez financiera). También en algunos casos existe un nexo de unión entre las actividades licitas e ilícitas ligadas al crimen organizado, la corrupción o el blanqueo de dinero e, incluso, más recientemente el terrorismo. Todo lo cual contribuye a hacer opacos los flujos financieros que se deslocalizan fundamentalmente por motivos tributarios y financieros.

3. Efectos de los paraísos

A causa de la supresión de obstáculos no fiscales tanto a los intercambios internacionales como a la inversión internacional y de la integración de las economías nacionales que de ello resultó, las políticas fiscales nacionales han resultado impactadas por la interacción con otros estados (OCDE, 2000).

En este sentido la OCDE (1998) valora positivamente algunos efectos que ha entrañado la globalización en dirección a impulsar reformas fiscales nacionales dirigidas a ampliar la base fiscal y la reducción de las tasas impositivas para tratar de minimizar las distorsiones fiscales generadas por la mayor exposición exterior. Del mismo modo, esa mundialización ha favorecido una evaluación continua de sus regímenes fiscales y de sus gastos públicos con el fin de ajustarlos y mejorar el clima fiscal de la inversión. Por otra parte nada obliga a los países a tener sistemas fiscales homogéneos cuya estructura y evolución obedece a razones domésticas de cada nación, de modo que la competencia fiscal sobre bases sanas, leales por decirlo en términos más comerciales, es positivo para la OCDE.

Otra cosa es la competencia fiscal perjudicial que arrastra a los países a una adaptación constante a los sistemas competidores lo que implica reducciones sucesivas de la recaudación. El resultado final sería una creciente armonización a la baja de los sistemas fiscales, lo que se conoce con la expresión inglesa *race to the bottom* (deriva hacia el fondo).

La globalización ha entrañado una mayor competencia entre empresas en el mercado mundial y el desarrollo de estrategias globales por parte de las empresas multinacionales (EMN) que cada vez tienen menos vínculos con un país concreto; así mismo la innovación tecnológica ha afectado a las modalidades de gestión de las EMN hasta reducir considerablemente la importancia para las empresas multinacionales del lugar la localización física donde se realiza su gestión y otros servicios abriendo nuevas posibilidades a otros territorios, todo lo cual ha impulsado el desarrollo de los mercados de capital internacional y facilitado los movimientos transnacionales de capitales que contribuyen al desarrollo global. En suma, para la OCDE este proceso ha mejorado la prosperidad y nivel de vida en el mundo, al permitir la asignación y el uso más eficiente de recursos.

Por el contrario, reconocido el efecto positivo sobre la evolución de la fiscalidad, la OCDE (1998), también pone de manifiesto los efectos negativos de la globalización sobre los sistemas fiscales nacionales. En este sentido, destaca los efectos erosionadores sobre las bases fiscales domésticas como consecuencia de las decisiones impositivas tomadas por terceros estados que conducen a la existencia de una intensa competencia fiscal donde se ofrecen a los contribuyentes la manera de explotar las ventajas fiscales perniciosas y regímenes fiscales preferenciales nocivos para reducir el impuesto que hubieran pagado los nacionales o para atraer inversión foránea. Ello puede generar efectos negativos en el comercio mundial y los flujos de inversión y reducir la prosperidad mundial. En este contexto de efectos fiscales perniciosos, la OCDE distingue, según se ha visto, entre paraísos fiscales y regímenes fiscales preferenciales nocivos, considerando a estos últimos menos perjudiciales por cuanto sus efectos son menos agresivos e intensos, (una cuestión de grado en términos prácticos).

No obstante, tanto los paraísos fiscales como los regímenes fiscales preferenciales, que tienen por efecto la reducción de la tasa efectiva de imposición sobre los factores móviles muy por debajo de las tarifas aplicadas

en otros países, cuentan con muchas probabilidades de ser nocivos por estas vías (OCDE, 1998):

a. falseando los flujos financieros e, indirectamente, el flujo de inversión real;
b. debilitando la integridad y la imparcialidad de las estructuras tributarias;
c. desalentando el cumplimiento tributario por parte de todos los contribuyentes;
d. modificando el nivel y la dosis deseada de impuestos y gasto público;
e. transfiriendo indebidamente una parte de la carga fiscal hacia bases impositivas menos móviles, como el trabajo, bienes inmuebles y de consumo;
f. aumentando los costos administrativos y la carga de la aplicación de las disposiciones fiscales por las autoridades fiscales y los contribuyentes.

En este sentido, una consecuencia de la alteración de los sistemas fiscales nacionales por la interacción con otros dañinos es la modificación de la estructura de la imposición. Ello dificulta la aplicación de baremos más progresivos y pospone o reduce los objetivos de redistribución no solo por la vía del ingreso, sino también los la vía del gasto ya que es posible una caída de la recaudación que dificulte cumplir con los compromisos del sector público como proveedor de bienes públicos y responsable del bienestar social. Es la consecuencia negativa de la comercialización de la soberanía por parte de algunos estados que termina por deslegitimar la del resto de la naciones que ven reducida su capacidad para exigir impuestos, una manifestación indiscutida del poder soberano de los estados, por la acción de una minoría, especialmente los contribuyentes globales (ricos y multinacionales), poseedora de rentas móviles ante la frustración de la mayoría de los ciudadanos que han de afrontar el vaciado de la hacienda pública incrementando su aportación fiscal o padeciendo un recorte en los niveles de bienestar que en muchos caso las constituciones internas garantizan. Se genera, pues, un efecto *free rider* (gorrón) que permite a los ciudadanos que no contribuyen a las cargas Estado beneficiarse de los servicios que presta.

A esta dinámica contribuye el desarrollo de la ingeniería fiscal que permite utilizar un montaje ultrasofisticado de sociedades, de cuentas y de transferencias para eliminar todo rastro fiscal del capital y de sus rentas. Las sociedades pantalla son utilizadas para disimular al beneficiario verdadero de los fondos. Las transferencias entre sociedades múltiples permiten diluir definitivamente las pistas. Todo lo cual afecta no solo a las posibilidades fiscales de los estados sino también a la estabilidad de los mercados financieros por la cantidad y características de los flujos de capitales que mueven, en muchos casos, fuera del control de los poderes públicos.

Beneficiarios directos de estas estructuras son la empresas multinacionales cuya organización y actividades obedecen en muchos casos a criterios de optimización fiscal que es posible gracias a la existencia de distintas filiales en varios países y con un considerable volumen de comercio intragrupo, lo que dificulta las posibilidades de los estados para gravar los beneficios obtenidos dentro de sus territorio.

En este sentido, las empresas transnacionales, mediante la transferencia de precios, tienen capacidad de trasvasar sus beneficios hacia la jurisdicción donde el pago de impuestos sea menos gravoso. Los precios de transferencia se fijan en las transacciones internacionales entre sujetos o empresas asociados. Responden a los distintos precios de compra y venta que las entidades vinculadas, utilizan en sus operaciones intragrupo. No son precios que respondan a los mecanismos de mercado sino que se forman artificialmente en función de criterios de minimización del pago de impuestos. Se utilizan normalmente en las transacciones intraempresas de las compañías transnacionales que juegan con la distinta localización de sus sedes para reasignar sus ingresos y gastos hacia los países con bajos impuestos para sacar el máximo beneficio fiscal. La creación de grandes holdings sirve al mismo propósito de manera que se reúnen distintas empresas bajo un mismo grupo registrado en un paraíso donde el conglomerado pagará menos impuestos y tendrá mayores exenciones fiscales.

La utilización de los paraísos fiscales por las empresas transnacionales tiene efectos sobre la competitividad situando a las compañías que se aprovechan fiscalmente de esa vía en posición de ventaja en los mercados internos al ver reducidos sus costes por la disminución de su factura impositiva y no por la vía de las ganancias de productividad, lo que afecta a las PYMES locales que no solo carecen de esas alternativas fiscales, sino que además han sufrir mayores cargas o insuficiencias del sector público a consecuencia de la menor recaudación de los Estados.

Esta situación, como en general las caídas de recaudación por competencia fiscal dañina, afecta con mayor intensidad a los países en desarrollo, donde la riqueza y la renta están mucho más concentradas de manera que la población con capacidad contributiva es muy pequeña. Por tanto, las transgresiones a la regulación fiscal multiplican su impacto en la recaudación, contando con la debilidad de las estructuras fiscales existentes.

Además en un contexto global de grandes necesidades de capital, los países que necesitan inversión o financiarse tienen que conceder grandes ventajas adicionales para atraer los recursos que no serían necesarios de no existir los paraísos fiscales. Ello afecta especialmente a los países en desarrollo cuyas necesidades de capital sirven a su estructuración de manera que son más prioritarias debiendo conceder mayores beneficios para atraerla o bien prescindir de ella y de los efectos que conlleva para el bienestar de estos países. De igual modo tienen efectos más intensos en los países en desarrollo los fenómenos asociados a la salida de flujos financieros como las desinversiones de las EMN, las fugas de capitales domésticos o recursos generados por procesos de privatización o desmantelamiento del sector público, a menudo asociados estos últimos a procesos de corrupción, más intensos por los menores controles

Los países en desarrollo también tienen efectos más intensos en relación con los flujos procedentes del lavado de activos y transacciones comerciales ilícitas cuyo origen se encuentra frecuentemente en actividades nacidas en los países desarrollados (Lewis, 2006).

Ello introduce la cuestión de los paraísos cuando su función esencial no es solo fiscal sino también financiera y está ligada al blanqueo de capitales procedentes de actividades ilegales o delictivas e incluso del terrorismo. Tales actividades tienen importantes implicaciones para la estabilidad del sistema financiero internacional al distorsionar la asignación de recursos, de manera que las decisiones de inversión no están motivadas por criterios de coste de factores. En este sentido las empresas que reciben fondos ilegales poseen una gran capacidad para subsidiar su actividad legal y utilizar precios por debajo del mercado que terminan siendo ventajosos frente a sus rivales alterando en su favor la competencia (Arnone y Borlini, 2010).

El blanqueo de dinero puede, no obstante, afectar negativamente a las jurisdicciones offshore. Así, al ser de pequeño tamaño y adaptar sus regulaciones fiscales y societarias para facilitar el blanqueo pueden sufrir alteraciones en sus sistema económico tanto por la contaminación fraudulenta o criminal del entorno sobre sus estructuras empresariales y laborales como por movimientos bruscos de capital que puedan afectar a sus condiciones financieras y, en todo caso, por las penalizaciones asociadas al riesgo país que puedan derivarse de la erosión de su reputación internacional.

4. Evolución de los paraísos fiscales

La aparición de los paraísos fiscales es tan antigua como la propia fiscalidad y su desarrollo ha ido en paralelo con la expansión del comercio y las mayores posibilidades para una libre circulación de capitales. Si los casos de Nueva Jersey y Delaware a fines del siglo XIX abren en Estados Unidos la moderna era de los paraísos fiscales a la búsqueda de más empresas para incrementar la recaudación; Suiza, Liechtenstein y Luxemburgo, continúan la misma vía en Europa a finales de los años veinte del siglo pasado cuando también en el Reino Unido se reconoce a las empresas cuya actividad fuera realizada totalmente en el exterior, el derecho a no tributar en territorio de las Islas Británicas (Fabra, 2012).

Los acuerdos de Bretton Woods (1944) y el control de capitales en su diseño del sistema financiero internacional redujo la realidad de los paraísos fiscales que en los años sesenta conocen una nueva época de crecimiento con la expansión de los petrodólares aprovechado las ventajas de los euromercados nacidos en Gran Bretaña, sin restricciones a su trabajo, y rápidamente expandidos a Suiza y otros destinos tropicales.

Desde la crisis del petróleo, las sospechas contra los paraísos fiscales van ganando terreno y principios de los años 80 la percepción de estos enclaves fue adquiriendo tintes crecientemente negativos, especialmente a partir del informe Gordon (1981) para la administración Carter que trataba muy duramente las prácticas de los centros *offshore* por sus repercusiones negativas y la connivencia de algunos estados a la vez que reclamaba una mayor acción internacional. Un avance en esta dirección fue la firma del Convenio de Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal (1988) signado por Estados miembros de la OCDE y del Consejo de Europa, el cual incluye tanto la cooperación administrativa sobre intercambio de información entre los Estados como la recaudación de créditos tributarios.

La llegada de la administración Raegan poco después (1981-1989) frenará esos intentos, utilizando los paraísos fiscales como una vía para reducir los impuestos internos y favorecer la desregulación financiera, camino por el que comenzaran a transitar desde los ochenta distintos países europeos encabezados por el Reino Unido de Margaret Thatcher, para quien la manera de limitar la evasión fiscal era tener tarifas impositivas más bajas así como una más amplia y uniforme base fiscal que disuadiera de los comportamientos fraudulentos. Todo ello da pie a un entorno internacional de creciente tolerancia formal y real con los paraísos.

Desde mediados de los noventa, la perspectiva cambia y los paraísos fiscales se ven de nuevo como un riesgo potencial para el estado de bienestar en un contexto de claro crecimiento de los flujos financieros y competencia por atraer capitales. Se inician trabajos técnicos en el seno de la propia OCDE y el G-7 para consensuar criterios que definan los paraísos fiscales. En el estudio de la OCDE de 1998, el más avanzado en este ámbito, se establecieron los cuatro criterios ya señalados anteriormente, para su identificación. Del impulso de esas actuaciones surgió dentro de la propia OCDE el grupo de trabajo Foro de la Competencia Fiscal Perjudicial, constituido en 1998 con presencia de países no miembros interesados. Trata de detectar paraísos y regímenes perjudiciales. En el 2000, con gobiernos socialdemócratas en los grandes países de la UE (Francia, Alemania y Reino Unido) y Clinton en USA, el Foro en su «Informe sobre los progresos en la identificación y eliminación de prácticas fiscales perjudiciales», proponía un posible marco de sanciones o medidas defensivas de retorsión (repuesta a una dureza análoga), como excluir de beneficios fiscales las transacciones con paraísos fiscales, dentro de un planteamiento multilateral coordinado dirigido a contrarrestar los efectos erosivos de las practicas fiscales perjudiciales, para evitar así las limitaciones de la efectividad de las medidas unilaterales. En el informe del año 2000 del Foro se incluyó finalmente una lista sobre 35 territorios considerados como paraísos fiscales (algunos asociados a países de la propia OCDE como Estados Unidos, Reino Unido, u Holanda.) requiriendo a esos territorios cooperación para no aplicárseles por la Organización medidas defensivas o anti-paraíso. Algunas de estas jurisdicciones con el solo compromiso de modificar sus normas, eliminando los aspectos perjudiciales, fueron retiradas de la lista, pauta que se alargará en el tiempo.

Desde 2001 por presión de la administración Bush, el criterio de identificación de paraísos denominado de estanqueidad no será tomado en cuenta frenando por esta vía la incipiente presión frente a los paraísos fiscales y su competencia fiscal perjudicial. La consecuencia de la posición norteamericana supone un reconocimiento de que el sistema fiscal de cada país es propio, fruto de la libertad de cada estado para imponerlo aunque suponga una competencia fiscal desleal para otros territorios, ricos o pobres, lo cual no impide a ese país ser transparente y facilitar la información necesaria a los demás Estados para gravar a sus residentes con inversiones allí. Los paraísos fiscales que cumplan los requisitos de transparencia y de intercambio de información, previo requerimiento, no deben ser objeto de medidas anti-paraíso aplicadas de forma coordinada por todos los países de la OCDE (García Pérez, 2011).

Estos cambios implicaban de hecho una redefinición del concepto paraíso fiscal, que ya no tendrían que cambiar su régimen fiscal sino cooperar con otras administraciones tributarias, lo que marcará la dirección de los trabajos en la OCDE orientados hacia la transparencia y el intercambio de información. Este intercambio de información se vehicula sobre la base de un modelo concreto para favorecer la cooperación tributaria aprobado en 2002 que, sometido a algunos cambios (para evitar la doble imposición por ejemplo), va a ser ratificado por el G20 en 2004 y por el Comité de Expertos sobre Cooperación Internacional en Cuestiones de Tributación de la ONU en 2008, erigiéndose en el estándar internacional para intercambiar información en materia tributaria, aunque su generalización ha chocado con la resistencia de países de la OCDE (Suiza y Luxemburgo explícitamente) que no se sentían concernidos al abstenerse en las decisiones sobre competencia fiscal, lo que complicaba el que pudieran ser asumidos por los paraísos fiscales.

Este modelo, cuyo procedimiento de información puede alcanzar a contribuyentes no residentes fiscalmente en los Estados contratantes, establece los estándares mínimos del intercambio (procedimientos de acceso a la información bancaria, modalidades de intercambio, restricciones y limitaciones, posibilidad de identificar a los beneficiarios efectivos de las sociedades, eliminación del principio de doble incriminación o interés fiscal doméstico...). Su aplicación requiere de un acuerdo internacional entre dos países o jurisdicciones y como se ha dicho, es a requerimiento, la información no es automática y mucho menos sistemática, debiendo ser compatible con las normas del secreto bancario, de manera que han de existir indicios de fraude para su entrega, ya que no se puede minar la confianza de los ciudadanos en la protección de su privacidad (Martín Morata, 2010). Además, contiene muchas excepciones y limitaciones para suministrarla, omitiendo cualquier referencia a la asistencia para la recaudación tributaria que desde los noventa se fue generalizando en los convenios bilaterales de doble imposición. Hay que significar que los paraísos en general nunca han mostrado gran interés en manejar mucha información fiscal debido a su escasa o nula exigencia de impuestos. En esa dirección, el modelo de la OCDE sobre intercambio de información a requerimiento, nacido sin apoyo unánime de la organización, según se ha dicho, no ha sido efectivo para disuadir la evasión fiscal y otros delitos. Se ha caído en un mero formalismo y el cumplimiento de los estándares de transparencia ha sido más teórico que práctico.

En este contexto, la aceleración del proceso de globalización unido a la creciente desregulación de los mercados nacionales tuvo como efecto perverso allanar el tráfico de flujos financieros ilícitos, de donde fue creciendo la preocupación de los gobiernos por prevenir y actuar contra este tipo de movimientos que encontró una estructura sólida de apoyo en la existencia de los paraísos fiscales y técnicas offshore. El atentado contra las torres gemelas de septiembre de 2001 no hizo más que acentuar el proceso especialmente en los referido a la financiación del terrorismo derivando en mayores exigencias internacionales para el intercambio efectivo de información.

Ya en 1988 (finales), el Comité de supervisión bancaria de Basilea hizo público un Acuerdo para luchar contra la utilización del sistema financiero internacional

con fines ilícitos planteando verificar la identidad de los usuarios en las transferencias entre países.

En 1990 el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) creado en 1989 en el marco del G7, adoptó 40 Recomendaciones para enfrentar la utilización fraudulenta de los sistemas financieros para lavar el dinero procedente el tráfico de drogas. Poco después, en 1996, se procedió a su revisión para adaptarlas a los cambios detectados en procedimientos y técnicas usados en el lavado de activos, ampliando su campo de acción más allá del mundo de las drogas. En 2001 tiene lugar una nueva revisión con la adición ocho nuevas recomendaciones especiales (una más en 2004) para incluir el terrorismo, nuevo campo de actuación del GAFI, que contará con el aval de más de 180 países y el reconocimiento universal de estándar internacional frente al lavado de activos y la financiación del terrorismo. El GAFI reúne actualmente a 36 miembros (los grandes países de la OCDE y los miembros del G20 menos Indonesia y dos organismos internacionales regionales: la Comisión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo). El resto de países del mundo están cubiertos por nueve organismos regionales de tipo GAFI, que aplican los mismos estándares.

El FMI en julio de 2002 incorporó las medidas del GAFI a la lista de temas, normas y códigos conexos. La Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional en 2000 trata de revitalizar la lucha contra la delincuencia organizada internacional dotándose de instrumentos igualmente internacionales incluyendo específicamente entre sus objetivos el blanqueo de dinero y la corrupción demandando medidas a los estados para que los penalicen y combatan. En esta dirección, la Convención de Naciones Unidas contra la Corrupción firmada en 2003, cuyo objetivo es prevenirla y combatirla, se sitúa en línea con las iniciativas del GAFI en lo tocante al lavado de dinero manifestándose por la prevención y detección de las transferencias que son producto del delito y por facilitar la lucha contra el blanqueo. También la Organización Internacional de Comisiones de Valores entre cuyos objetivos está el de proporcionar asistencia mutua para promover la integridad de los mercados mediante una aplicación rigurosa de las normas y una lucha efectiva contra los delitos, en 2002 suscribió un Memorando de Entendimiento Multilateral donde se establece el suministro mutuo de asistencia para el cumplimiento de las respectivas legislaciones favoreciendo la obtención y suministro de información.

En todo caso, todas estas iniciativas no incluyen un trato específico para los paraísos fiscales, de manera que gozan de entera normalidad en el marco legal internacional, lo que les dota de total impunidad (Jiménez Villarejo, 2004).

5. Crisis y paraísos fiscales

No obstante, los últimos años, especialmente tras la crisis de 2007, han conocido avances en lo relacionado con el intercambio de información a la búsqueda de mayor efectividad y transparencia así como en lo referido a la lucha contra las estructuras internacionales de fraude y evasión. Se entiende que una de las raíces de la crisis son las grandes perturbaciones generadas en los movimientos de capitales por las prácticas de los centros offshore que han favorecido los desequilibrios mundiales en la medida que muchos flujos buscan esas ventajas y además su presencia ha alimentado la formación de

bolas especulativas en el sector inmobiliario, inflando el sector financiero, y nutriendo los déficits y los desequilibrios (Shaxson, 2009).

En Nueva York, el 15 de noviembre de 2008, los representantes de las primeras 20 economías del mundo (G20) ponen énfasis en enfrentar los problemas derivados de la crisis y la necesidad de actuar contra los paraísos fiscales. En Londres, en abril de 2009, se debía avanzar en aspectos concretos, recogiéndose en el documento final de la reunión el acuerdo sobre la adopción de acciones contra las denominadas jurisdicciones no cooperantes, incluyendo paraísos fiscales, y la aplicación de sanciones con el fin de proteger las finanzas públicas y los sistemas financieros.

A petición del G20 de Londres, la OCDE publica en abril de 2009, un nuevo listado “negro” de los países que se niegan a compartir información financiera y que aún no se han comprometido a respetar los estándares internacionales de intercambio de información tributaria, una lista "gris" de países que se comprometieron a eso sólo oralmente (hablamos de "territorios no cooperantes", y una lista "blanca" para los que firmaron convenios al menos con doce países a los que prometen comunicar las informaciones demandadas en materia fiscal. La OCDE solo señala a cuatro países en “negro”, Uruguay, Costa Rica, Filipinas y Malasia lo que a los ojos de la opinión pública no ha sido visto de forma muy coherente con la realidad. También es un hecho destacado que cuatro países europeos Suiza, Luxemburgo, Bélgica y Austria, estos tres últimos de la UE, aparezcan entre los nominados gris claro por no incorporar la cláusula de intercambio de información en sus convenios internacionales de doble imposición o hacerlo con un contenido mínimo, lo que era tanto como reconocer la incapacidad europea para terminar con sus depredadores fiscales domésticos.

A principios de 2010, la OCDE señala que los estándares internacionales sobre transparencia e intercambio de información (a petición) han sido globalmente aceptados ya que los Estados miembros de la OCDE reticentes a apoyarlos, eliminaron su reserva y decidieron modificar su legislación para efectos de permitir el intercambio de información. Asimismo, todos los paraísos fiscales no cooperativos finalmente se comprometieron a adoptar los estándares de la organización (Carbajo y Porporatto, 2013), lo cual suponía declarar el fin de los paraísos fiscales, al menos desde la perspectiva del intercambio de información a petición.

Desde entonces, el G-20 a través de la OCDE va a impulsar la concertación de tratados bilaterales de intercambio de información fiscal a petición de parte. No obstante bastaba con la firma de doce convenios para que el país o territorio dejara de ser considerado paraíso fiscal o jurisdicción no-cooperante. En este sentido, se ha exigido a los paraísos fiscales la firma de convenios de intercambio de información en materia tributaria, conforme al modelo propuesto por la OCDE. En septiembre 2011, tras la firma de muchos convenios, en muchos casos entre los propios paraísos o jurisdicciones poco relevantes como Islas Feroe, ya solamente tres mini países (Montserrat, Nauru y Niue) aparecen en la lista. Aun cumpliendo muchos esas condiciones, que mejoran la transparencia bilateral, nadie duda que los paraísos fiscales siguen existiendo.

La información que se pide, es a demanda concreta y motivada, pero son necesarios mecanismos automáticos de intercambio de información entre países que eviten las dificultades de las peticiones bilaterales. La cumbre de Cannes (2011) apela a los gobiernos para que adopten medidas contra aquellas jurisdicciones denunciadas como incumplidoras de normativas internacionales. En esta línea, los países del G20 firmaron el protocolo modoficador del Convenio de 1988 sobre Asistencia Administrativa Mutua en Materia Fiscal, entre los Estados miembros de la OCDE y del Consejo de Europa para abrir a todos los países el intercambio de información con fines fiscales. La Declaración Final de la Cumbre del G20 de Cannes enfatiza la decisión del grupo de "proteger nuestras finanzas públicas y el sistema financiero internacional contra los riesgos provocados por los paraísos fiscales y los tribunales no cooperativos... Acogemos con beneplácito el compromiso que todos hemos tomado de firmar la Convención Multilateral sobre asistencia administrativa en materia fiscal y alentamos firmemente a los demás órganos jurisdiccionales a adherirse a esta Convención. En este contexto, tenemos la intención de intercambiar información de manera automática y sobre una base voluntaria, en tanto fuere necesario, de conformidad con las disposiciones de la Convención". Parece iniciarse una nueva vía para el intercambio de información automática que promueva un intercambio más sistemático y efectivo entre los países.

En la cumbre de Los Cabos (México) de junio de 2012, el G-20 va a ir un poco más lejos de manera en el comunicado final se aboga con firmeza porque todas las jurisdicciones, incluidos los paraísos fiscales, firmen el Convenio de 2011 suscrito por los países del G-20 para facilitar el intercambio automático de información tributaria entre ellos, encargando a la OCDE la evaluación en la práctica de la eficacia de los intercambios de información tributaria. Además, se insiste en la necesidad de prevenir "la erosión de las bases impositivas" y "la planificación agresiva" de las empresas para evitar pagar impuestos, lo que parece ampliar la estrategia contra los paraísos. El G-20 seguirá "con atención" las actividades de la OCDE en este ámbito, donde se implementan programas piloto en distintos países desarrollados para identificar estas prácticas agresivas entre las multinacionales, que aprovechan el privilegiado tratamiento tributario que se da en cada país a instrumentos societarios cuya motivación inicial era facilitar la captación de inversiones pero que han debilitado la recaudación en los estados.

En ese sentido, la OCDE, publicó las 15 propuestas a los países del G20 para luchar contra la optimización fiscal de los grandes grupos internacionales tratando de frenar la erosión de la base de imposición y la transferencia de beneficios. Estas medidas habrían de ser aplicadas en dos años permitiendo que el actual sistema de doble imposición se adapte a la globalización y se enfrenten los problemas de la 'doble no imposición' generadores de la erosión fiscal y el desplazamiento de beneficios denominados en inglés "*base erosion and profit shifting*" y cuyas siglas inglesas BEPS, ponen nombre al proyecto de la OCDE. El cuadro 1 recoge esas propuestas y sus fechas de ejecución.

Los ministros de Finanzas y los banqueros centrales del G20 suscribieron estas medidas en su reunión de Moscú de julio de 2013, adentrándose por un camino que no será fácil dada la complejidad de las legislaciones fiscales nacionales

pero que si logra cumplirse incrementará la eficacia en las relaciones tributarias internacionales. Allí se discutieron, además, planes para introducir un patrón estándar de intercambio automático de información a escala internacional.

Cuadro. 1

Plan de acción de los países de la OCDE para evitar la erosión de la base impositiva y el desvío de los beneficios de las multinacionales.

Economía digital. Identificar los principales problemas de la economía digital en el actual marco tributario y desarrollar soluciones. Un reto, por ejemplo, es la capacidad de una empresa de tener una presencia digital significativa en un país sin estar sujeta a sus tributos. Septiembre 2014.

Compañías extranjeras. Hacer recomendaciones para diseñar normas de control de compañías extranjeras. Septiembre 2015.

Limitar la erosión de la base imponible. Recomendaciones para limitar el uso de deducciones y cambios en las directrices de los precios de transferencia, que son los precios en las operaciones entre filiales. Septiembre y diciembre 2015, respectivamente.

Modernizar la persecución de las prácticas perjudiciales. Δ transparencia con intercambio espontáneo sobre los regímenes preferenciales. Revisión de los marcos nacionales debe acabar en septiembre 2014 y la estrategia para ampliarlo a países fuera de la OCDE en septiembre 2015.

Prevenir los tratados abusivos. Desarrollar modelos de tratados contra el uso inadecuado de beneficios fiscales. Cambios en el modelo tributario OCDE contra la doble imposición (septiembre 2014) y recomendaciones para las normas de países (septiembre 2014).

Aclarar lo que es un establecimiento permanente. Cambios en la definición de un negocio estable para impedir que las empresas rehúyan su jurisdicción fiscal de forma artificial. Septiembre de 2015.

Contra el desvío de beneficios. Evitar uso fraudulento del movimiento de valores intangibles entre los países miembros para evitar el fisco. Cambios normativos en septiembre 2015

Neutralizar los efectos de acuerdos de incompatibilidad. Buscar medidas que eviten el uso de instrumentos híbridos para obtener beneficios de los tratados de forma injusta. Septiembre 2014.

Capital viajero. Prevenir el desvío de capital o riesgos excesivos de unos estados a otros y que el precio de las transferencias responde a la creación de valor. Septiembre 2015.

Operaciones innecesarias. Normas que impidan transacciones que no tendrían por qué realizarse con terceros y aclarar sus circunstancias por si esconden formas de evitar impuestos. Septiembre de 2015.

Más datos sobre el impacto del desvío de beneficios. Recomendaciones para recopilar estos datos. Septiembre 2015

Más transparencia. Requerir a los estados que revele, sus planes fiscales. Septiembre de 2014.

Revisar la documentación de los precios de transferencia fijados en las operaciones entre las filiales de empresas. Septiembre de 2014.

Hacer más efectivos los **mecanismos de resolución de conflictos.** Septiembre de 2015.

Desarrollar un instrumento multilateral que capacite a las jurisdicciones que quieren implantar medidas en el marco de este plan de acciones contra el desvío de beneficios o quieran establecer acuerdos fiscales bilaterales. Diciembre 2015

Fuente: El País, 19 de julio de 2013

En París durante la reunión anual del Consejo Ministerial en mayo, 34 países miembros de la OCDE aprobaron la "Declaración sobre el intercambio automático de información en materia fiscal" que compromete a los países a poner en práctica una nueva norma mundial única en este ámbito. La norma, que fue aceptada por los ministros de Finanzas del G-20 en febrero de 2014, obliga a los países y sus jurisdicciones a obtener toda la información financiera de sus instituciones en materia fiscal y a intercambiar esta información de forma automática con otras jurisdicciones anualmente. Define las informaciones financieras a intercambiar, las instituciones financieras que deben declarar, los diferentes tipos de cuentas y los contribuyentes involucrados, así como los procedimientos de diligencia razonable que deben seguir las instituciones financieras.

La OCDE entregará un Comentario detallado sobre la nueva norma, así como soluciones técnicas para implementar los intercambios de información real, durante una reunión de ministros de Finanzas del G-20 en septiembre de 2014.

Los gobiernos del G20 han mandatado al Foro Mundial sobre Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales (Foro global) organizado por la OCDE, el seguimiento y examen de la aplicación de la norma. Este foro es continuación del creado a principios del presente siglo en relación con los paraísos fiscales. El Foro Global que actualmente tiene 120 miembros y 12 organismos internacionales observadores, fue reformado en 2009, a petición del G20, para reforzar la aplicación de estas normas y para lanzar un proceso ambicioso de revisión por pares (*peer view*) de la legislación nacional en materia de transparencia fiscal. También se incorpora una segunda fase de monitorización para observar el cumplimiento real de los estándares, con independencia de lo legalmente establecido. El Foro Global reestructurado hace el seguimiento para que sus miembros apliquen plenamente las normas de transparencia e intercambio de información que se han comprometido a poner en práctica. Además actúa en pro de la igualdad de condiciones entre los países incluso de los que no se han unido al Foro. En la reunión del Foro Global de Yakarta (noviembre de 2013) se adoptaron para las primeras 50 jurisdicciones las calificaciones (van desde “conforme”, “conforme en gran medida”, “parcialmente conforme” y “no conforme” y pretenden seguir los progresos realizados) que indican su grado de conformidad con la norma sobre intercambio de información acordada internacionalmente (FORO GLOBAL, 2013)

El nuevo estándar es deudor de los trabajos previos de la OCDE sobre el intercambio automático de información pero también recoge los avances de la Unión Europea en este campo así como y las iniciativas para reforzar los estándares internacionales contra el lavado de dinero. De igual forma la puesta en marcha de la Foreign Account Tax Compliance Act de Estados Unidos (FATCA) ha resultado fundamental en el impulso del G20 hacia el intercambio multilateral automático de información (OCDE, 2014).

Desde la perspectiva europea, los avances hacia la regulación del intercambio automático de información entre los estados miembros de la UE se iniciaron con una definición muy básica en la directiva 77/799/CEE relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos y los impuestos sobre las primas de seguros, de manera que intercambiarán, sin solicitud previa y de manera regular, la información necesaria para la liquidación de los impuestos cubiertos por ella. La nueva Directiva 2011/16/UE sustitutiva de la Directiva 77/799/CEE desde el 1 de enero de 2013 refuerza el intercambio automático obligatorio de información, por encima de los niveles demandados por la OCDE para algunos tipos de renta (trabajo dependiente, honorarios de director, seguro de vida, pensiones) y patrimonio (propiedad de bines inmuebles y rendimientos inmobiliarios), retrasando la posibilidad de un mayor avance en este sentido hasta 2017. Se espera que entonces la Comisión plantee suprimir algunas limitaciones existentes e incluso proponer una Base de Datos única de información tributaria sobre las rentas y patrimonios de los contribuyentes europeos, alimentada por todas las Administraciones Tributarias que de igual modo tendrían acceso a la misma (Carbajo y Porporatto, 2013).

En ese contexto de mayor cooperación fiscal de la UE también cabe situar la Directiva 2014/48/UE modificadora de la Directiva 2003/48/CE en materia de

fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses que permite superar algunas de las dificultades anteriores. Ello ha exigido el levantamiento del veto por parte de Austria y Luxemburgo, países que mantienen el secreto bancario y practican una retención en origen para mantenerlo. Su decisión ha estado condicionada a la firma de acuerdos de intercambio automático de información con Suiza, Liechtenstein, San Marino, Mónaco y Andorra al objeto de evitar la fuga de capitales hacia estas jurisdicciones, acuerdos que se espera estén signados antes de acabar 2014.

La Directiva 2003/48/CE había presentado muchas dificultades para su aplicación provenientes no solo de la excepcionalidad del trato a países dentro de la propia UE sino también a sujetos fiscales (solo se aplicaba a personas físicas excluyendo a sociedades, fundaciones y fiducias), y al tipo de rentas (solo se contemplan los intereses del ahorro quedando fuera –sin los dividendos y las rentas del trabajo) (Escario 2014). La nueva Directiva del Ahorro, que entrará en vigor el 1 de enero de 2016 (como los acuerdos con los paraísos), amplia el tipo de productos de manera que el pago de intereses incluye otros rendimientos equivalentes (contratos de seguros de vida, así como una cobertura más amplia de los fondos de inversión). También determina el papel de los intervinientes esenciales en las operaciones: “beneficiario efectivo” y “agentes pagadores”. Se exige a los agentes pagadores que, a la hora de determinar el beneficiario efectivo de cualquier vehículo interpuesto (trust, fideicomiso, fundación) establecido o con sede administrativa efectiva en un país tercero, cuando no sea gravada la renta del ahorro satisfecha, apliquen, de acuerdo con la Directiva relativa a la prevención del blanqueo de capitales, un “enfoque de transparencia” a los pagos realizados a dichas entidades o instrumentos jurídicos, de forma que si un residente comunitario tiene un 25% o más del capital de dichas entidades interpuestas o acuerdos, el agente pagador aportará a las autoridades de su estado de residencia la información relevante. Son considerados igualmente como “agente pagador”, en el momento de la percepción o atribución del pago de intereses, las entidades o instrumentos jurídicos (fiducias, trust…) que, teniendo su lugar de administración efectiva en un Estado miembro, no estén obligadas a tributar efectivamente en tal Estado. Se trata de evitar con ello el uso ilegal de redes internacionales de entidades financieras (sucursales, filiales, sociedades asociadas o holdings) con el fin de ocultar los rendimientos (Cabrero, 2014).

La Directiva tiene como objetivo reforzar la cooperación sistemática de las autoridades fiscales de los países de la UE con el fin de luchar contra la evasión y la elusión de los contribuyentes. Los Estados miembros están obligados a incorporar la directriz al Derecho nacional a más tardar el 1 de enero 2016. Se avanza pues hacia un marco donde mayor transparencia que algunos países quieren acelerar minimizando los efectos restrictivos de la unanimidad decisoria exigida en materia fiscal. De hecho, nueve Estados miembros, están impulsando la construcción de un sistema de intercambio de información tributaria general entre los mismos, con la puesta en común de sus bases de datos. Esta cooperación reforzada en el ámbito fiscal salvaría en parte el obstáculo de la unanimidad (Carbajo y Porporatto, 2013).

Las iniciativas para reforzar los estándares internacionales contra el lavado de dinero también registran avances desde la crisis. Desde la cumbre del G20 de Londres, en 2009, se ha consagrado en el GAFI el procedimiento para identificar a las jurisdicciones de riesgo. Desde 2010, en cada reunión plenaria se ponen al día dos listas: 1) Una declaración pública (o «lista negra»), que recoge los países no comprometidos con el GAFI en un plan de acción o que no han avanzado suficientemente en el referido plan de acción. 2) Una lista llamada «mejora de la conformidad: proceso en curso» (o «lista gris»), donde figuran los países con deficiencias en sus dispositivos de lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, y han asumido un compromiso con plan de acción del GAFI para subsanarlas. (MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DESARROLLO INTERNACIONAL, 2013).

Por otra parte en 2012 tuvo lugar una revisión de las recomendaciones del GAFI, renombradas Estándares Internacionales sobre la Lucha Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo y la Proliferación que ha recibido el aval de más de 180 países, siendo el actual estándar internacional de referencia en este ámbito. También han sido aceptadas estas normas por las principales instituciones financieras multilaterales, entre otras el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Las recomendaciones enfocan un amplio espectro de cuestiones legales, institucionales, financieras y no financieras, así como la cooperación y asistencia internacional. Sus notas interpretativas ayudan a traducir su verdadera dimensión y el sentido de su puesta en práctica. La revisión de los Estándares del GAFI trata de reforzar las medidas de protección del sistema financiero, proporcionando herramientas más robustas a los gobiernos para castigar delitos graves. Se busca una situación de equilibrio con un enfoque basado en el riesgo que permite a las instituciones financieras y otros sectores afectados asignar los recursos de manera más eficaz, centrándose en las áreas de mayor riesgo, al tiempo que permite una mayor flexibilidad en la aplicación de medidas simplificadas cuando riesgos son bajos (GAFI, 2012).

También la OCDE en 2010 ha constituido un grupo de trabajo sobre Delitos fiscales y otros Delitos (“OECD Task Force on Tax Crimes and Other Crimes”, TFTC). En marzo de 2011 se organizó en Oslo el primer Foro sobre Fiscalidad y Criminalidad con presencia del GAFI y otras organizaciones internaciones. Si objetivo fue contrarrestar las actividades de delincuencia financiera y flujos ilícitos con formas de lucha más efectiva, lo que supone trabajar con mayor transparencia, más inteligencia estratégica, cooperación interinstitucional e internacional y llenando las lagunas legales y de medios existentes. El segundo Foro celebrado en Roma en junio de 2012 marca tres grandes pautas para el éxito de la lucha en el sentido de que 1) No existe una solución única, se ha de actuar en contexto de diversidad de cada país; 2) El intercambio de información es una condición necesaria para una cooperación eficaz, y puede lograrse bien proporcionando un acceso directo a dicha información, bien facilitando información de forma automática, espontánea o a instancias de terceros; 3) Entre los modelos de mejora de la cooperación están el uso de equipos de investigación conjuntos, los centros de inteligencia interinstitucionales, la agrupación de personal y las bases de datos centrales compartidas.

Por último, hay que destacar las estrategias norteamericanas en relación con el intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad. Destacan claramente las leyes dirigidas a conseguir información directamente de entidades privadas, especialmente de instituciones financieras extranjeras, sin recurrir a los Estados. Este es el caso de la ley estadounidense contra la evasión fiscal denominada Ley de Cumplimiento Fiscal de Cuentas Extranjeras (Foreign Account Tax Compliance Act, FATCA por sus siglas en inglés) que exige la transparencia fiscal a terceros países y a sus bancos para prevenir que los contribuyentes estadounidenses evadan al fisco a través de cuentas bancarias en el extranjero, La FATCA fue aprobada en EE.UU en 2010 como parte de la Ley de Incentivos para Restaurar el Empleo. La FATCA recoge objetivos de carácter preventivo frente a la evasión de impuestos, facilitando su detección y mejorando el cumplimiento del pago de tributos de los estadounidenses.

Obliga a las instituciones financieras de los distintos países del mundo a establecer procedimientos de análisis de información y documentación para identificar a personas naturales o jurídicas estadounidenses con inversiones en cuentas financieras o entidades en el extranjero. Para asegurar el cumplimiento de estos objetivos, se practicará una «retención» del 30 por 100 sobre todos los rendimientos que satisfagan a cualquier entidad financiera extranjera, ya sea en beneficio de sus clientes o de la propia entidad que no será aplicable cuando la entidad financiera extranjera firme directamente y de forma previa un acuerdo FATCA específico con la autoridad tributaria estadounidense. Cabe recordar que por Institución Financiera Internacional la FATCA entiende a bancos, aseguradoras, depositarias, casas de bolsa, intermediarios y agentes financieros y fondos. Aunque en teoría las entidades financieras no tienen que acatar una ley de EEUU, en la práctica sino no cumplen con la FATCA no podrán realizar transacciones con USA, el mayor centro financiero del mundo. Si la iniciativa se extiende a la Unión Europea, como parece, casi todo el sistema financiero mundial vendrá obligado a adaptarse. De hecho cinco países de la UE (Alemania, Francia, España, Reino Unido e Italia) están desarrollando un marco intergubernamental con EEUU para aplicar la FATCA y se comprometen a trabajar con otros países y la OCDE para hacer de esta norma un modelo común de intercambio automático de información. A mediados de 2012 se acodó un modelo intergubernamental de intercambio reciproco y automático de información que ha sido la base para los acuerdos bilaterales.

6. Paraísos fiscales y recursos ocultos

Aunque la condición oculta de personas, operaciones e incluso instituciones hace difícil cualquier aproximación a los recursos manejados por los paraísos fiscales, ciertamente las estimaciones van mejorando. Según los cálculos de Zucman (2013) el 8% de los activos financieros mundiales de los hogares estaba en 2013 en paraísos fiscales: un equivalente a 5,8 billones de €. Desde 2009, la cantidad de riqueza en paraísos fiscales ha aumentado un 25%.

La recuperación del comercio mundial tras la crisis financiera ha favorecido el crecimiento de los flujos de capital *offshore* que han crecido en 2012 un 6,1% respecto de 2011según datos de Boston Global Consulting, citados por El País

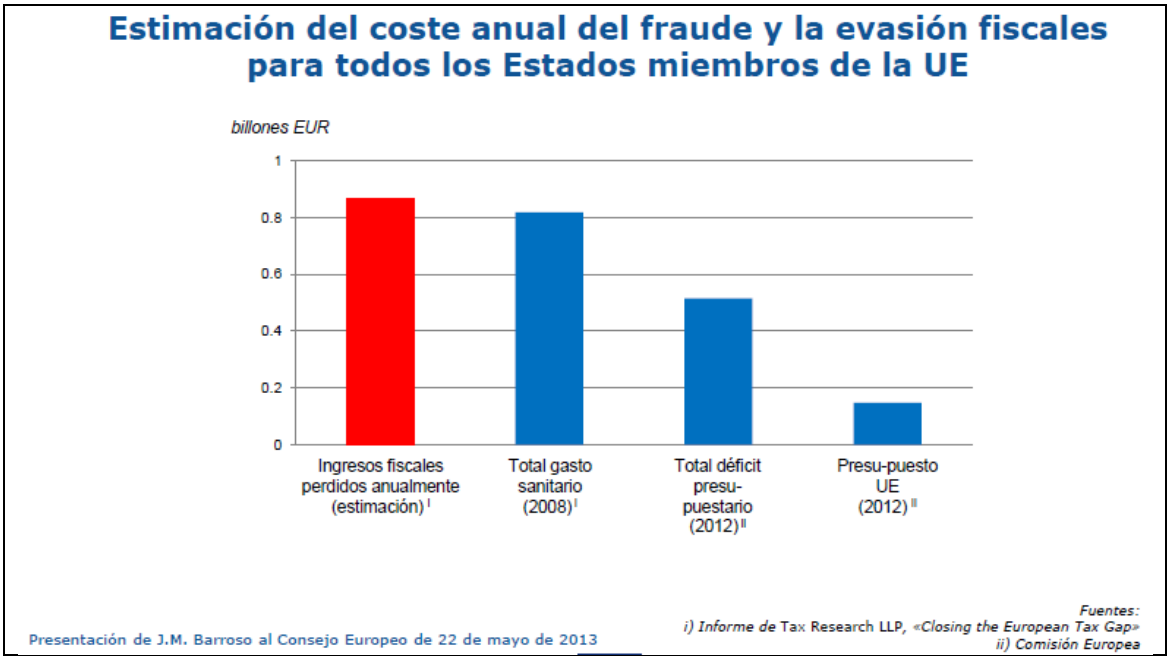
(véase cuadro 2). Se prevé que la riqueza localizada en los paraísos fiscales se incrementará en un 30 % en el periodo 2012 y 2017. Se avanza también que la riqueza *offshore*, tenderá a concentrarse en Asia, Singapur y Hong Kong.

Cuadro. 2

Fuentes: The Boston Consulting Group. Clasificación de Tax Justice Networt y OCDE.
Tomado en El Pais, 21 de enero 2014

Según las estimaciones de la Comisión Europea, cada año deja de recaudarse en la UE casi un billón de euros debido al fraude, la evasión y la elusión fiscales, y la planificación fiscal agresiva, lo que supone un coste aproximado de 2 000 euros anuales por cada ciudadano de la Unión, supera el total del gasto sanitario en los Estados miembros (cuadro 3) y es cuatro veces más elevada que la inversión en educación en la UE. Como tal, el estudio señala que la economía sumergida representaría el 20% del PIB de la Unión Europea (PARLAMENTO EUROPEO, 2013).

Cuadro. 3



FUENTE: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/tax_fraud_evasion/index_en.htm
Tomado en Barroso (2013)

El Banco Mundial estima la corrupción en el 5 % del PIB mundial (2,6 billones de dólares), de forma que cada año se paga más de 1 billón de dólares en sobornos; se considera que la corrupción asciende a un 10 % del coste

total de los negocios a escala mundial y al 25 % del coste de los contratos públicos en los países en desarrollo (PARLAMENTO EUROPEO, 2013).

En el informe SOCTA de Europol de 2013 se calcula en 3 600 las organizaciones delictivas internacionales que operan en la Unión Europea. El 70 % de estas organizaciones tendría una composición y un radio de acción heterogéneos desde el punto de vista geográfico y más del 30 % una vocación pluridelictiva.

Eurostat publicó el 13 de junio de 2012, los datos de inversiones financieras de la UE en paraísos fiscales, las cuales crecieron fuertemente en 2011 cuando se situaron en 58.900 millones de euros, cifra que multiplica por diez los 5.300 millones de 2010. En 2009 los flujos de capital europeo a los centros Offshore habían superado los 103.000 millones. De manera que la caída de 2010 solo fue transitoria.

Estas cifras indican el extraordinario volumen que han adquirido los recursos opacos y su crecimiento tras la crisis, tanto a escala mundial como europea, incluso a pesar de creciente presión contra las jurisdicciones que los acogen.

7. Conclusiones

La globalización financiera favoreció a través de la innovación financiera, la desregulación de los mercados y el desarrollo de las TIC las posibilidades de los capitales para sortear las decrecientes restricciones de las autoridades económicas nacionales, cuyo campo de juego ha ido disminuyendo frente al crecimiento acelerado del mercado mundial.

En ese contexto donde las fronteras fiscales nacionales se diluyen, los paraísos financieros profundizaron su acción con mayores márgenes de libertad y menores costes para acentuar el desvío de capitales hacia su territorio, lo que introducirá una intensa competencia fiscal internacional que amenaza las capacidades de recaudación de los estados.

Aunque no existe una definición clara de paraíso fiscal, sus contenidos esenciales clarifican en términos generales su naturaleza, función y efectos, aunque ha sido difícil alcanzar acuerdos intergubernamentales para identificar estas jurisdicciones, cuyo carácter predatorio sin embargo es muy bien percibido por la opinión pública.

En todo caso si se observan en el tiempo diferentes actitudes hacia los paraísos más o menos tolerantes en función fundamentalmente de la coyuntura económica reinante. Las crisis son claramente un incentivo para mover voluntades políticas y acrecentar la presión de la opinión pública frente a los paraísos. De entre las voluntades políticas tiene un papel estelar la posición de los EE.UU que en este ámbito marca claramente la pauta de actuación de los organismos internacionales.

La crisis de 2007, con elevadas necesidades de ingreso y pocas posibilidades de recaudar, ha favorecido el desarrollo de una estrategia frente la competencia fiscal dañina en tres direcciones interrelacionadas: los paraísos

fiscales, los regímenes fiscales preferenciales y el blanqueo de dinero, esta última auspiciada por los atentados de las torres gemelas en 2001.

El centro de esa estrategia ha sido el intercambio de información y la actitud cooperativa de los países so pena de medidas defensivas. Inicialmente la información exigida era a petición. Los resultados obtenidos, que apenas señalaban a un número escaso de paraísos, rápidamente reinsertados por la vía de compromisos fáciles (firma de doce acuerdos), resultaron muy decepcionante para todos, especialmente los ciudadanos y la opinión pública.

Desde ahí se acentúa la presión para ir hacia un intercambio de información automático que garantice una mayor transparencia fiscal y que sirva en mayor medida a la prevención y represión del blanqueo de dinero. También se avanza en la necesidad de prevenir la erosión de las bases impositivas y la planificación agresiva de las empresas. Todas estas actuaciones, si se ejecutan decididamente y en los plazos previstos tendrán repercusiones positivas permitiendo superar algunos de los obstáculos a la transparencia fiscal internacional. Para ello debería acelerarse los procesos de cooperación, las ayudas técnicas y sobre todo establecer sanciones a los no cooperantes.

Gran importancia hay tenido en esa línea de acción los avances realizados sobre intercambio de información en la UE y, sobre todo, en EE.UU con medidas dirigidas a conseguir información directamente de entidades privadas, especialmente de instituciones financieras extranjeras so pena de imponer retenciones a cualquier entidad financiera extranjera, ya sea en beneficio de sus clientes o de la propia entidad, vía que ha conseguido colaboradores importantes en la UE y que ha puesto en línea de cumplimiento a las entidades financieras privadas. Sería preciso además que las medidas de retorsión pudieran alcanzar a los países y jurisdicciones no cooperativos.

En este sentido las cosas parecen moverse en la dirección correcta siempre y cuando la estrategia sea decidida y sostenida en el tiempo por parte de los organismos internacionales, sin cambios en función de los gobiernos de los países y áreas más influyentes. No obstante, los flujos financieros hacia los paraísos arrecian en vez de disminuir disuadidos por las nuevas medidas. Ciertamente hace falta tiempo para completar los procesos pero incluso llevados al final sino no aparecen sanciones tanto administrativas como incluso penales, las normas por si solas no conseguirán revertir la situación y la competencia fiscal predatoria continuará en contra del bienestar de las gentes.

Además habría que complementar esas medidas en línea con las propuestas por Zucman (2013): intercambio automático de la información financiera, establecimiento de un catastro mundial donde queden censados los títulos financieros y el establecimiento de un impuesto global sobre el capital. Todo ello sin perjuicio de las medidas nacionales.

Bibliografía

Arribas, C. (2011): Los mercados financieros internacionales y su desregulación: competencia fiscal. *Cuadernos de Formación*. Colaboración 1/11. Volumen 12/2011

Arnone, M. y Borlini, L. (2010): "International anti-money laundering programs: Empirical assessment and issues in criminal regulation", Journal of Money Laundering Control, Vol. 13 Iss: 3, págs 226 – 271

Barroso, J.M. (2013): *Lucha contra el fraude y la evasión fiscales.* Presentación de J.M. Barroso, presidente de la Comisión Europea, al Consejo Europeo de 22 de mayo de 2013

Cabrero, B. (2014): Modificación de la directiva de fiscalidad del ahorro de acuerdo con el estándar internacional de intercambio automático de información fiscal sobre cuentas financieras que está desarrollando la OCDE, *CIALT Artículos*, 21 de mayo. http://www.cialt.com/es/articulos-fiscal/1057

Carbajo, D y Porporatto, P (2013): *Los Últimos Avances en Materia de Transparencia e Intercambio de Información Tributaria*, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Documentos de Trabajo, 3 Panama.

Escario, J.L. (2014); La UE y la lucha contra la evasión fiscal en el contexto internacional, en Benedicto, M.A. y Hernadez, E. (coor*): Europa 3.0 - 90 miradas desde España a la Unión Europea,* Plaza y Valdés, Madrid, 100-103.

Fabra, M. (2012): Crisi econòmica i governança fiscal. La batalla contra els paradisos fiscals, *Anuari de l'agrupació borrianenca de cultura,* 23, págs. 63-82.

FORO GLOBAL SOBRE LA TRANSPARENCIA Y EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON FINES FISCALES (2013): *Declaración de Resultados,* OCDE, Yakarta, 21 al 22 de noviembre.

GAFI (2002): *Guía para las Instituciones Financieras en la Detección del Financiamiento del Terrorismo,* Grupo de Acción Financiera Internacional, abril.

GAFI (2012): Normes internationales sur la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorismo et de la proliferation. http://www.fatf-gafi.org/fr/themes/recommandationsgafi/documents/normesinternationalessurlalutte contreleblanchimentdecapitauxetlefinancementduterrorismeetdelaproliferation.html

Jiménez Villarejo, C. (2004): Delincuencia financiera y paraísos fiscales. Cooperación internacional. Attac.
http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/delincuencia_financiera.pdf

Lewis, M. (2006): Evasión impositiva global. Los grandes temas según los compromisos, *Control Ciudadano,* en la red
http://old.socialwatch.org/es/InformesTematicos/100.html

Martín Morata, B. (2010): *Los acuerdos de intercambio de información*. Cuadernos de Formación. Colaboración 14/10. Volumen 10/2010, IEF, Madrid.

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DESARROLLO INTERNACIONAL (2013): Transparencia financiera, *France Diplomatie*, Asuntos globales, 1-3-2013, http://www.diplomatie.gouv.fr/es/asuntos-globales/diplomacia-economica/un-marco-de-regulacion-europeo-e/convertir-la-regulacion/article/transparencia-financiera

OCDE (1998): *Harmful Tax Competition: a world-wide problem*. París

OCDE (2000): *Improving access to bank information for tax purposes*, París.

OCDE (2014): La OCDE emite un nuevo estándar global único sobre el intercambio automático de información, *Medios OCDE*. 13 de febrero, París, http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/la-ocde-emite-un-nuevo-estandar-global-unico-sobre-el-intercambio-automatico-de-informacion.htm

ONU (2003): Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional, Naciones Unidas.

PARLAMENTO EUROPEO, (2013): Propuesta de resolución sobre corrupción en los sectores público y privado: su impacto en los derechos humanos en terceros países, 2013/2074(INI), 13 de agosto.

Palan, R. (2002): «Tax Havens and the Commercialization of State Sovereignty», *International Organization*, vol. 56, number 1, Winter, 151-176.

Tax Justice Network (2005). Informe Tax Us If You Can

Salto, D. (2000): Los paraísos fiscales como escenarios de elusión fiscal internacional y las medidas anti-paraíso en la legislación española, *Crónica Tributaria*, nº 93 , págs. 49-88

Sharman, J. C. (2010): Shopping for Anonymous Shell Companies: An Audit Study of Anonymity and Crime in the International Financial System, *Journal of Economic Perspectives*: Vol. 24 No. 4, Fall, págs. 127-140

Schomberger, J. y López Murcia, J..D. (2007): La problemática actual de los paraísos fiscales *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internaciona,* N° 10: 311-338, noviembre, págs. 311-338.

Sobreira, R. (2004): « Innovation financière et investissement. » Le cas de la titrisation, *Innovations*, 2004/1 nº 19, págs. 115-129.

Vallejo, J. M. (2005): nuevas tendencias en economía y fiscalidad internacional septiembre-octubre, ICE, n.º 825, págs.147-160

Vidal-Folch, X. (2011): La City reparte basura, *El País*, 10 de noviembre.

Zucman, G. (2013) : *La richesse cachée des nations*, Le Seuil, Paris.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área:

Política Económica y Construcción Europea

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Crisis económica, modelos de Estados de bienestar europeos y desigualdad: implicaciones para la política económica.

Carlos Ochando Claramunt y José Vicente Soler Gironés

Universidad de Valencia

CRISIS ECONÓMICA, MODELOS DE ESTADOS DE BIENESTAR EUROPEOS Y DESIGUALDAD: IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA.

Carlos Ochando Claramunt

(Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, Carlos.Ochando@uv.es)

José Vicente Soler Gironés

(Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, J.Vicent.Soler@uv.es)

Resumen

El objetivo del trabajo es doble: por un lado, analizar la relación entre los modelos de Estados de bienestar europeos y la desigualdad. Por otro, reflexionar sobre la relación entre la política económica y la desigualdad. Respecto al primer objetivo, el trabajo adopta como punto de partida el trabajo de Sapir (2006). Dicho trabajo establecía cuatro modelos de Estados de bienestar en la Unión Europea: 1) el modelo nórdico (Dinamarca, Finlandia, Suecia y Países Bajos) con un alto nivel de protección social, alta carga fiscal, políticas laborales activas y alta compresión salarial; 2) el modelo continental (Austria, Bélgica, Francia, Alemania y Luxemburgo) con un alto nivel de protección social contributiva (pensiones y prestación de desempleo) y un mercado de trabajo rígido**;** 3) el modelo mediterráneo (Grecia, Italia, Portugal y España) caracterizado por un gasto social bajo centrado en pensiones y, también, un mercado de trabajo rígido y 4) el modelo anglosajón (Reino Unido e Irlanda) con bajos niveles de protección social (principalmente asistencial), un mercado de trabajo muy flexible, sindicatos débiles y alta dispersión salarial. En el presente trabajo hemos analizado dos modelos de Estados del bienestar adicionales: a) el modelo de la Europa Central y del Este y b) el modelo báltico.

Respecto al segundo objetivo, el trabajo pretende reflexionar sobre la relación entre la política económica y la desigualdad. Tras constatar que las actuales políticas económicas de consolidación fiscal y reformas estructurales están aumentando la desigualdad, el trabajo acaba proponiendo un cambio de la política económica con dos pilares básicos: a) el estímulo de la demanda agregada interna y 2) la reducción de la desigualdad por medio de las políticas de consolidación e intensificación del Estado del bienestar.

Palabras clave:

Estado del bienestar, desigualdad, distribución personal de la renta, política económica.

Clasificación jel *:* d31, i38, j30, p16.

I- Introducción.

El objetivo del trabajo es doble: por un lado, analizar la relación entre los modelos de Estados de bienestar europeos y la desigualdad. Por otro, reflexionar sobre la relación entre la política económica y la desigualdad. Respecto al primer objetivo, el trabajo adopta como punto de partida el artículo de Sapir (2006) en el cual se proponían cuatro modelos de Estados de bienestar en la Unión Europea: 1) el *modelo nórdico* (Dinamarca, Finlandia, Suecia y Países Bajos); 2) el *modelo continental* (Austria, Bélgica, Francia, Alemania y Luxemburgo)**;** 3) el *modelo mediterráneo* (Grecia, Italia, Portugal y España) y 4) el *modelo anglosajón* (Reino Unido e Irlanda). No obstante, hemos considerado pertinente añadir dos nuevos modelos o regímenes de Estados del bienestar: el modelo *Europa Central y del Este* (Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, Croacia y Eslovenia) y el *modelo báltico* (Estonia, Lutuania y Letonia). La inclusión de estos dos modelos está justificada por la publicación de numerosos trabajos que reclaman la existencia de nuevos regímenes de bienestar –no incluidos en las tipologías tradicionales- constituidos por países exsoviéticos (Deacon, 2000; Manning y Shaw, 1998; Fenger, 2007; Sotiropoulos, Neamtu y Stoyanova, 2003; Aidukaite, 2009 y 2010).

La estructura de la presente comunicación es la siguiente. El epígrafe II reflexiona sobre la relación entre el modelo de Estado del bienestar y la desigualdad. Para ello se analiza la evolución de la desigualdad en estos seis modelos o regímenes de bienestar desde el comienzo de la crisis económica del 2007-08 hasta la actualidad. El apartado III extiende esa reflexión a la relación entre el modelo de Estado del bienestar y la capacidad redistributiva del mismo. El apartado IV expone la relación entre la política económica actual y el aumento de la desigualdad. En el trabajo se propone la necesidad de un cambio de rumbo de la actual política económica que tenga, básicamente, dos objetivos o pilares fundamentales: un mayor estímulo de la demanda agregada interna y una reducción de la desigualdad por medio de un mayor gasto público en las políticas sociales constitutivas del Estado del bienestar.

II- Regímenes de bienestar y desigualdad.

El cuadro 1 muestra los datos de la evolución de la desigualdad entre 2007 y 2012, años centrales de la crisis económica. Lo que muestra el cuadro 1 es que el modelo de Estado del bienestar explica bien los niveles iniciales de la desigualdad de los países en cada uno de los regímenes o modelos de bienestar, pero es insuficiente para explicar la evolución o la tendencia que ha seguido la desigualdad a partir de la crisis económica. A continuación, analizaremos con un poco más de detalle la evolución de la desigualdad en estos seis modelos de bienestar durante el periodo de crisis económica.

Cuadro 1

Modelo nórdico					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
Denmark	25,2	28,1	11,5%	82,4%	91,8%
Finland	26,2	25,9	-1,1%	85,6%	84,6%
Sweden	23,4	24,9	6,4%	76,5%	81,4%
Netherlands	27,6	25,4	-8,0%	90,2%	83,0%

Modelo continental					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
Austria	26,2	27,6	5,3%	85,6%	90,2%
Belgium	26,3	26,5	0,8%	85,9%	86,6%
France	26,6	30,5	14,7%	86,9%	99,7%
Germany	30,4	28,3	-6,9%	99,3%	92,5%
Luxembourg	27,4	28	2,2%	89,5%	91,5%

Modelo mediterráneo					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
Greece	34,3	34,3	0,0%	112,1%	112,1%
Spain	31,9	35,0	9,7%	104,2%	114,4%
Italy	32,2	31,9	-0,9%	105,2%	104,2%
Portugal	36,8	34,5	-6,2%	120,3%	112,7%

Modelo anglosajón					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
United Kingdom	32,6	32,8	0,6%	106,5%	107,2%
Ireland	31,3	29,8	-4,8%	102,3%	96,8%

*= año 2012 Ireland (2011)

Modelo báltico					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
Estonia	33,4	32,5	-2,7%	109,2%	106,2%
Latvia	35,4	35,7	0,8%	115,7%	116,7%
Lithuania	33,8	32	-5,3%	110,5%	104,6%

Europa central y este					
	2007	2012	Evolución 2007-2012	Relación País / UE 2007	Relación País / UE 2012
Bulgaria	35,3	33,6	-4,8%	115,4%	109,8%
Czech Republic	25,3	24,9	-1,6%	82,7%	81,4%
Hungary	25,6	26,9	5,1%	83,7%	87,9%
Poland	32,2	30,9	-4,0%	105,2%	101,0%
Romania	37,8	33,2	-12,2%	123,5%	108,5%
Slovakia	24,5	25,3	3,3%	80,1%	82,7%
Croatia	29	31	5,2%	94,8%	99,7%
Slovenia	23,2	23,7	2,2%	75,8%	77,5%

Fuente: EUROSTAT.

II.1- La evolución de la desigualdad en el modelo nórdico.

El modelo nórdico o escandinavo se caracteriza por la provisión de bienes públicos o beneficios para todos los ciudadanos. Es decir, por la

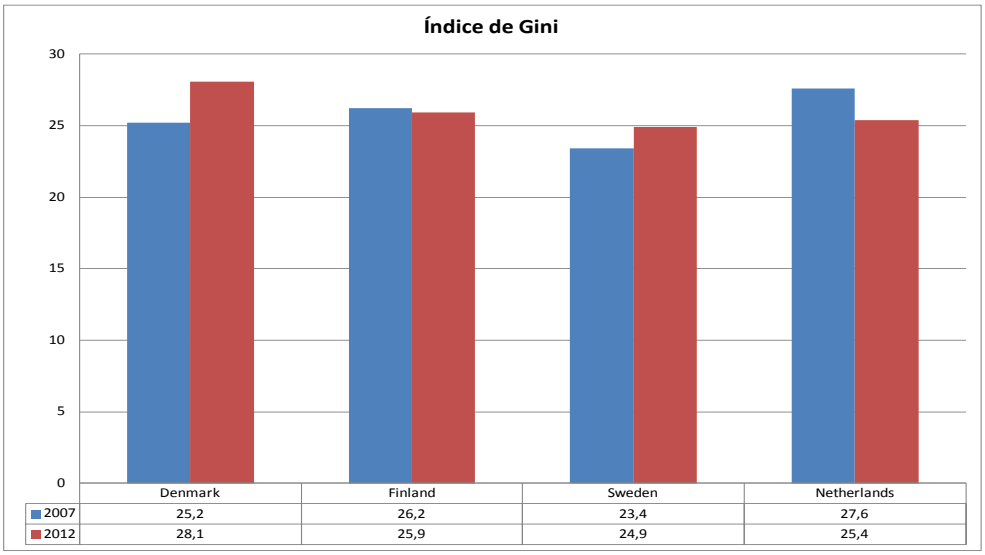
institucionalización de unos programas de bienestar que reconocen el derecho a un mínimo de seguridad y bienestar social a cada ciudadano y por la cobertura de una amplia gama de situaciones vitales (con independencia de las cotizaciones previas).

Dos principios guían la provisión pública de los servicios públicos de bienestar y las transferencias monetarias: el principio de ciudadanía y el de universalidad. El modelo está caracterizado, pues, por programas públicos que afectan la distribución del poder de compra (provisión de bienes y servicios públicos universales y seguros sociales para la fuerza de trabajo) y por programas que afectan la tasa de participación de la fuerza de trabajo y la distribución de la renta y los salarios.

El modelo nórdico muestra buenos indicadores en cuanto a la extensión y universalización del Estado de bienestar: altos niveles de gasto público social, elevada y equitativa carga fiscal y altos niveles de desmercantilización. Por otro lado, tradicionalmente, los países nórdicos se fundamentan en un régimen laboral caracterizado por una alta tasa de afiliación sindical, una negociación colectiva centralizada, alta compresión salarial y una escasa regulación. También existe un cierto compromiso institucionalizado con la consecución del pleno empleo (que se alcanza por medio de políticas activas de reinserción laboral y empleo público y con políticas de rentas y pactos sociales que institucionalizan la cooperación entre los sindicatos y el gobierno).

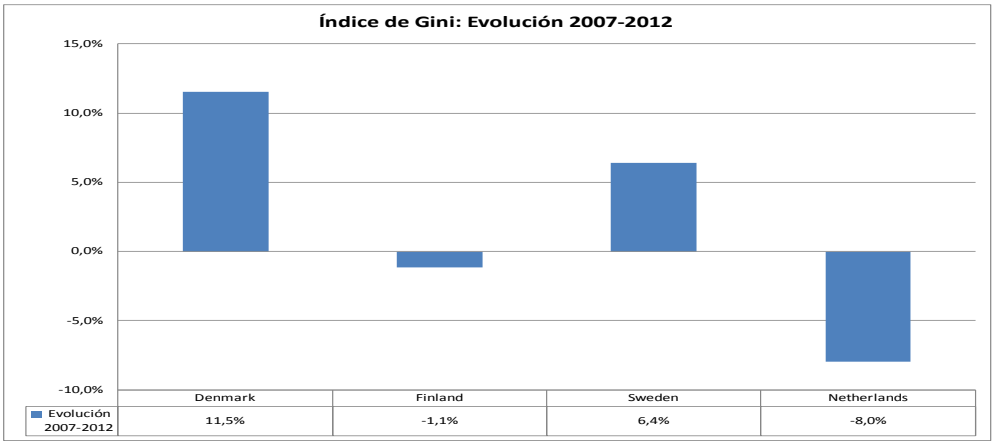
Los gráficos 1 y 2 muestran la evolución de la desigualdad en los cuatro países que constituyen el modelo nórdico. De la información obtenida concluimos que la política social tiene un importante impacto corrector sobre la desigualdad. Los países que pertenecen a este modelo tienen niveles muy bajos de desigualdad. Sin embargo, como podemos comprobar la pertenencia a un mismo modelo no explica la evolución de la desigualdad en el periodo de crisis económica. Mientras que la desigualdad, entre 2007-2012, ha aumentado en Suecia y Dinamarca, se ha reducido en los otros dos países (Finlandia y Países Bajos).

Gráfico 1



Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 2



Fuente: EUROSTAT.

II.2- La evolución de la desigualdad en el modelo continental.

Este modelo [1] se apoya en un sistema contributivo de Seguridad Social, basado en transferencias contributivas (conectadas con los niveles salariales) y subsidios al consumo privado. En este modelo, el mérito y la productividad laboral son la base para la satisfacción de las necesidades sociales. El mercado laboral y su regulación es el mecanismo principal de asignación inicial de los recursos.

Estos países se caracterizan por un alto grado de corporativismo y por el partenariado institucional. Está basado en prestaciones sociales orientadas a compensar la existencia de desempleo y otras situaciones de inactividad (como la jubilación), es decir, el aseguramiento para el mantenimiento de rentas ante determinadas situaciones de riesgo y necesidad. Por tanto, suele alcanzar niveles altos de protección social contributiva, altos niveles de gasto público social, pero con niveles medios de desmercantilización y con un fuerte predominio de las transferencias monetarias.

Este régimen de bienestar no provee cobertura a todo el mundo, sino a aquellos que han realizado las contribuciones o cotizaciones necesarias en el pasado. Los beneficios, prestaciones y servicios guardan una relación con las

[1] También denominado de muchas maneras: "*corporativo", "ocupacional", "basado en el logro personal o el resultado laboral*", "*modelo de Seguridad Social*", "*asegurador*", "*intermedio", "corporativo*", etc.

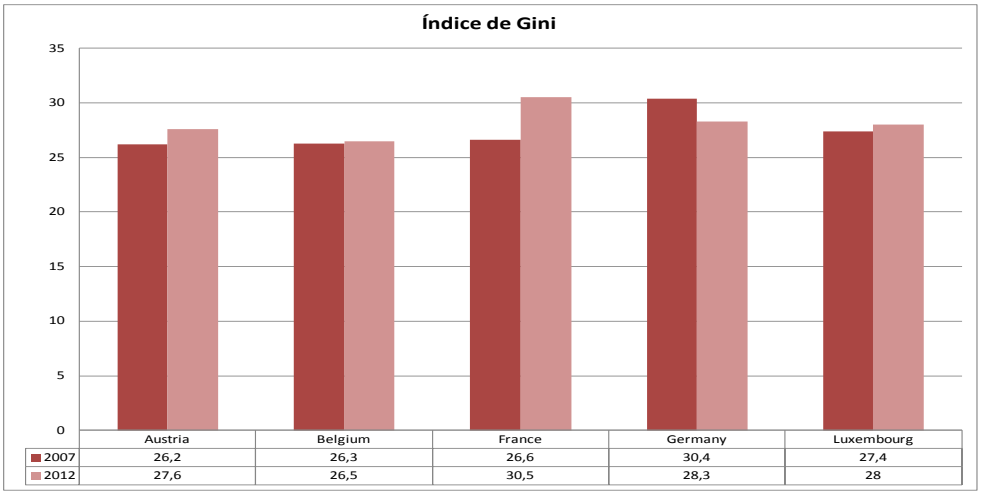
contribuciones realizadas. La cobertura no está en función de criterios de necesidad. Por esta razón, algunas personas pueden beneficiarse sin estar en una situación extrema de necesidad y otras, que sí lo estén, queden al margen del sistema público de cobertura social.

Este modelo no está diseñado para provocar un importante efecto redistributivo entre diferentes grupos sociales, sino para redistribuir la renta y el ahorro a lo largo del ciclo vital de los individuos y familias, cubriendo las situaciones de necesidad ante situaciones de riesgos (accidentes, enfermedad, desempleo…) o cuando se ha entrado en un periodo permanente de inactividad laboral (jubilación). Por tanto, el impacto de la política social suele ser moderado en término de reducción de la desigualdad en la estructura de las rentas.

Estos países se caracterizan por un régimen laboral con una tasa sindical media, una negociación centralizada y una alta densidad regulativa. El mercado de trabajo muestra una mayor rigidez y las políticas que inciden en el mismo están basadas en prestaciones y subsidios por desempleo y menos en políticas activas de reinserción laboral**.** No hay un compromiso público activo por la consecución del pleno empleo.

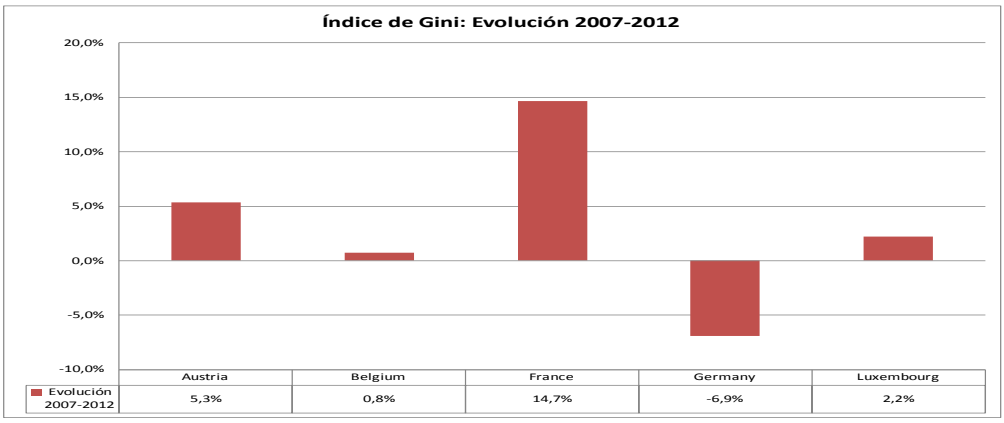
A partir de la información mostrada por los gráficos 3 y 4 podemos concluir que, excepto en Alemania, en el resto de países que conforman este modelo (Austria, Bélgica, Francia y Luxemburgo) la desigualdad ha aumentado en el periodo de la actual crisis económica.

Gráfico 3



Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 4



Fuente: EUROSTAT.

II.3- La evolución de la desigualdad en el modelo anglosajón.

Este régimen del bienestar -que correspondería a los países de mayor tradición política liberal- está basado en dos vías de satisfacción de las necesidades: el mercado y la familia.

El principio guía del modelo es el residualismo estatal. El Estado juega un papel mínimo y subsidiario en la satisfacción de las necesidades. Las instituciones públicas de bienestar intervienen cuando los mecanismos "naturales" o tradicionales de satisfacción de las necesidades o las estructuras "normales" de oferta de bienestar (es decir, la familia y el mercado, básicamente) fallan o son insuficientes. Además, la forma de intervención estatal se realiza mediante la garantía de un nivel de subsistencia mínimo en la prestación de determinados servicios. Es lo que números autores han llamado "modelo residual".

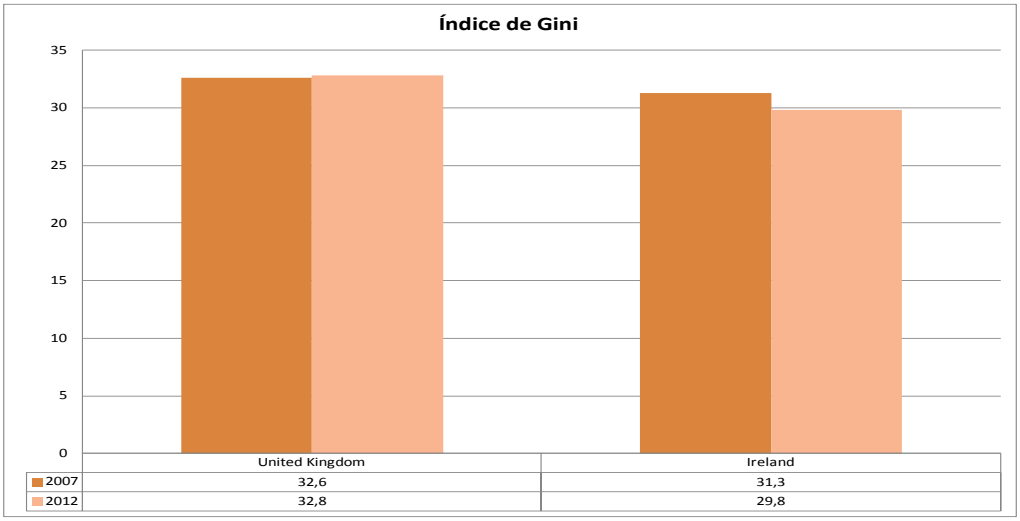
Este modelo se caracteriza por bajos niveles de protección social (principalmente asistencial), bajos niveles de gasto público social, bajos niveles de desmercantilización y predominio de las transferencias monetarias. Las ayudas sociales públicas se dirigen a la población en edad de trabajar y van condicionadas a la empleabilidad. Estaría caracterizado por programas de asistencia social "*means tested*", en los cuales son valorados previamente los recursos financieros del beneficiario para establecer el derecho a percibir una transferencia social o servicio social.

Los efectos de esta política social suelen ser una elevada desigualdad y una progresiva acentuación de la dualización social. No obstante, consiguen niveles elevados de reducción de la pobreza debido a las prestaciones basadas en la comprobación de medios económicos de los perceptores ("*means test*").

Por otro lado, el mercado de trabajo se caracteriza por ser muy flexible, una tasa sindical media o baja (sindicatos débiles), una negociación colectiva fragmentada, una escasa regulación del mercado de trabajo y alta dispersión salarial. Los países encuadrados en este modelo no adoptan políticas activas de pleno empleo y, por tanto, sus economías suelen mantener unas tasas de desempleo relativamente altas.

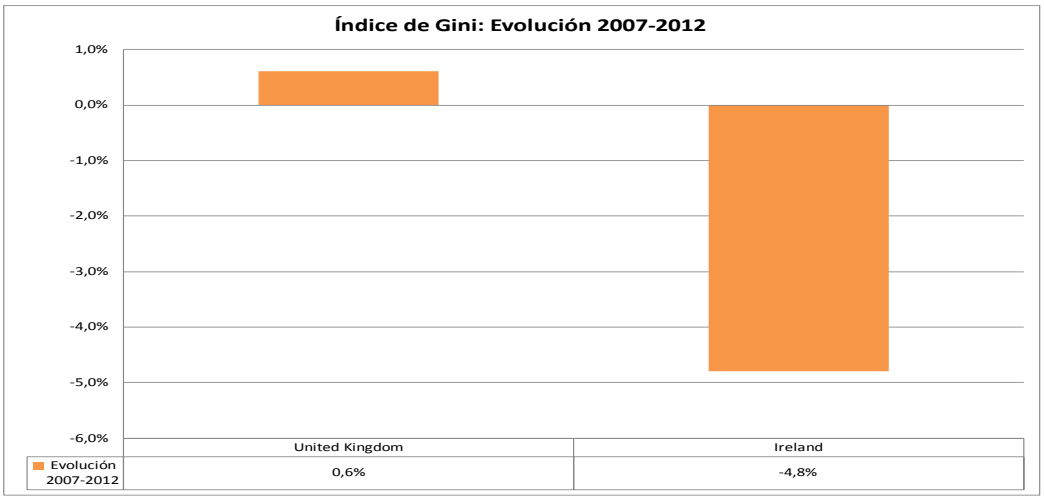
A partir de la información suministrada por los gráficos 5 y 6, comprobamos la dispar evolución de la desigualdad en este modelo. Mientras que en el caso de Gran Bretaña, la desigualdad parece haber aumentado ligeramente, en Irlanda los datos muestran una importante reducción de la misma. Sorprende el caso de Irlanda, que ha sufrido una grave crisis económica y los severos efectos de una política económica de ajuste dirigida por la Comisión Europea.

Gráfico 5



Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 6



Fuente: EUROSTAT.

II.4- La evolución de la desigualdad en el modelo mediterráneo.

El modelo mediterráneo agrupa aquellos países que han desarrollado tardíamente su Estado del bienestar, normalmente, después de largos periodos de gobiernos autoritarios y que están ubicados en el Sur de Europa (España, Italia, Grecia y Portugal). Estos países también comparten unos rasgos esenciales comunes. En cuanto al tipo de intervención estatal son países que

se caracterizan por niveles de gasto público social bajos y con un acceso muy condicionado a las prestaciones. Además, el gasto público está muy centrado en pensiones y en prestaciones de la Seguridad Social de baja intensidad.

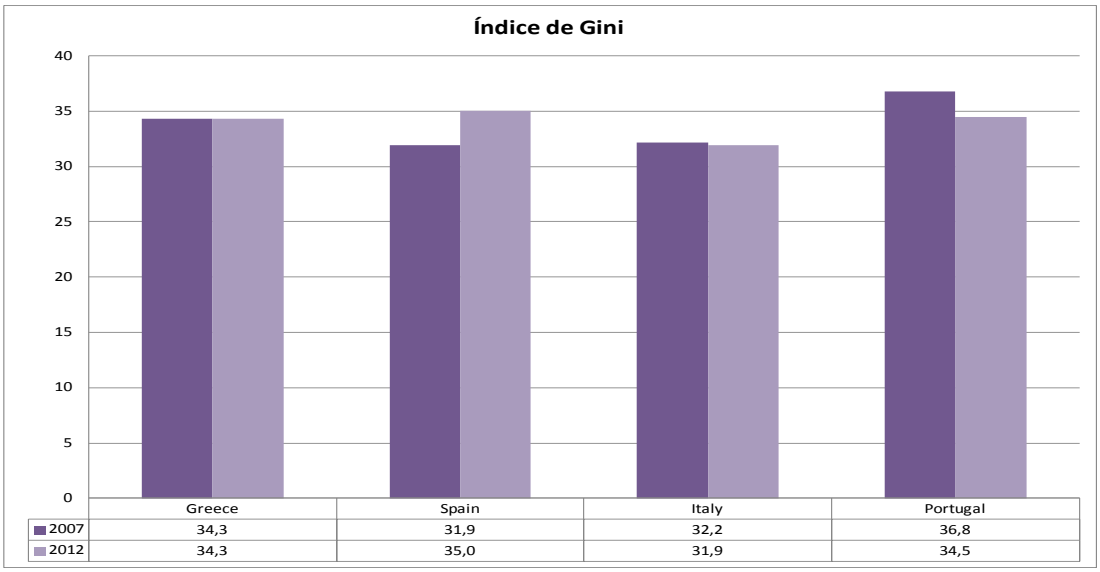
El régimen de transferencias suele ser contributivo conectado al nivel salarial. Los niveles de gasto público y de *desmercantilización* suelen ser bajos y los efectos de la política social son la reproducción del status y una elevada desigualdad. Comparten con los países del modelo corporativo-continental un importante peso de los programas de aseguramiento de rentas, aunque con una menor cuantía, cobertura e intensidad protectora de las prestaciones sociales.

En definitiva, tienen un régimen de bienestar público rudimentario y semi-institucionalizado. En ausencia del Estado, son otras instituciones características de la sociedad civil la que tienen un peso mayor. Especialmente, el modelo de familia juega un papel fundamental como fuente proveedora de bienestar.

En lo que respecta al mercado de trabajo, el *modelo mediterráneo o tradicional* se fundamenta en una tasa sindical baja, una alta densidad regulativa y una negociación colectiva centralizada (aunque ha ido evolucionando, progresivamente, a mayores grados de descentralización). El mercado de trabajo se comporta con ciertas rigideces (sobre todo, si lo comparamos con otros modelos de bienestar) y con altos niveles de precarización de la fuerza laboral. En general, los gobiernos muestran un bajo compromiso por el pleno empleo.

A partir de los gráficos 7 y 8, llama la atención también la divergente evolución de la desigualdad entre los países que constituyen este régimen de bienestar. Según los datos de Eurostat, mientras que la desigualdad disminuye en Italia y Portugal y, prácticamente, no varía en Grecia, aumenta un 9,7% en España. Se convierte, así, España en uno de los países europeos donde más ha crecido la desigualdad en el periodo de crisis económica.

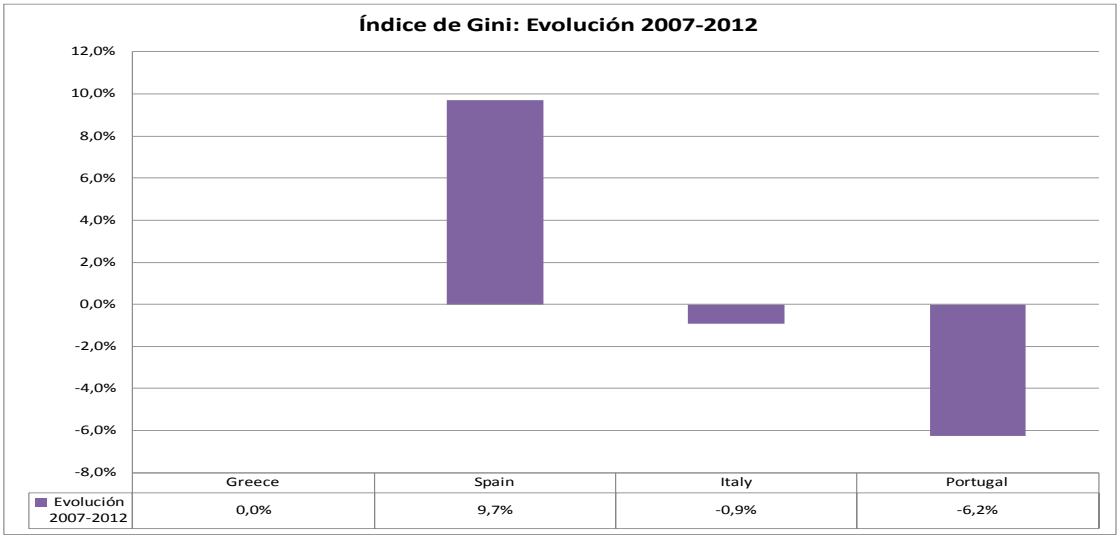
Gráfico 7



	Greece	Spain	Italy	Portugal
2007	34,3	31,9	32,2	36,8
2012	34,3	35,0	31,9	34,5

Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 8



Fuente: EUROSTAT.

II.5- La evolución de la desigualdad en el modelo de la Europa Central y del Este.

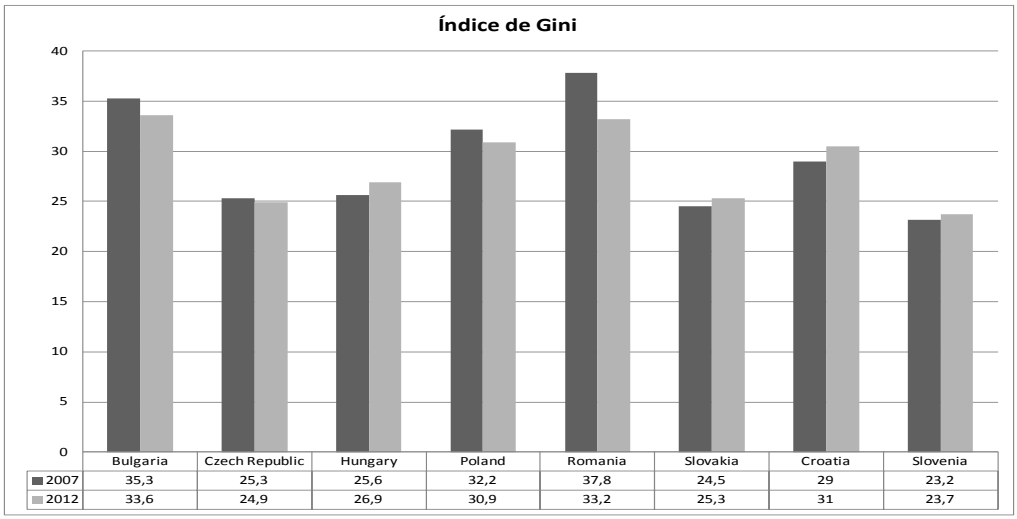
Tras la caída de la URSS, los países soviéticos mantuvieron unos regímenes de Estados del bienestar relativamente amplios. A pesar de las amplias diferencias culturales, sociales y económicas, los países comprendidos en este modelo comparten algunos rasgos estructurales que limitan la creación de Estados del bienestar fuertes y consolidados. En primer lugar, se caracterizan por una presión fiscal más baja que impide aumentar de manera creciente y sostenida el gasto público social. En segundo lugar, la economía sumergida es importante en estos países.

Por otro lado, la mayoría de países de la Europa Central y del Este acometieron reformas estructurales del sistema de pensiones y adoptaron, durante la primera década del presente siglo, sistemas mixtos de pensiones con un pilar obligatorio de capitalización privada [2] . De ahí que podamos definir su modelo de Estado de bienestar como un modelo mixto entre políticas residualistas de bienestar, programas de mantenimiento de rentas y un cierto estatismo.

La evolución de la desigualdad es muy dispar en estos países. Ello se debe, en parte, a que no tienen un modelo homogéneo de Estado del bienestar. Los gráficos 9 y 10 confirman que, mientras en Bulgaria, República Checa, Polonia y Rumanía la desigualdad muestra una tendencia decreciente, en Hungría, Eslovaquia, Croacia y Eslovenia la tendencia es la contraria.

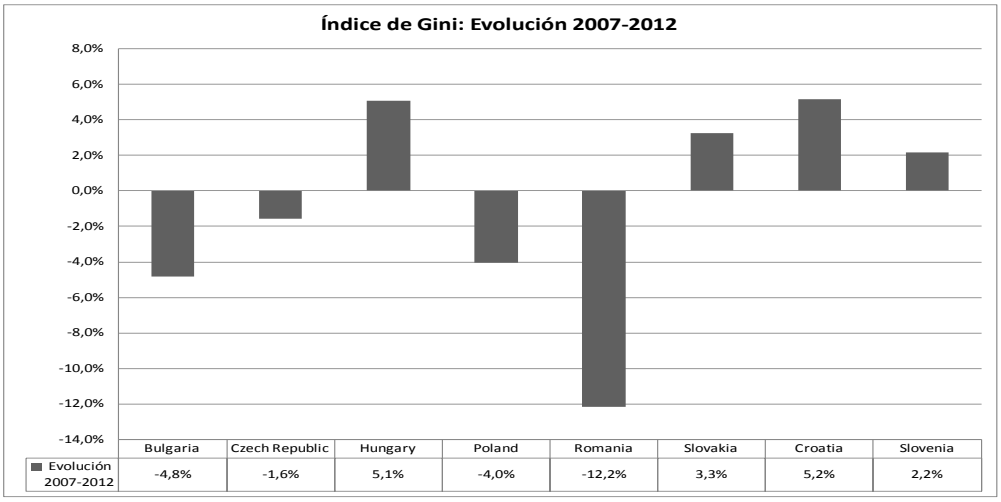
[2] Existe una extensa literatura que analizan las reformas de la Seguridad Social en esos países. Véanse, entre otros, los trabajos de Palacios, Rutkowski y Yu, 1999; Rutkowski, 1998; Augusztinovics, 1999; Müller, Ryll y Wagener, 1999; Müller, 1999, 2001, 2002 y 2003; Becker y Marchenko, 2009; Chiappe, 2001; Fultz, 2002 y 2004; Fultz y Ruck, 2001; Fultz y Stanovnik, 2004; Schmähl y Horstmann, 2002; OECD, 2003.

Gráfico 9



Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 10



Fuente: EUROSTAT.

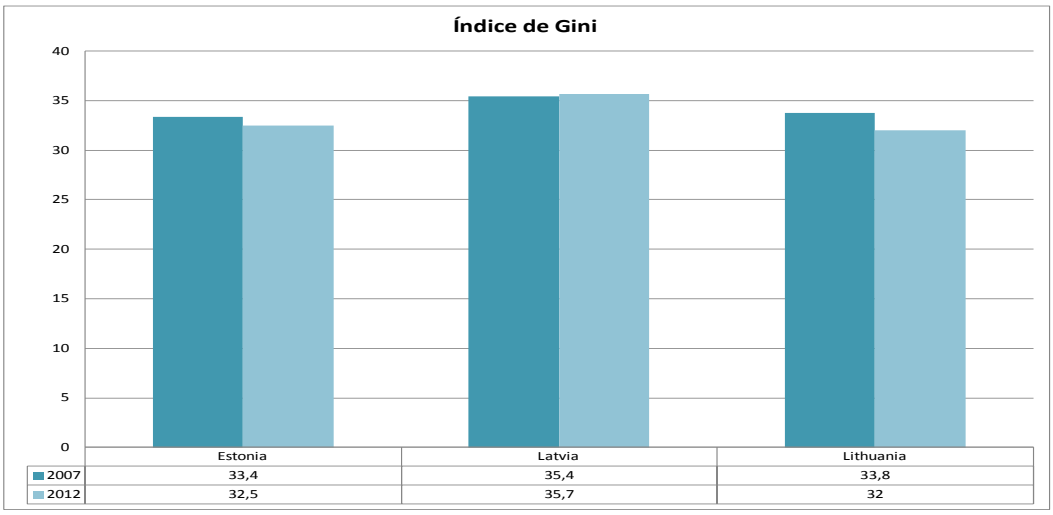
II.6- La evolución de la desigualdad en el modelo báltico.

Estos países comparten una serie de características peculiares que se desprenden del régimen post-comunista. Tienen una serie de prestaciones universales con amplitud en los beneficios sociales, sin embargo, existe una escasa conciencia fiscal acerca de la necesidad de recaudar los impuestos necesarios para financiar las prestaciones y servicios públicos. Podríamos decir que el modelo báltico de bienestar es un híbrido entre el sistema liberal anglosajón y el sistema continental europeo (Aidukaite, 2010). No obstante, la satisfacción de las necesidades sociales depende, en gran parte, del mercado y de los propios agentes privados. Por otro lado, acometieron reformas

estructurales del sistema de pensiones con modelos mixtos públicos y de capitalización privada (Castello, 1998; Casey, 2004; OECD, 2004).

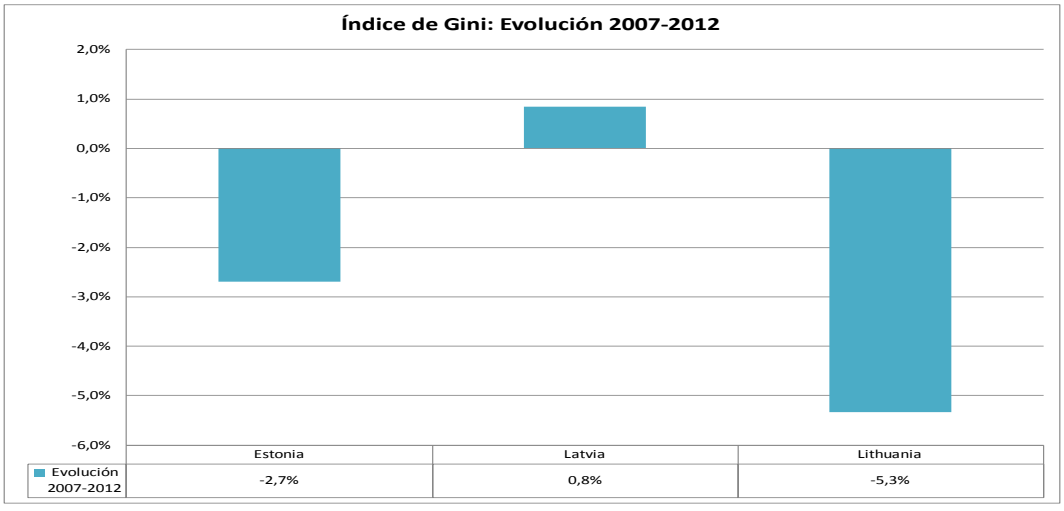
Los gráficos 11 y 12 muestran que, durante el periodo de crisis, la desigualdad ha crecido en dos de los países de este modelo (Estonia y Lutuania), mientras que ha aumentado ligeramente en Letonia.

Gráfico 11



Fuente: EUROSTAT.

Gráfico 12



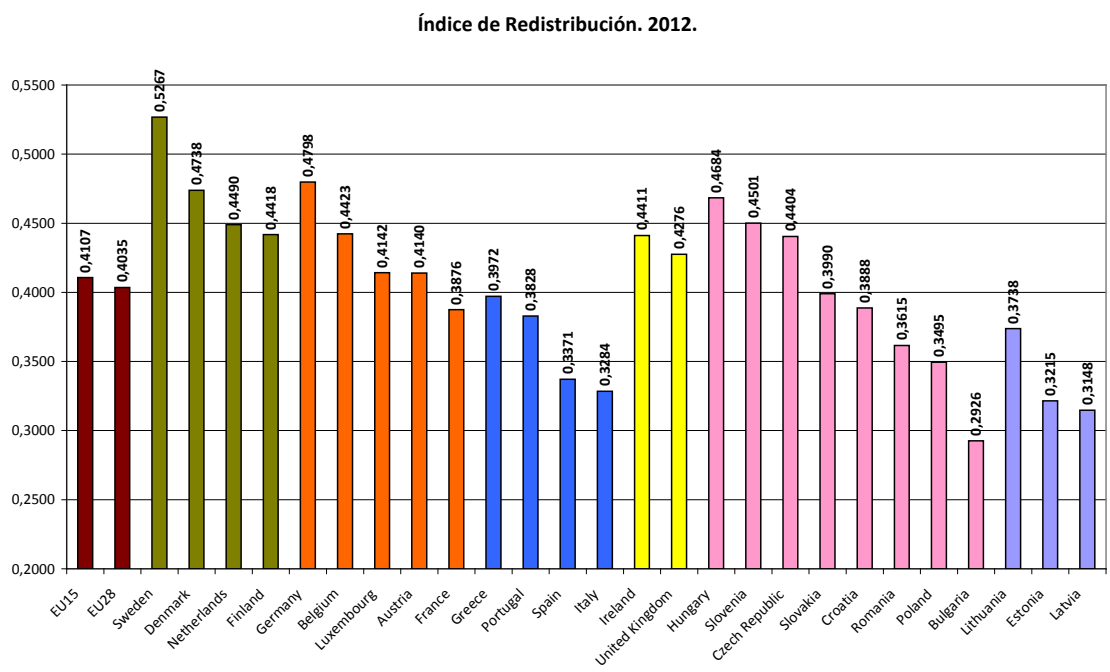
Fuente: EUROSTAT.

III- Regímenes de Estado del bienestar y redistribución.

Los factores institucionales y políticos tienen una importancia fundamental para entender los vínculos entre la crisis económica y la evolución de la desigualdad. El modelo de Estado del bienestar y la estructura

institucional del mismo es determinante para explicar por qué en unos países la desigualdad ha crecido más que en otros. La crisis económica ha tenido repercusiones muy dispares en la distribución de la renta según los países, lo cual pone de manifiesto que las políticas públicas nacionales y las instituciones de cada país tienen una influencia determinante (Ayala, 2013; Smeeding y Thompson, 2010; Jenkins, Brandolini, Micklewright y Nolan, 2012; De Beer, 2012). Esto es lo parece demostrar el gráfico 13. En él se representan los diferentes índices de redistribución de los diferentes países que constituyen el objeto de nuestro estudio [3]. Podemos comprobar que el modelo de Estado de bienestar explica bien el diferente grado de redistribución que alcanzan los países en función del régimen de bienestar en el que están encuadrados. Así, los modelos nórdico, anglosajón y continental son los que alcanzan mayores niveles de redistribución de sus políticas sociales, mientras menos redistributivos se muestran los países mediterráneos, los países bálticos y algunos países de la Europa Central y del Este.

Gráfico 13



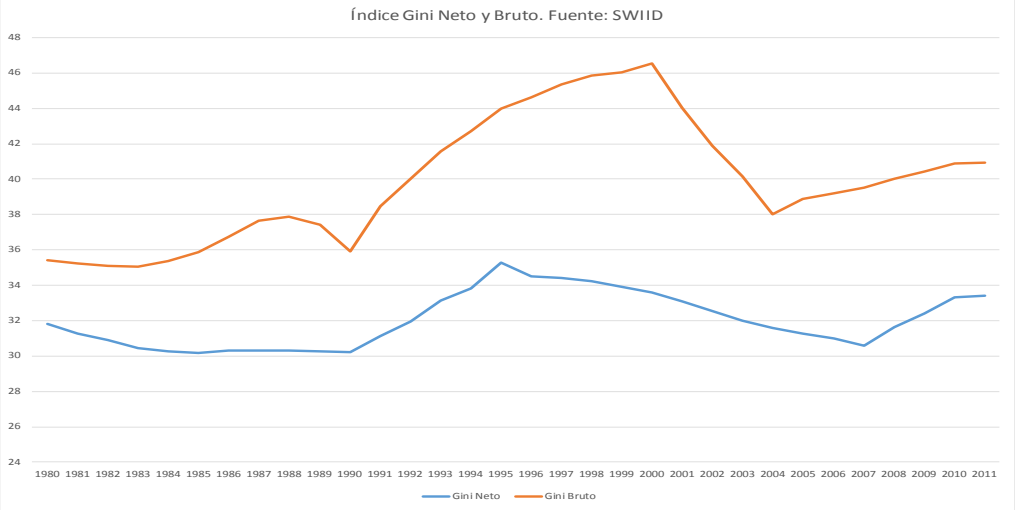
Fuente: EUROSTAT.

Analicemos con mayor perspectiva histórica lo ocurrido en el caso español. Los gráficos 14 y 15 muestran que se ha producido una caída sustancial en el índice de redistribución. Incluso durante el largo periodo de

[3] Dicho índice se calcula como la ratio (Gini bruto –Gini neto/Gini bruto). El índice Gini bruto muestra la desigualdad antes de la intervención pública a través de impuestos y transferencias, mientras que el índice Gini neto, la desigualdad después de la intervención pública.

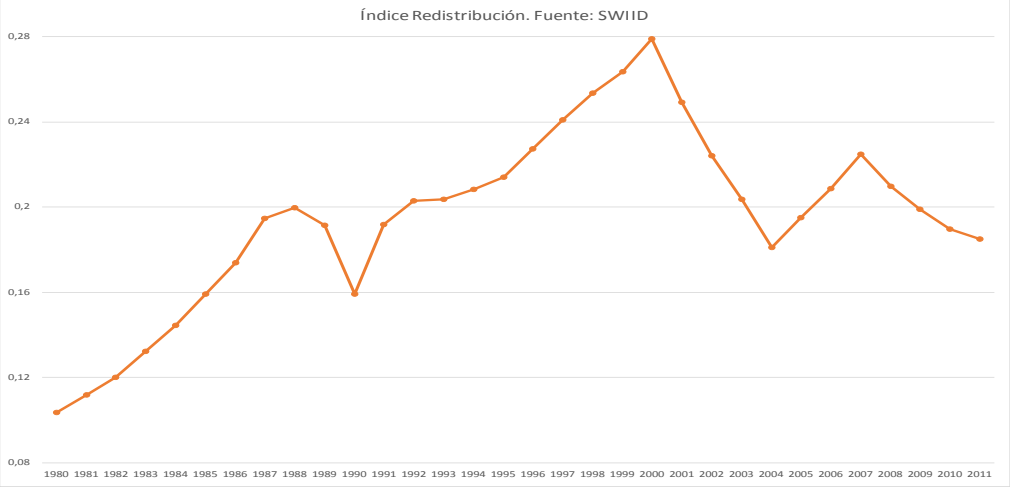
crecimiento económico, las políticas redistributivas fueron menos intensivas, con el consiguiente menor efecto redistributivo del gasto público social. Ayala y Martínez (2005) demostraron que la intensidad protectora del sistema de bienestar empezó a registrar una clara tendencia a la baja durante los años noventa [4] .

Gráfico 14



Fuente: Standardized World Income Inequality Database.

Gráfico 15



Fuente: Standardized World income inequality Database.

[4] Véase también los trabajos de Ayala (2004) y Ayala y Sastre (2007). En este último se demuestra que las prestaciones sociales monetarias han mostrado en los últimos quince años una menor capacidad de corrección de las desigualdades en las rentas primarias que en las etapas anteriores.

IV- Política económica y desigualdad: una propuesta de cambio de la política económica.

Las políticas económicas actuales de austeridad y dura consolidación fiscal están acentuando la desigualdad. Existe bastante evidencia empírica que demuestra que las políticas económicas contractivas están teniendo un considerable impacto regresivo sobre la distribución de la renta y están acentuando problemas sociales, como el desempleo, la pobreza y la exclusión social (Darvas y Wolff, 2014). Numerosos trabajos tratan de analizar la relación entre la política de consolidación fiscal y la desigualdad en la distribución de la renta (Ball, Leigh y Loungani, 2011; Bastagli, Coady y Gupta, 2012; Azzimonti, De Francisco y Quadrini, 2012; Agnello y Sousa, 2012 a y 2012 b; Callan, Leventi, Levy, Matsaganis, Paulus y Sutherland, 2011). El propio FMI reconoce que las políticas de ajuste fiscal tienen una gran influencia en la recesión económica y que, si la consolidación fiscal se basa en el ajuste del gasto público, esta estrategia fiscal tendrá un mayor impacto regresivo sobre la distribución de la renta (Ball, Furceri, Leigh y Loungani, 2013; Woo, Bova, Kinda y Zhang, 2013). En Octubre del 2012, el FMI calculaba que un ajuste fiscal del 1%PIB aumenta la desigualdad en un 0,6% (medida por el índice de Gini) (IMF, 2012) [5] .

Es necesario, pues, cambiar el rumbo de la actual política económica. En nuestra opinión, esta nueva estrategia de política económica debe de fundamentarse en dos pilares:

a) una política de estímulo de la demanda agregada interna (que pase por un crecimiento de los salarios reales) y

b) la consolidación e intensificación de las políticas sociales constitutivas del Estado del bienestar.

Profundicemos un poco más en el primer pilar de esta estrategia de política económica. Es necesario cambiar la instrumentación de la política económica hacia lo que Hein (2011 : 70) ha llamado "*un nuevo pacto keynesiano*", es decir, una estrategia de recuperación a medio plazo basada en los ingresos o los salarios. Numerosos trabajos han defendido la necesidad de aplicar una estrategia basada en el crecimiento de la demanda interna y de los salarios reales. Una política de crecimiento económico basada en los salarios debería combinar tanto políticas y reformas macroeconómicas como microeconómicas [6]. Palley (2011 : 258) propone que "desde una perspectiva basada en los salarios, a escala microeconómica existe la necesidad de

[5] Estas políticas de austeridad están impactando de manera negativa, especialmente, en los países de la periferia europea (Calero y Maroto, 2013; Del Pozo y Martín, 2013). El caso español es paradigmático en este sentido: la aplicación de duras políticas de ajuste y consolidación fiscal está conllevando un considerable aumento de la desigualdad

[6] Un buen resumen la literatura sobre este modelo de crecimiento económico basado en la demanda interna puede encontrarse en Setterfield (2005).

reestructurar las instituciones del mercado de trabajo para volver a conectar los salarios con el crecimiento de la productividad. En cuanto al ámbito macroeconómico, es imprescindible mantener una posición expansionista para contrarrestar el déficit de la demanda del sector privado en lo referente a la producción potencial". En el Cuadro 2 se recogen las principales medidas de política económica que acompañarían un modelo de crecimiento económico basado en los salarios.

Cuadro 2

Elementos principales de un programa nacional keynesiano de crecimiento basado en los salarios.

POLÍTICAS MACROECONÓMICAS			REFORMAS ESTRUCTURALES			
Política fiscal	Política monetaria	Política exterior	Mercado de trabajo	Sistema financiero	Reforma institucional	Otras políticas de oferta
-Estímulo fiscal considerable, inteligente y sostenido - Reforma fiscal - Políticas sociales y de tributación progresivas para reducir la desigualdad en la distribución del ingreso disponible.	-Centrar la política monetaria en el pleno empleo	-Corrección del déficit comercial y saldo exterior -Coordinación de la política de tipo de cambio -Reforma de los acuerdos comerciales	-Vincular salarios y productividad -Normas laborales -Salario mínimo mundial -Estabilizar y mejorar el poder de negociación de los sindicatos -Limitar las tendencias hacia el aumento de la dispersión salarial	-Nueva regulación	-Reformar la gobernanza y la rendición de cuentas -Reforma de la arquitectura de la globalización (tipos de cambio, control flujos de capital, etc.)	-La composición sectorial de la economía debe separarse de las entidades financieras con alta participación en las ganancias y orientarse hacia el sector corporativo no financiero y el sector público. - Reducir los gastos generales de las empresas, en especial, los salarios de los altos directivos, los pagos de intereses y los reclamos de ganancias de los poseedores de las riquezas financieras

Fuente: Elaboración propia a partir de Palley (2011 : 259-268) y Hein (2011).

Pasemos a profundizar, brevemente, en el segundo pilar de esta estrategia de política económica. Es necesario aumentar el gasto público social. Este nuevo pacto social debe ir acompañado por una expansión del gasto público social que consolide, universalice y amplíe nuestro debilitado modelo de Estado del bienestar (Antón, 2009). Y ello por dos razones:

1) por su impacto positivo sobre la distribución de la renta y la reducción de la desigualdad y

2) por su impacto positivo en la creación de empleo.

El Estado del bienestar impulsa sectores y actividades económicas potencialmente creadoras de empleo (público y privado). Los servicios sociales y de atención personalizada (personas mayores, dependientes, menores, etc.) son sectores con un crecimiento potencial del empleo muy importante en los próximos años, sobre todo, en países como España, donde estos servicios sociales están claramente infradesarrollados. La potenciación de estos servicios sociales tendría un efecto claramente dinamizador sobre la economía y tendría dos efectos importantes sobre el empleo: a) directo, ya que representan un porcentaje importante del empleo creado en el sector de servicios y b) indirecto, ya que permiten aumentar la participación femenina en el mercado de trabajo.

La ampliación del Estado del bienestar también tendría un efecto sobre la reducción de la desigualdad. No olvidemos que existe abundante literatura teórica y empírica que relaciona la reducción de la desigualdad con mayores tasas de crecimiento económico potencial a largo plazo. Hasta el propio FMI reconoce que el crecimiento económico y la equidad son las dos caras de la misma moneda (Berg y Ostry, 2011; Ostry, Berg y Tsangarides, 2014) [7] .

V- Conclusiones.

El objetivo del trabajo era doble: por un lado, analizar la relación entre los modelos de Estados de bienestar europeos y la desigualdad. Por otro, reflexionar sobre la relación entre la política económica y la desigualdad. Las principales conclusiones de este análisis las podemos sintetizar de la siguiente forma:

1) El modelo de Estado del bienestar sigue explicando los niveles de desigualdad entre los diferentes países. Es decir, los países con un Estado del bienestar nórdico o escandinavo tienen niveles de

[7] Kumhof y Rancière (2011 : 216) concluían su trabajo con una frase que nos parece reveladora: “reestablecer una mayor igualdad entre ricos y pobres redistribuyendo el ingreso no sólo sería una satisfacción para los Robin Hood del mundo, sino que también ayudaría a salvar la economía mundial de otra crisis grave”.

desigualdad más bajos que, por ejemplo, los países del modelo anglosajón o mediterráneo.

2) Sin embargo, a partir de la crisis económica actual, constatamos que la mera pertenencia a un modelo de Estado del bienestar no explica la diferente evolución que ha tenido la desigualdad en cada uno de los países europeos. Es decir, la desigualdad no se ha movido en la misma dirección en todos los países de un mismo modelo, lo cual, parece indicar que, además del modelo de Estado de bienestar al que pertenece cada país, juegan otros factores (económicos, políticos y/o sociales) que explican los cambios de la desigualdad.

3) Las actuales políticas de austeridad y consolidación fiscal están acentuando la desigualdad en la mayoría de los países europeos. Es decir, la política de ajuste fiscal, además de deprimir la demanda interna, está contribuyendo a hacer más regresiva la distribución de la renta y la riqueza.

4) El trabajo propone un cambio de rumbo de la actual política económica, tanto a nivel de nuestro país como en el ámbito europeo.

5) Finalmente, esta estrategia de política económica debería fundamentarse en dos pilares básicos: 1) el estímulo de la demanda agregada interna a partir de un crecimiento de los salarios reales de la economía y 2) la consolidación e intensificación del Estado del bienestar, con la consiguiente reducción de la desigualdad (imprescindible, por otro lado, para el sostenimiento del propio crecimiento económico a largo plazo).

Referencias bibliográficas.

-AGNELLO, L. y SOUSA, R. (2012 a): "Fiscal Adjustments and Income Inequality: a First Assessment" *Applied Economics Letters* vol. 19, issue 16, pp: 1627-1632.

-AGNELLO, L. y SOUSA, R. (2012 b): "How Does Fiscal Consolidation Impact on Income Inequality?" *Review of Income and Wealth* doi:10.1111/roiw.12oo4.

-AIDUKAITE, J. (2009): "Old Welfare State Theories and New Welfare Regimes in Eastern Europe" *Communist and Post-Communist Studies*, 42, pp: 23-39.

-AIDUKAITE, J. (2010): Welfare reforms in central and eastern Europe: a new type of welfare regime? Ekonomika Vol. 89 (4), pp: 7-24. Disponible en: http://www.leidykla.eu/fileadmin/Ekonomika/89-4/9-24.pdf.

- ANTÓN, A. (2009): *Reestructuración del Estado de bienestar*. Talasa Ediciones, Madrid.

-AYALA, L. (2004): "Política social y desigualdad: cuestiones para la agenda política" *Cuadernos de Información Económica* Nº 178, Enero-Febrero, págs.: 51-56.

-AYALA, L. (2013): “Crisis económica y distribución de la renta: una perspectiva comparada” *Papeles de Economía Española* 135, pp: 2-19.

-AYALA, L. y MARTÍNEZ, R. (2005): “Las políticas contra la pobreza: factores de cambio y efectos sobre la igualdad” en Ruiz-Huerta, J. (Ed.): *Políticas públicas y distribución de la renta*. Fundación BBVA, Madrid.

-AYALA, L. y SASTRE, M. (2007): “Políticas redistributivas y desigualdad” *Información Comercial Española* Nº 837, Julio-Agosto, págs: 117-138.

-AUGUSZTINOVICS, M. (1999): “Pension Systems and reforms in the Transition Economies” *Economic Survey of Europe*, 1999,3, pp: 89-112.

-AZZIMONTI, M., DE FRANCISCO, E. y QUADRINI, V. (2012): Financial Globalization, Inequality, and the Raising of Public Debt. *Working Paper nº 12-6 Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia,* February 17.

-BALL, L., LEIGH, D. y LOUNGANI, P. (2011): “Painful Medicine” *Finance and Development*, September, pp: 20-23.

-BALL, L., FURCERI, D., LEIGH, D. y LOUNGANI, P. (2013): “The Distributional Effects of Fiscal Consolidation” *IMF Working Paper* WP/13/151.

-BASTAGLI, F., COADY, D. y GUPTA, S. (2012): Income Inequality and Fiscal Policy. *IMF Staff Discussion Note*. June 28, 2012.

-BECKER, Ch. y MARCHENKO, G. A. (2009): *Social Security reform in Transition Economies. Lessons from Kazakhstan*. Palgrave.

- BERG, A. G. y OSTRY, J. D. (2011): “Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?” *IMF Staff Discussion Note* SDN/11/08.

-CALERO, J. y MAROTO, R. (2013): “Los efectos del ajuste fiscal en las economías periféricas de la zona euro (II):Actualización” *Documentos de Debate de la Fundación Ideas* 03/2013.

-CALLAN, T., LEVENTI, C., LEVY, H., MATSAGANIS, M., PAULUS, A. y SUTHERLAND, H. (2011): “The Distributional Effects of Austerity Measures: a Comparison of Six EU Countries*” EUROMOD Working Paper* nº EM6/11.

-CASEY, B. H. (2004): “Pension Reform in the Baltic States: Convergence with “Europe” or with “the world´” *International Social Security Review* 57(1), pp: 19-45.

-CASTELLO, M. (1998): *Pension Reform in the Baltics, Russia, and others Countries of the Former Soviet Union (BRO)*. IMF, European II Department WP/98/11, Washington, DC.

-CHIAPPE, R. (2001): “Pension Reform in Bulgaria” en OCDE (Ed.): *OECD Private Pensions Conference 2000*. Private Pensions Series Nº 3, OCDE, París.

-DARVAS, Z. y WOLFF, G. B. (2014): “Europe´s Social Problem and its Implications for Economic Growth*” Bruegel Policy Brief Issue 2014/03,* April.

-DE BEER, P. (2012): “Salarios y desigualdad de ingresos en la UE durante la crisis” *Revista Internacional del Trabajo* vol. 131 (4), pp: 343-364.

-DEL POZO, A. y MARTÍN, J.M. (2013): “Social Cohesion and State in times of Austerity. Country case Study: Spain” Friedrich Ebert Stiftung. Disponible en: http://library.fes.de/id/10453.pdf.

-DEACON, B. (2000): “Eastern European Welfare States: the Impact of the Politics of Globalization” *Journal of European Social Policy*, 10, pp: 146-161.

-FENGER, H.J.M. (2007): “Welfare Regimes in Central and Eastern Europe: Incorporating Post-Communist Countries in a Welfare Regime Typology” *Contemporary Issues and Ideas in Social Sciences, 3*. August. Disponible en: http://repub.eur.nl/pub/34876/metis_129323.pdf.

-FULTZ, E. (Ed.) (2002): *Pension Reform in Central and Eastern Europe.* Volume 1: Restructuring with Privatization: Case Studies of Hungary and Poland. Budapest: ILO-CEET.

-FULTZ, E. (2004): Pension Reform in the EU Accession Countries: Challenges, Achievements and Pitfalls. *International Social Security Review* 57 (2), pp: 3-24.

-FULTZ, E. y RUCK, M. (2001): “Reforma de las pensiones en Europa Central y Oriental” *Revista Internacional del Trabajo* 120 (1), pp: 21-48.

-FULTZ, E. y STANOVNIK, T. (2004): *The Collection of Pension Contributions: Trends, Issues, and Problems in Central and Eastern Europe*. ILO, Budapest.

-HEIN, E, (2011): “Redistribución, desequilibrios mundiales y crisis económica y financiera. La posibilidad de la recuperación basada en los ingresos a partir de un nuevo pacto keynesiano” *Boletín Internacional de Investigación Sindical* vol.3 (1).

-IMF (2012): *Taking Stock. A Progress Report on Fiscal Adjustment. Fiscal Monitor. World Economic and Financial Surveys.*

-JENKINS, S.P., BRANDOLINI, A., MICKLENRIGHT, J. y NOLAN, B. (2012): *The Great Recession and the Distribution of Household Income*, Oxford University Press.

-KUMHOF, M y RANCIERE, R. (2010): “Inequality, Leverage and Crises” *I.M.F. Working Papers* 10/268.

-MANNING, N. y SHAW, I. (1998): “The Tranferability of Welfare Models” *Social Policy and Administration*, 32.

-MÜLLER, K. (1999): *The Political Economy of Pension Reform in Central-Eastern Europe.* Edgard Elgar, Cheltenham and Northampton MA.

-MÜLLER, K. (2001): “La economía política de la reforma de los sistemas de pensiones en Europa Oriental” *Revista Internacional de Seguridad Social* Vol. 54 (2-3), pp: 69-96.

-MÜLLER, K. (2002): “From the State to the Market?Pension Reform Phats in Central-Eastern Europe and the Former Soviet Union” *Social Policy and Administration* Vol. 36 (2), pp: 156-175.

-MÜLLER, K. (2003): *Privatising Old-Age Security: Latin America and Eastern Europe Compared*. Edward Elgar. Cheltenham/Northampton MA.

-MÜLLER, K., RYLL, A. y WAGENER, H.-J. (Eds) (1999): T*ransformation of Social Security: Pensions in Central-Eastern Europe*. Physica, Heidelberg.

-OECD (Ed.) (2003): *Reforming Public Pensions. Sharing the Experiences of Transition and OECD Countries.* OECD, París.

-OECD (Ed.) (2004): *Pension Reform in the Baltic Countries*, OECD, París.

-OSTRY, J.D., BERG, A.G. y TSANGARIDES, Ch. G. (2014): “Redistribution, Inequality, and Growth” *IMF Staff Discussion Note*, SDN/14/02.

-PALLEY, T. (2011): “Aspectos económicos de la recuperación basada en los salarios. Análisis y recomendaciones de políticas” *Internacional de Investigación Sindical* vol. 3(2).

-PALACIOS, R., RUTKOWSKI, M. y YU, X. (1999): *Pension Reforms in Transition Economies*. Washington DC. Mimeo.

-RUTKOWSKI, M. (1998): “A New Generation of Pension Reforms Conquers the East –A Taxonomy in Transition Economies” en *Transition* Vol. 9 (4), pp: 16-19.

-SAPIR, A. (2006): “Globalisation and the Reform of European Social Models” *Journal of Common Market Studies* Vol.44(2), pp: 369-390.

-SCHMÄHL, W. y HORSTMANN, S. (Eds.) (2002): *Transformation of Pension Systems in Central and Eastern Europe*. Edward Elgar, Cheltenham and Northampton MA.

-SETTERFIELD, M. (Ed.) (2005): *La economía del crecimiento dirigida por la demanda.* Ed. Akal. Madrid.

-SMEEDING, T.M. y THOMPSON, J. (2010): “Inequality in the Distribution of Income from Labor and Income from capital over the Recession” Paper prepared for the *31st General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth*. St. Gallen, Switzerland, August 22-28, 2010.

-SOTIROPOULOS, D., NEAMUTU, I. y STOYANOVA, M. (2003): “The Trajectory of Post-Communist Welfare State Development: The Cases of Bulgaria and Romania*” Social Policy and Administration*, 37, pp: 656-673.

-WOO, J., BOVA, E., KINDA, T. y ZHANG, Y.S. (2013): “Distributional Consequences of Fiscal Consolidation and the Role of Fiscal Policy: What Do the Data Say?” *IMF Working Paper* WP/13/195.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El territorio: ámbito de ampliación de la Agenda de la Concertación Social.

Juan R. Gallego Bono y Josep V. Pitxer i Campos

Universitat de València

EL TERRITORIO: ÁMBITO DE AMPLIACIÓN DE LA AGENDA DE LA CONCERTACIÓN SOCIAL

Juan R. Gallego Bono
Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València
E-mail: Juan.R.Gallego@uv.es

Josep V. Pitxer i Campos
Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València
E-mail: Josep.V.Pitxer@valencia.edu

Resumen

En las dos últimas décadas, el territorio se ha revelado como un ámbito capaz de impulsar un enriquecimiento de la agenda de la concertación social. Este proceso se ha fundamentado en un aprovechamiento de las oportunidades que brinda el marco europeo para crear partenariados entre actores públicos y sociales a nivel local y regional. Ahora bien, para que estos procesos de partenariado cumplan este papel se impone una transformación de la organización y de los objetivos de las administraciones públicas y de los propios actores sociales. En efecto, es necesario, de un lado, que los actores locales públicos y sociales desarrollen una coordinación o gobernanza vertical cooperativa en el seno de la organización y, de otro, que hagan suyos en los niveles estatal y regional los objetivos territoriales. Pero este no es siempre el caso. Así lo evidencia esta comunicación que analiza los Pactos Territoriales por el Empleo en el País Valenciano a partir de una investigación cualitativa centrada en la realización de más de medio centenar de entrevistas en profundidad en el periodo 2009-2014.

Palabras clave:
concertación social, gobernanza, territorio, aprendizaje

Cógigos JEL:
H7 (Gobiernos Centrales y Municipales; Relaciones Intergubernamentales)
J5 (Relaciones Laborales, Sindicatos y Negociación Colectiva)
R5 (Análisis Regional del Gobierno)

1. Introducción

En nuestras sociedades la mayoría de los ciudadanos están cada vez más preocupados por cuestiones tales como la preservación del medio ambiente, la igualdad de género, la conciliación de la vida familiar y laboral, la no discriminación social, la integración de la población inmigrante o la cooperación al desarrollo. La importancia que adquieren todos estos elementos ha hecho que no sólo los poderes públicos sino también los agentes sociales y, muy especialmente, los sindicatos, estén crecientemente abiertos a incorporarlos en su agenda y en la propia agenda de la concertación social.

Desde esta perspectiva, se supone que para hacerse eco de estas nuevas inquietudes y ampliar la agenda de los sindicatos y de la discusión en la concertación social, a los "aspectos tradicionales de la 'política de distribución', centrada en los salarios, el tiempo y la organización del trabajo, etc., hay que incorporar la 'política de reconocimiento' de comunidades de interés y de identidad organizadas alrededor de la discapacidad, la etnia, las creencias religiosas, el género y la sexualidad" (Pike et al, 2006: 112). Es decir, se trata de asumir que estos aspectos más generales y transversales merecen ser introducidos en el campo de las preocupaciones de los actores sociales y de la concertación social. Y ello atendiendo tanto a la importancia creciente que les otorgan los miembros de estas organizaciones, como a la relevancia que adquieren para la construcción de una sociedad más justa, más democrática y más avanzada.

Por otra parte, los procesos de descentralización política regional y local, obligan a los agentes sociales a organizarse o a potenciar sus organizaciones a escala regional y local, al tiempo que les brinda con frecuencia la oportunidad de participar en la toma de decisiones en áreas que desbordan con mucho los ámbitos tradicionales de participación sindical y patronal. Estas nuevas áreas son también importantes en la calidad de vida y en las preocupaciones fundamentales de los ciudadanos en general, y de los miembros y afiliados de sindicatos y de las organizaciones empresariales en particular.

Desde finales de los años noventa, la Unión Europea ha impulsado los procesos de concertación social a escala territorial. Dicho impulso ha resultado de vital importancia para la progresiva consolidación de la iniciativa de los Pactos Territoriales por el Empleo (en adelante PTE) en el País Valenciano a lo largo de la etapa de crecimiento económico que acaba en 2008. Esta iniciativa ha debido continuar con mayores dificultades en el periodo que se abre desde entonces. A partir de algo más de cincuenta entrevistas en profundidad realizadas entre 2009 y 2014 a los actores implicados de manera más o menos directa en estos procesos de concertación social territorializada, identificamos los factores que devienen cruciales para la eficacia socioeconómica de estas iniciativas, así como los elementos que las obstaculizan. Una buena coordinación a distintos niveles y unas estructuras organizativas descentralizadas, así como unas mínimas dosis de sensibilidad territorial por parte de los actores participantes en dichos procesos de concertación, constituyen ingredientes necesarios para el buen desarrollo de estos pactos.

Las dificultades que los distintos protagonistas de la concertación social experimentan de manera creciente en la crisis actual, a lo que se une la deriva

recentralizadora de la reciente reforma local (instrumentada a través de la Ley de Racionalización y Sostenibilidad de la Administración Local de finales de 2013), constituyen un freno a la mencionada concertación social territorial, justo en el momento en que más intensos resultan los problemas en los distintos territorios. Con todo, en esta nueva etapa se aprecia que el impacto negativo no es vivido por igual por todos los PTE, sino que algunos han mostrado una relativa mayor capacidad de auto-organización y de desarrollo (de una matriz de actuaciones y de relaciones internas y externas al territorio) más compleja de forma autónoma. A su vez, la nueva política estructural de la Unión Europea puede constituir un balón de oxígeno que permita revertir o atenuar la tendencia general.

La concertación social territorial no ha sido un tema que haya merecido gran atención en las ciencias sociales. Además, la literatura existente se ha dedicado más a destacar las dificultades y la importancia de que los sindicatos amplíen su agenda, por ejemplo en el marco de procesos de descentralización política (O'Brien et al, 2004; Pyke et al, 2006), que al abordaje de estas cuestiones desde la perspectiva de la concertación social. Aunque hay algunas excepciones importantes, por ejemplo en España y en el ámbito regional (Aragón et al, 2008). Ahora bien, por lo que respecta al ámbito territorial subregional (comarcal, etc.) cabe destacar algunos estudios relativos a Francia (Meriaux y Verdier, 2009; Garnier, 2012) y a Italia (Regalia, 2007) que abordan algunos de estos aspectos. Nuestro artículo tomará en consideración algunos aspectos de estos trabajos pero adoptará un enfoque distinto que se apunta a continuación.

La estructura del artículo es la siguiente. En la próxima sección se esboza un marco teórico siguiendo un enfoque evolucionista y territorial que tratará de conceptualizar la pertinencia del territorio como ámbito propicio de la ampliación y enriquecimiento de la concertación social pero también de los límites que se plantean al proceso. Después se aplicará este marco teórico al ámbito de los PTE en el País Valenciano. Las entrevistas personales en las que se basa este análisis han tenido una duración media de entre 1,5 y 2 horas y se han realizado a representantes de las administraciones públicas, sindicatos y asociaciones empresariales. Aunque los cuestionarios son parcialmente diferentes entre ellos, en todos los casos se ha preguntado por la organización de cada actor, organización y participación en el PTE, problemática horizontal (territorial) y vertical (organizativa) del PTE y de cada actor, naturaleza de las relaciones entre actores y problemática, valoración (territorial y sobre cada actor) y perspectivas del PTE. Unas conclusiones cerrarán este artículo.

2. Contribución del territorio a la ampliación de la concertación social: vehículo de la cooperación de los actores clásicos y de su interacción con nuevos actores

2.1. El territorio como ámbito propicio a la participación: oportunidades para la "democracia deliberativa" y limitaciones internas

A veces se ha argumentado que la acción sindical a escala territorial, frente a otros niveles más centralizados de gobierno y de toma de decisiones, sería relativamente más propicia a la ampliación de la agenda sindical porque favorecería un enfoque pluralista (en términos de actores participantes) frente al enfoque tripartito propio de la negociación centralizada (O'Brien el al, 2004; Pyke et al 2006). Y el mismo argumento se podría hacer extensible al ámbito de la concertación social.

Desde la perspectiva de la concertación social, la cuestión prioritaria debe ser a nuestro juicio cómo afecta el territorio a los actores clásicos, que constituyen el núcleo de la misma. Desde esta óptica, el territorio, entendido como espacio socialmente construido por los actores a través de su interacción, se va desarrollando y potenciando con los procesos de partenariado que se desarrollan en el mismo y eso es lo que va a poner en marcha toda una serie de procesos positivos de creatividad social. En efecto, la posibilidad de participación en los procesos de partenariado (de decisión sobre aspectos concretos que afectan a los actores del territorio) propicia los fenómenos de discusión amplia entre empresas, sindicatos y administraciones públicas. Esto les lleva a intercambiar puntos de vista, lo que mejora su conocimiento mutuo y la confianza entre ellos. Esta confianza estimula, y se ve estimulada por, la cooperación entre actores, lo que favorece la conformación de un tipo de mecanismos de coordinación o de gobernanza territorial de tipo cooperativo.

En este sentido, se podría decir que la descentralización ofrece un "espacio institucional" (Martin, 1998; citado por O'Brien et al, 2004) a los actores que hace que la proximidad geográfica que ya existía entre ellos se convierta en una proximidad institucional (Kirat, 1993) y organizada (Torre y Sallez, 2004; Torre, 2008 y 2009). Es decir, deviene una proximidad en términos de cultura y de valores compartidos, al tiempo que supone la creación de un cierto saber-hacer también compartido relativo a la forma de acometer determinados problemas (dimensión organizacional de la proximidad organizada).

Para entender la posible aportación de los procesos de partenariado territorial hay que tener en cuenta que siempre suponen una oportunidad para que los actores (clásicos) locales discutan normalmente sobre nuevos problemas o, cuanto menos, sobre la base de un formato distinto (fuera de la empresa y de la negociación colectiva, por ejemplo), e incluso exploratorio o experimental. Pero lo más importante es que a través de la interacción los actores aprenden y comprenden que cooperando pueden desarrollar muchas más actividades de las que habían pensado. Y además descubren que a la hora de abordar aspectos en los que tienen menos experiencia pueden apoyarse en otros colectivos y actores locales directamente afectados y/o preocupados por las nuevas problemáticas que los primeros quieren ahora incorporar a la discusión. Es así porque recurriendo a movimientos ecologistas, a asociaciones de inmigrantes y de ayuda a los mismos, a asociaciones de mujeres, etc., se mejoran las condiciones para incorporar nuevos ámbitos a la discusión. En suma, puede argumentarse que el ámbito territorial (comarcal o local, por ejemplo) proporciona una proximidad y propicia una creatividad y una facilidad para la discusión plural y fluida entre actores, que puede favorecer esa progresiva ampliación de la agenda de la concertación social.

Los partenariados territoriales son por lo general inclusivos, lo que favorece y permite la participación de un gran número de actores diferentes. Ello hace posible la movilización de mayores recursos, competencias y perspectivas, así como el logro de un mayor apoyo y cobertura de los proyectos e iniciativas por los actores involucrados. Es lógico esperar que cuanto mayor sea el número y variedad de los actores implicados mayor será la amplitud, la complejidad y el alcance de los proyectos que pueden lanzarse así como el respaldo de los mismos. De este modo, la incorporación de los actores que defienden los intereses de la "política de reconocimiento" puede ayudar a los sindicatos y a las organizaciones empresariales a incorporar estas nuevas problemáticas que preocupan también a sus bases, de una manera informada, creativa y práctica. Y por esta misma razón se entiende y cabe esperar que la falta de implicación de las grandes empresas que operan en el territorio (algo que teóricamente será más frecuente cuando éstas respondan a iniciativas de origen y control exógeno) limitan con frecuencia las políticas factibles para los partenariados y la gobernanza territoriales y el propio alcance socioeconómico de las mismas.

Siguiendo los trabajos de Amartya Sen (y en especial Sen, 2000), resulta útil interpretar el proceso de discusión colectiva que favorecen los partenariados territoriales como un ejercicio que puede conducir a un proceso de desarrollo territorial deliberativo. "La 'democracia deliberativa' es un proceso de 'planificación conjunta, de solución de problemas' que involucra a los ciudadanos comunes y en el cual 'se estructuran y elaboran estrategias y soluciones mediante la *deliberación* y la *planificación* con los otros participantes', de tal forma que los 'participantes a menudo transforman sus preferencias iniciales. Si fuese posible implantar este tipo de proceso deliberativo en unidades políticas suficientemente grandes como para tener un impacto en las trayectorias de desarrollo, por ejemplo, a nivel municipal o provincial, tendríamos algo que podríamos llamar 'desarrollo deliberativo'" (Evans, 2007: 285).

Un aspecto esencial de este proceso es que puede permitir orientar los proyectos locales en coherencia con los recursos, las competencias, las necesidades y los valores específicos de las sociedades concretas.

En apretada síntesis, y extendiendo el argumento apuntado más arriba relativo al compromiso relativo de las grandes empresas en los partenariados territoriales, se puede considerar que los principales límites internos que enfrentan los procesos de partenariado local son de dos tipos: de un lado, el grado de implicación de los actores y la propia variedad y riqueza de las competencias y la trama (interna y externa) de relaciones socio-económicas y socio-políticas (capital social y relacional) de los mismos. Todos estos elementos definen el modelo de desarrollo del territorio que sea el caso. De otro lado, son importantes el ambiente y la naturaleza de las relaciones entre partidos políticos y entre éstos y los agentes sociales y de la sociedad civil, así como las relaciones y recursos de poder externos que unos y otros son capaces de movilizar.

2.2. Los límites organizativos a la participación territorial: la gobernanza vertical

El proceso de partenariado territorial tampoco está exento de límites externos. El más importante a nuestro juicio es que cada uno de los actores que participa de la *gobernanza territorial* pertenece a una organización más amplia de la que depende. De este modo, la capacidad para que los actores locales desplieguen la gobernanza territorial está en gran medida supeditada a que los actores organizados a niveles territoriales más elevados asuman los objetivos y las acciones de los actores del territorio como propias[1]. Y es precisamente el que esta asunción se pueda producir efectivamente la que redobla el carácter estratégico del nivel territorial porque amplifica el alcance de la creatividad que pueda producirse dentro del mismo. Estaríamos entonces ante la posibilidad de una gobernanza cooperativa también en el plano de la organización de cada actor, y, eventualmente, también del marco general que fija una administración pública de escala superior. Pero la gobernanza vertical también podría ser jerárquica y los actores locales verían seriamente comprometida su capacidad para desplegar una gobernanza territorial cooperativa. Es más, ese podría ser un factor importante para que la propia gobernanza territorial degenerase en una gobernanza jerárquica no cooperativa[2].

La argumentación relativa al carácter estratégico del ámbito territorial para ampliar el campo de la concertación social se sustenta en una idea fundamental. Se trata de la eventual capacidad de los actores locales de aprender (o madurar) a través de la interacción con otros actores en el territorio la necesidad de operar un cambio profundo en sus objetivos como organización y en su estrategia de lucha o de negociación con la contrapartida patronal/sindical, de forma que pueda impulsar un proceso de cambio más general. Y este proceso de replanteamiento reflexivo/interactivo ha de comportar por lo general dos vectores distintos pero complementarios. De un lado, una ampliación (hacia el conjunto de la sociedad) de las actuaciones tanto de los sindicatos como de las asociaciones empresariales. De otro, la superación de una lógica de relaciones exclusivamente conflictiva y su complementación con otra lógica de carácter cooperativo; lo que se ve precisamente favorecido por la ampliación de la agenda clásica (conflictiva) de la negociación que sólo evacúa el conflicto distributivo a través del Estado.

Y una cuestión muy importante es que no todos los actores (tanto en el plano interno como en el ámbito externo de su inserción en una organización más amplia) van a percibir estos cambios del mismo modo, de lo que cabe esperar la existencia de inercias y elementos de transición y de ruptura que van a producirse en el seno mismo de los procesos de partenariado territorial.

[1] Por poner un ejemplo de algo que veremos a continuación en relación con los pactos en el País Valenciano: La capacidad para que las uniones territoriales de los sindicatos y las organizaciones empresariales territoriales (actores locales ambos) desarrollen una gobernanza territorial adecuada está supeditada a que las estructuras del sindicato a nivel autonómico, por la parte sindical, y las confederaciones empresariales provinciales, por la parte patronal, asuman los objetivos y las acciones de sus organizaciones territoriales como asunto propio también del nivel más centralizado de la organización.

[2] Para una discusión sobre los diferentes niveles de gobernanza y la articulación entre los mismos pueden consultarse Enjolras (2010) y Gallego y Pitxer (2010 y 2011).

3. Los Pactos Territoriales y la ampliación de la concertación social en el País Valenciano

3.1. Marco de los Pactos

Los PTE son unas políticas que aúnan la triple característica de definirse de manera participativa, abordar los contenidos propios de las políticas de empleo (aunque muy decantadas hacia las políticas activas de empleo) y desarrollarse a una escala local (infraautonómica), por lo general supramunicipal. Son, por tanto, uno de los ingredientes de las políticas locales de empleo en sentido amplio.

Estos pactos son promovidos por la Unión Europea, como uno de los elementos con los que avanzar hacia el fortalecimiento de la dimensión territorial de las políticas socioeconómicas. Se trata por tanto de caminar hacia un mayor grado de adecuación entre las políticas diseñadas e instrumentadas a escala local, de un lado, y los problemas y necesidades de los territorios concretos, de otro. Tras un periodo de prueba a finales de los noventa del siglo pasado, que contó con 89 experiencias piloto a nivel europeo (6 de las cuales tuvieron lugar en el Estado español), con el inicio de la década de 2000 empiezan a ponerse en marcha los primeros PTE en el País Valenciano. La cofinanciación desde el ámbito europeo actúa como estímulo, al tiempo que la Comisión Europea define los rasgos generales de la iniciativa. Con todo, es la Generalitat Valenciana, en tanto que administración responsable de las políticas activas de empleo, quien concretará estos rasgos a escala valenciana, y quien se encargará de la puesta en marcha de la misma. Conviene pues analizar el contexto en el que la Generalitat tomará estas decisiones, y cuál es el marco que finalmente define para la iniciativa de los PTE.

Es cierto que el surgimiento de estos PTE coincide con una etapa de expansión económica, fuerte creación de empleo y progresiva reducción de los niveles y las tasas de paro. Pero esto no significa que se hubiesen resuelto todos los problemas socioeconómicos y laborales. Así pues, a pesar de la “buena evolución económica”, quedaba pendiente cambiar las bases del modelo económico (algo permanentemente aplazado desde hace décadas), aumentar las oportunidades laborales para acabar con el desempleo y atender el problema de la precariedad laboral.

A lo anterior se une la diversidad territorial en materia socioeconómica. Más allá de que hace quince años siguieran existiendo desigualdades territoriales, cada territorio presentaba su dinámica y sus problemas específicos, por lo que resultaba pertinente avanzar hacia la territorialización de las políticas de empleo. Y el programa de PTE constituía un primer paso para afrontar esta necesidad con el concurso activo de los actores locales, tanto los poderes públicos locales como los actores sociales también locales, en tanto que principales protagonistas del programa. Ahora bien, el recurso a estos actores tropieza con algunos obstáculos.

Por lo que respecta a los poderes públicos locales, el principal inconveniente estriba en el mapa municipal. Al igual que en España, el mapa municipal del País Valenciano resulta excesivamente fragmentado y altamente heterogéneo

(esto es, conviven municipios muy pequeños con grandes urbes). Con algo más de 540 municipios en el País Valenciano, la escala en que se desarrollan los procesos económicos, sociales y laborales es supramunicipal, como también lo es el ámbito en el que se deben desarrollar las políticas para resolver los problemas inherentes a estos procesos. Así pues, cuando se empiecen a poner en marcha los PTE; cada uno de éstos exigirá la adhesión y consiguiente coordinación de un número elevado de ayuntamientos de tamaños muy diversos. Se exige pues una buena coordinación entre los mismos para que la iniciativa resulte fructífera. De haberse puesto en marcha un proceso de comarcalización, la territorialización de las políticas hubiese resultado mucho más sencilla. Desafortunadamente, ni en el 2000 ni hoy (tres décadas después de la puesta en marcha del gobierno autonómico) se ha conseguido iniciar un proceso decidido hacia una efectiva comarcalización.

Otro inconveniente no menor de los poderes públicos locales es su falta de competencias en materia socioeconómica y laboral. De acuerdo con la Ley de Bases del Régimen Local de 1985, ni la promoción económica ni las políticas activas de empleo forman parte de las competencias de los gobiernos locales. De este modo, sus incursiones en estos campos siempre estarán sometidas a los imperativos de los niveles superiores de gobierno. Se tratará de actividades consistentes mayoritariamente en la ejecución de programas diseñados en otras instancias, por lo que el margen a las especificidades locales se estrecha de manera notable, y es un margen definido por los niveles superiores de gobierno, principalmente el autonómico. La poca sensibilidad territorial de este último acabará traduciéndose en la conformación de un modelo dirigista y jerárquico de definición e instrumentación de las políticas socioeconómicas locales.

En cuanto a los actores sociales, la situación de los sindicatos es muy distinta de la de la patronal. Los primeros presentan una clara predisposición a las intervenciones socio-políticas a escala territorial. De hecho, y en coherencia con lo anterior, los dos sindicatos mayoritarios y que cuentan con representatividad institucional (CCOO-PV y UGT-PV) se han dotado de una estructura organizativa que permite la acción territorial. En el momento de poner en marcha los primeros PTE, ambas organizaciones contaban con unas uniones territoriales dirigidas tanto a dar apoyo a las federaciones sectoriales del sindicato como a garantizar la acción sindical de la organización a escala territorial. En suma, esta mayor vocación por la intervención a escala territorial de los sindicatos, unida a la adopción de estructuras territoriales de actuación por parte de los mismos, explica que estas organizaciones sindicales hayan actuado como motor de los PTE desde un primer momento.

Por lo que respecta a la patronal, si bien aglutina organizaciones sectoriales y territoriales, son las primeras quienes ostentan el protagonismo y marcan las pautas de las confederaciones empresariales (de carácter provincial). De este modo, las organizaciones con capacidad de implicarse en los PTE ocupan una posición secundaria. Esto es algo coherente con la insuficiente sensibilidad y la escasa apuesta por las intervenciones a escala territorial de estas confederaciones. Incluso cuando en la segunda mitad de los años noventa se creó (con apoyo financiero del gobierno autonómico) una red de oficinas comarcales de las confederaciones empresariales valencianas, estas oficinas comarcales disponían de una nula capacidad de actuación política a escala

territorial, y sus conexiones con las organizaciones empresariales territoriales han resultado muy escasas. A la vista de lo anterior, las organizaciones empresariales no actuarán como motor de los PTE, sino más bien como acompañantes cuando el proceso lo requiera. Incluso cuando en época más reciente la patronal valenciana comienza a incorporar a su discurso y actividad una apuesta por el cambio de modelo productivo, no le resulta sencillo vincular esta apuesta con una mayor implicación en las políticas territoriales.

En este contexto, cuando se pone en marcha el programa de PTE en el País Valenciano, es la Generalitat Valenciana, a través del SERVEF[3] (el organismo autónomo responsable de la gestión de la batería de programas recogidos en las políticas activas de empleo asumidas por el Gobierno Autonómico) quien acaba definiendo el marco en el que se desplegará este programa, y quien controlará el efectivo desarrollo del mismo. Para conseguirlo, este organismo se dota de dos herramientas básicas. De un lado, es él quien da el visto bueno (o por el contrario rechaza) a las distintas iniciativas surgidas desde los territorios. Únicamente aquellos pactos alcanzados en los territorios que obtienen el mencionado visto bueno se traducirán en la firma de un convenio con el SERVEF (en representación de la Consejería responsable en materia de empleo). De otro, el SERVEF es quien dicta la normativa reguladora de los requisitos y la actividad de los distintos PTE en el País Valenciano. Unas normas que se reeditan anualmente, con los cambios que el SERFEF considera oportunos.

No podemos pasar por alto que desde la base, desde los territorios más dinámicos en este tipo de iniciativas, se ha estimulado a la Generalitat a desarrollar el programa de PTE (sobre todo en los primeros años). Y en esta tarea han jugado un papel clave los sindicatos y ciertas empresas de servicios avanzados. Sin embargo, esto no impide constatar que es a escala autonómica donde se definirán los elementos clave del proceso de implantación del mismo. Tanto por el impuso que se recibe desde los acuerdos tripartitos firmados en el País Valenciano, como sobre todo porque el SERVEF asumirá las riendas en el proceso de diseño, instrumentación y control del mismo.

En este marco acaban poniéndose en marcha catorce pactos por el empleo a escala territorial que, tras la firma y el reconocimiento del SERVEF, obtendrán el reconocimiento oficial de PTE. Y todo esto bajo un modelo de carácter jerárquico y dirigista desde el ámbito autonómico y, en contrapartida, dependiente y con reducido margen de maniobra a escala territorial. La responsabilidad fundamental de este modelo reside en la Generalitat Valenciana (y el SERVEF) que, como hemos podido comprobar en nuestro trabajo de campo, no acaban de creerse la importancia de dotar de una dimensión territorial a las políticas socioeconómicas de la Generalitat (ni las de empleo ni otras), ni consideran conveniente dotar de un margen de maniobra razonable a los actores locales en el diseño y gestión de las políticas socioeconómicas relativas a su territorio. En coherencia con lo anterior, el SERVEF tomó la opción de definir un marco de actuación que encorseta en gran medida las decisiones que pueden adoptarse desde el territorio, al tiempo

[3] El SERVEF es el Servei Valencià d'Ocupació i Formació (Servicio Valenciano de Empleo y Formación).

que definía este marco unilateralmente, sin contar con el *feedback* (la retroalimentación) procedente desde el territorio.

Por otra parte, los actores sociales que protagonizan la concertación social autonómica son los que tienen legalmente reconocida la representatividad institucional: CCOO-PV y UGT-PV, por la parte sindical, y CIERVAL, con sus tres confederaciones provinciales (CEV, CEC y COEPA), por la parte patronal[4]. Cuando nos trasladamos al ámbito territorial, estas organizaciones sociales hacen extensiva su representatividad institucional en el plano autonómico, lo que tiene dos tipos de implicaciones. En primer lugar, supone un reconocimiento mutuo de la capacidad para negociar a escala local, de modo que serán las uniones comarcales y territoriales de CCOO-PV y de UGT-PV quienes pueden participar del proceso, mientras que por parte de la patronal únicamente podrán participar aquellas organizaciones adheridas a alguna de las tres confederaciones provinciales enumeradas más arriba. En segundo lugar, comporta restringir el abanico de entidades que pueden participar de los procesos de concertación social a escala territorial, en tanto que se excluyen los sindicatos y patronales distintos de los anteriores, así como limitar el protagonismo que en los PTE pueden alcanzar aquellas otras organizaciones distintas a las sindicales y patronales, como por ejemplo las de la economía social y cooperativa.

3.2. Los Pactos Territoriales por el Empleo: espacio de una gobernanza territorial cooperativa: limitaciones internas y externas

Todos los actores entrevistados coinciden en que, en principio, los PTE cuentan con unos órganos de gobierno político (Consejo Rector o Consejo Directivo) y técnico (Comisión Permanente o Comité Asesor) que permiten la participación y la coordinación de las actuaciones entre actores. En el primero únicamente participan por lo general las administraciones locales, los sindicatos y las asociaciones empresariales, quedando fuera pues otras entidades de la sociedad civil. Ahora bien, pese a este hecho, se considera que la organización de los PTE es suficientemente flexible para dar entrada a otro tipo de actores distintos a los actores clásicos cuando las cuestiones abordadas así lo aconsejan. En este último caso, la participación de estas otras entidades suele darse a través de las comisiones de trabajo. Todo ello no significa que no se hayan producido algunos importantes conflictos, no sólo en lo relativo a las entidades que deben ostentar la representación empresarial y sindical (Gallego y Pitxer, 2012b) sino también en cuanto al derecho o la pertinencia socio-económica de la participación de otras entidades como las cooperativas y otras entidades de la economía social (Gallego y Pitxer, 2012a).

Es importante destacar, como indican algunas de las personas entrevistadas, que la coordinación horizontal (territorial) entre actores no es plena a través de

[4] Por la parte sindical, CCOO-PV es la Confederació Sindical de Comissions Obreres del País Valencià y UGT-PV es la Unió General de Treballadors del País Valencià. En cuanto a la patronal, CEV es la Confederación Empresarial Valenciana, COEPA es la Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante y CEC es la Confederación de Empresarios de Castellón, mientras que CIERVAL es la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana.

todo este conjunto de mecanismos institucionales formales de gobierno y de toma de decisiones de los PTE. Esta insuficiencia se atribuye en algunos casos al funcionamiento burocrático de las administraciones locales, cuyas prácticas tendrían tendencia a trasladarse a los propios PTE. Esto se evidenciaría, por ejemplo, en la votación e inmediata aprobación en algunos casos de las actuaciones a desarrollar presentadas por las administraciones locales sin apenas discusión sobre las mismas. Y hay que tener en cuenta a este respecto, que la administración autonómica con su política rígida de subvenciones tampoco estimula la discusión formal entre actores para el desarrollo de proyectos. Se evidenciaría así la interrelación, a nivel formal de coordinación, entre la gobernanza territorial, a veces burocrática y jerárquica (al menos en el ámbito de las relaciones formales), y la gobernanza vertical jerárquica. Pero este es un aspecto esencial sobre el que insistiremos al analizar los límites de la gobernanza territorial cooperativa.

Lo que han generado los PTE es sobre todo una mayor fluidez en la dinámica de las relaciones entre actores que conduce a superar los límites de las relaciones formales.

> *"No se hacen reuniones con cierto peso y con cierta reflexión, entonces al final se tiene que funcionar en «petit comité» y con contactos personales para hacer las cosas. Yo hablo con fulano comiendo después de una mesa redonda en la que ambos hemos participado y le sugiero la necesidad de hacer algo que después él se lo comenta a quién corresponda y así poco a poco se va construyendo [una red], pero creo que no se utilizan los canales que deberían utilizarse por la inercia que contagia la administración local. Es necesario que en las reuniones del Pacto se discuta sobre qué proyectos son posibles. Yo echo en falta el poder realizar algunas reuniones en las que todos podamos hablar y en las que se establezcan proyectos más flexibles. Pero en este punto es evidente que la cuestión de las subvenciones y de los recursos disponibles es un factor limitante" (Entrevista con directivo empresarial, 2011)*

Un segundo aspecto que muestra el estímulo a la participación que han supuesto los PTE es que la mayoría de las personas entrevistadas considera que el PTE ha favorecido la participación efectiva de la diversidad de actores locales en la definición, aplicación (y eventualmente seguimiento y evaluación) de las políticas de desarrollo local y comarcal.

Además, y en coherencia con lo anterior, la mayoría de actores entrevistados también coincide en que el Pacto está consiguiendo conformar progresivamente el germen de lo que podría ser una política comarcal de desarrollo local. En este camino, muchas de las personas entrevistadas consideran que la falta de una administración política comarcal en el País Valenciano no ha sido un obstáculo insalvable en el proceso y que incluso los PTE permiten avanzar progresiva y "espontáneamente" hacia la potenciación de este nivel comarcal en la toma de decisiones políticas. Teniendo en cuenta todas las limitaciones que impone el marco legal a las políticas locales, el avance en la conformación de políticas locales comarcales denota la capacidad de los actores locales para aprovechar las posibilidades de participación cuando éstas se presentan efectivamente, como en el caso de los PTE

(Gallego y Pitxer, 2010; Boix, 2013). Ahora bien, los logros de los PTE en la conformación de una política y un sentimiento de comarca[5] en muchos territorios constituyen un indicador sintético-general de performatividad o logro de los PTE que es necesario explicar de forma más desagregada y precisa analíticamente.

En primer lugar, hay que reparar en que gracias a los PTE se ha producido un cambio en la naturaleza de las relaciones, tanto entre actores públicos y sociales como entre estos últimos, con una perspectiva mucho más abierta y cooperativa. En este sentido, y en un plano general, podemos hablar de unanimidad entre los actores interpelados en afirmar que los PTE han propiciado un proceso de cooperación entre actores para realizar nuevos proyectos económicos y sociales. Y puede suponerse, como así lo respaldan plena y explícitamente las personas entrevistadas, que los Pactos han favorecido la superación de los conflictos y/o la conformación de una visión más cooperativa de los problemas. Estos resultados reflejan dos procesos importantes. De un lado, que los PTE han abierto un proceso simultáneo de interacción entre actores y de participación en la toma de decisiones en los temas objetivo del Pacto que ha mejorado las relaciones de confianza entre todos los actores del territorio; base para la cooperación en torno a nuevos proyectos colectivos. Esta es, sin duda, la principal carta de presentación y lo que confiere prestigio a los PTE. Ahora bien, y de otro lado, estos resultados también reflejan que ya estuviese en su trayectoria político-estratégica o haya sido aprendida *chemin-faisant*, tanto los sindicatos como las asociaciones empresariales han descubierto en los PTE una herramienta para ir desarrollando una actividad sindical y patronal que desborde el estricto ámbito de la empresa. Esta actividad se extiende a los aspectos relativos al "reconocimiento", pero también lo desbordan abrazando de forma dinámica cualquier problemática de orden socio-económico que pueda parecer relevante en un momento dado en el territorio.

Seguramente éste era un proyecto más maduro del lado sindical, y buena muestra de ello es que lo que se llama en la jerga sindical la "dimensión socio-política de la actividad sindical" goza de una importante tradición en los dos sindicaros mayoritarios, como se refleja tanto en la documentación de los congresos de ambos sindicatos como en las entrevistas realizadas. Y, siguiendo el argumento, ésta es seguramente una de las razones esenciales de que los sindicatos jugasen un importante papel promotor de los PTE desde sus inicios. Además, el hecho de contar desde antaño con una organización territorial (Gallego y Pitxer, 2012b) ha contribuido al fenómeno descrito.

Este proceso ha tenido lugar de forma más tardía entre las asociaciones empresariales, porque existe una menor tradición de actuación en el ámbito socio-político y esta última se había visto limitada por una menor organización en el territorio, salvo en los casos en que había asociaciones sectoriales fuertes como consecuencia de la elevada especialización sectorial de determinados territorios. Además de tardío, el interés por esta actuación más transversal a

[5] Este reforzamiento en el sentimiento de pertenencia a una comarca debería incorporarse seguramente como una de las dimensiones de una "política de reconocimiento" en las actuaciones sindicales y patronales, pero también de las administraciones públicas territoriales.

escala terriotiral no es comparable al de los sindicatos, como evidencian las escasas funciones asignadas a las oficinas comarcales.

Desde esta perspectiva, los PTE han servido en algunas comarcas valencianas para superar una lógica exclusivamente conflictiva patronal y sindical de relación con la otra parte, dando paso también a una lógica más preocupada por la mejora de la competitividad estructural de las empresas (lógica patronal) y una mejora en las condiciones de vida de los trabajadores y de la población menos favorecida en general (lógica sindical), como muestran los siguientes comentarios de dos de las personas entrevistadas:

> *"Hasta hace poco existía una cultura empresarial basada en el conflicto sindical y no tanto en una nueva cultura empresarial, y esto ha cambiado" (Entrevista a directivo de confederación empresarial, 2011).*
>
> *"Gracias al Pacto, la visión conflictiva de la lógica de la negociación colectiva vía federación se ha roto. Los representantes empresariales ya no ven al sindicalista como al enemigo" (Entrevista a dirigente sindical, 2010).*

Y este proceso se ha hecho propiciando desde los PTE, si bien con impacto reducido, la incorporación en las negociaciones entre empresas y sindicatos de un mayor énfasis en cuestiones como los planes de igualdad, la seguridad en el trabajo, la integración social de colectivos con dificultades, la sostenibilidad medioambiental, la innovación y el cambio tecnológico, la responsabilidad social de la empresa y otros aspectos de calado territorial.

Además, los actores entrevistados destacan los esfuerzos que se están haciendo tanto por parte de las asociaciones empresariales como de los sindicatos o incluso de forma crítica por parte de algunos actores clave en el liderazgo de los PTE[6] para que las personas que negocian en representación de las organizaciones sindicales y patronales lo hagan desde la defensa del territorio como ámbito propicio para el logro de los objetivos de cada una de estas organizaciones. En este sentido, la extensión de la agenda socio-política y la propia extensión de la agenda de la concertación social, ha debido jugar un papel importante en la valoración positiva que tienen por lo general las confederaciones y las asociaciones empresariales y sindicales en cuanto al efecto positivo de los PTE en el logro de los objetivos de sus organizaciones (sindicatos y patronal) y en los beneficios que obtienen los integrantes de las mismas (empresas y trabajadores) de la participación de aquellas organizaciones en los PTE. Así, la mayoría de asociaciones empresariales entrevistadas considera que los PTE han estimulado la integración de las nuevas asociaciones empresariales, la vertebración empresarial de las comarcas, un mayor conocimiento y reconocimiento de los mismos y el logro de los objetivos de las asociaciones empresariales. Y además consideran que por lo general la participación empresarial en los PTE ha reportado a las empresas asociadas numerosos beneficios, entre otros en términos de mejoras en la formación y la competitividad de las mismas.

[6] Son estratégicos porque lideran el desarrollo efectivo de los proyectos de los PTE gracias a que se sitúan a medio camino entre empresarios y sindicalistas, por su experiencia organizativo-gerencial y su sensibilidad social.

Mucho más matizada es la valoración de muchos representantes sindicales en cuanto a la aportación de los PTE. Para algunas personas entrevistadas los PTE “no han afectado a la acción sindical, excepto en lo relativo a mis relaciones [secretaría general comarcal] con mis sindicatos [federaciones sectoriales de la comarca]” (Entrevista con dirigente sindical, 2011). En lo relativo a los afiliados, se considera que los sindicatos han mejorado la capacidad para conseguir sus objetivos de defensa de los intereses y las preocupaciones de los trabajadores. Sin embargo, se considera que los sindicatos no dedican el esfuerzo necesario a comunicar adecuadamente sus actuaciones y su presencia a nivel territorial (Entrevista con dirigentes sindicales, 2011).

De todos modos, lo que planea en la mayoría de entrevistas con sindicalistas en lo relativo a estas cuestiones es la idea de que a quienes han servido realmente los PTE para organizarse territorialmente y poder desplegar así una acción socio-política en favor de sus asociados es a las organizaciones empresariales. En contraste, los sindicatos ya habrían contado con mayor tradición de participación territorial y se habrían implicado más en la promoción de los PTE. Por eso los sindicatos reconocen la importancia territorial y organizativa de los PTE pero también subrayan los efectos positivos sobre la patronal en tanto que organización. Pero lo que a veces se pasa por alto es que es gracias en buena medida a esta organización empresarial en el territorio como los sindicatos han podido conseguir importantes logros para sus asociados vía mejora y ampliación de los términos de sus relaciones con las asociaciones empresariales y también con las administraciones públicas.

En algunos casos muy concretos, incluso se ha generado un proceso profundo de cooperación entre actores públicos y privados y de liderazgo territorial capaz de suscitar una dinámica endógena vibrante, en virtud de la cual los actores locales han utilizado los PTE como una plataforma o estructura a partir de la cual han desarrollado numerosas iniciativas en múltiples campos desbordando tanto el ámbito estricto de las políticas activas de empleo como el marco de financiación del SERVEF y de la Generalitat Valenciana. Tal es el caso por ejemplo de los Pactos del Pactem Nord (de l’Horta Nord), de l’Acord Comarcal per l’Ocupació de l’Horta Sud, del Pacte de la Ciutat de València, del PATER de la Ribera o del Pacto de los Valles del Vinalopó. Se trata de un proceso que evidencia cómo la *gobernanza territorial cooperativa* puede tejer toda una serie de redes internas y externas que dote al proceso de participación y de creatividad territorial de una cierta dimensión de irreversibilidad y de una relativa independencia del marco autonómico (Gallego y Pitxer, 2011). Los resultados comentados más arriba en la dirección de la conformación progresiva de unas políticas y enfoques comarcales de los problemas, y ello pese a la ausencia de una estructura de gobierno comarcal, es coherente con estos resultados.

Ahora bien, este proceso cooperativo no ha tenido, salvo excepciones, ni la intensidad ni la continuidad necesaria, seguramente como razón explicativa esencial (como lo apoya la evidencia empírica) porque los PTE no han concitado una apuesta suficientemente decidida del gobierno autonómico. De ahí un importante límite de los PTE. En efecto, es cierto que los PTE han contribuido a romper inercias, por ejemplo facilitando la entrada de nuevos actores en las políticas de desarrollo local o estimulando el desarrollo de

nuevas competencias y de nuevas relaciones entre actores (como así lo indican una parte significativa de las personas entrevistadas de todos los colectivos). Sin embargo, los PTE no han conseguido todavía estimular de forma sistemática en los territorios un proceso de cambio estructural (modernización de los sectores dominantes, diversificación económica, cambio de modelo económico y social, etc.). Además, esta falta de impulso a los PTE ha generado una deriva hacia mecanismos y formas de gobernanza más jerárquicos y burocratizados, donde son las administraciones públicas locales las que adoptan las principales decisiones, con escasa participación de los agentes sociales. Es importante destacar que, por lo general, en los únicos PTE en los que los actores entrevistados vislumbran que los PTE puedan estar suponiendo este cambio estructural es en aquellos PTE más dinámicos referidos hace un momento, en los que entre otros rasgos distintivos se encuentra la capacidad para ir enrolando progresivamente a un número creciente de asociaciones e instituciones, la incorporación (aunque sea a través de estas últimas) de algunas grandes empresas en el proceso, la ampliación de las actuaciones de los actores del PTE no sólo a las actuaciones de "reconocimiento" sino también a otros proyectos territoriales, etc.

Es importante destacar que cuando se pregunta a la diversidad de actores participantes en los PTE, cuáles son los principales obstáculos que dificultan el desarrollo efectivo de los PTE y, en especial, la traducción de los grandes objetivos a actuaciones concretas, el principal problema que aparece es el carácter limitado y restrictivo de la programación autonómica de los PTE y, en especial, de los criterios muy restrictivos de concesión (y de evaluación de la utilización) de las subvenciones y de contratación del personal para el desarrollo de los proyectos. Este es un factor de importancia aplastante frente a otros de orden interno como pueden ser el insuficiente nivel de capital social, la debilidad de las relaciones y competencias económicas, los conflictos políticos, etc.

Esto último evidencia la pertinencia de la idea de que para que se despliegue la gobernanza territorial hace falta que se produzcan cambios en la gobernanza vertical organizativa de los actores participantes y en la propia gobernanza vertical de la administraciones públicas respecto al resto de actores (en cada nivel territorial y desde los niveles superiores respecto a los inferiores). Pero profundicemos en esta cuestión de la gobernanza vertical, de los agentes sociales y de las administraciones públicas.

3.3. La necesaria mejora en las distintas aristas de la gobernanza vertical

Existen distintas escalas espaciales significativas, tanto desde una perspectiva socioeconómica como política, siendo el territorio (aproximadamente en lo que sería el nivel comarcal) el ámbito más básico de esta realidad multinivel. En este contexto, el tipo de relación entre los actores participantes de los partenariados territoriales (la *gobernanza horizontal-territorial* de la que acabamos de ocuparnos en el subepígrafe anterior) resulta en gran medida influida y condicionada por lo acontecido en estos ámbitos supraterritoriales: el autonómico, fundamentalmente, pero también el estatal y el europeo. Esta segunda vertiente, la *gobernanza vertical*, comprende a su vez dos

dimensiones. De un lado, la acción reguladora de las administraciones públicas supraterritoriales dirigida a definir el marco general regulador de las relaciones entre los actores territoriales (Enjolras, 2010), dictando por ejemplo quién puede participar en los partenariados y en qué condiciones, o también cuáles son las competencias y el margen de maniobra de las administraciones locales. De otro, puesto que los actores locales participantes del proceso de concertación social territorial forman parte de estructuras organizativas más amplias que operan en ámbitos espaciales supraterritoriales (autonómico, estatal y, en cierta medida también, europeo), una segunda dimensión de la gobernanza vertical es la relativa al proceso de coordinación interna entre las diferentes escalas de actuación de cada uno de los actores.

En la primera de las dimensiones, esto es, la conformación del marco regulador en el que pueden operar los actores locales, debemos distinguir entre la acción de la Unión Europea, de un lado, y la de los gobiernos central y autonómico de otro. Y la apuesta de una y otros es muy distinta. Así, la Unión Europea propicia a través de diversas iniciativas, como el programa de PTE entre otros, la cesión de protagonismo y capacidad de decisión a los territorios y sus actores. Favorece, por tanto, una gobernanza vertical de tipo cooperativo[7]. En cambio, los poderes políticos central y autonómico no se han sumado a esta apuesta. El primero puso en marcha la cesión de competencias y recursos a las Comunidades Autónomas en la primera mitad de la década de los ochenta, pero en ningún momento ha abordado la denominada "segunda descentralización" en favor de los poderes públicos locales. Es más, cuando en diciembre de 2013 se aprueba la reforma de la administración local (la *Ley 27/2013, de 27 de diciembre, de racionalización y sostenibilidad de la Administración Local*), ésta presenta un perfil claramente recentralizador. Por su parte, la Generalitat Valenciana ni refuerza el protagonismo de los gobiernos locales (en el caso de los PTE, por ejemplo, esto se traduce en destinar pocos recursos al programa y hacerlo con un sentido finalista, en lugar de una financiación global como solicitaban los actores del territorio), ni ha tenido la voluntad a lo largo de sus tres décadas de actividad de desarrollar un proceso de comarcalización en el País Valenciano (Membrado, 2013), elemento que habría facilitado la implantación de las iniciativas de partenariado territorial al tiempo que habría permitido una territorialización de las políticas del gobierno autonómico. En suma, lo que se ha propiciado desde los gobiernos central y autonómico es una gobernanza vertical de carácter jerárquico, algo que no ha favorecido la necesaria gobernanza horizontal de carácter cooperativo.

Como contrapeso a este proceder, y también desde el ámbito autonómico, se halla el impulso que desde el proceso de concertación social autonómica han recibido los PTE. Y este impulso es resultado del convencimiento de los actores sociales, sobre todo las organizaciones sindicales, de la necesidad de apostar por esta figura como elemento de dinamización socioeconómica de los territorios. Lo que no es ajeno a la existencia de una gobernanza vertical de carácter cooperativo en el seno de las organizaciones sindicales, como veremos a continuación. Y lo que a su vez evidencia la importancia de este tipo

[7] Lo que no significa que no pueda hacer más en favor de una "mayor flexibilidad respecto a los objetivos temáticos, atendiendo a las necesidades territoriales específicas" (Lope, 2013: 8).

de gobernanza vertical para el fortalecimiento y el enriquecimiento de la concertación social territorial.

A lo anterior cabe añadir, como elemento que desde las administraciones públicas refuerza el carácter jerárquico de la gobernanza vertical, que el SERVEF, organismo responsable del diseño, implantación y control del programa de PTE, renuncia a participar *de facto* en los órganos políticos de estos pactos, a pesar de su pertenencia *de iure*. A su vez, este organismo autónomo tampoco se implica en estos PTE a través de las extensiones territoriales de su organización, ya sean sus oficinas de empleo o sus centros de formación.

De acuerdo con lo anterior, gran parte de los actores locales entrevistados coinciden en señalar que el dirigismo de la Generalitat y el SERVEF, tanto a nivel financiero (al brindar exclusivamente subvenciones finalistas) como reglamentario (lo que limita enormemente el margen de maniobra local), constituye un handicap a la hora de obtener resultados socioeconómicos de los pactos. Una referencia al dirigismo que apunta hacia lo que hemos calificado de gobernanza vertical de carácter jerárquico. A lo anterior añaden que la reducida cantidad de dinero que se asigna a los pactos, y por tanto la escasez de programas que éstos gestionan, son claramente insuficientes para alcanzar un impacto significativo en la realidad socioeconómica del territorio en cuestión. En palabras de uno de los dirigentes sindicales entrevistados, “el pacto territorial no nos va a sacar de pobres”, a lo que añade, “siete u ocho programas es una gota de agua en un océano (…), para que se notara algo se necesitarían ochenta programas”.

Además, la excesiva fragmentación municipal, la falta de una apuesta decidida por la comarcalización y la situación de dependencia financiera en que se encuentran los poderes públicos locales, se hallan estrechamente relacionadas con este carácter dirigista y poco proclive a la territorialidad de las políticas por parte de los niveles superiores de gobierno. Y esto es algo que entorpece el avance hacia una perspectiva comarcal por parte de los poderes públicos locales. De ahí que algunos de los actores sociales locales entrevistados se lamenten, aunque no en todos los casos, de la frecuencia con que los ayuntamientos asumen una posición localista y de lo difícil que les resulta adoptar una perspectiva comarcal.

Con esto ya nos estamos adentrando en la segunda de las dimensiones de la gobernanza vertical, concretamente, la relativa a la coordinación interna entre las diferentes escalas de actuación de cada uno de los actores. Efectivamente, el modelo de gobernanza vertical en el seno de las administraciones públicas responde de nuevo al perfil jerárquico. Al respecto, ningún espacio institucional ha sido habilitado para recabar propuestas o aspiraciones por parte de los poderes públicos locales en relación con los programas autonómicos de carácter socioeconómico y, más en general, de las políticas autonómicas con incidencia territorial. Afortunadamente, el modelo de gobernanza vertical es distinto en el caso de los actores sociales, especialmente en el de los sindicatos. Empezaremos por la patronal y seguiremos con el caso de los sindicatos.

En el País Valenciano la patronal está formada por tres confederaciones provinciales (CEV en Valencia, COEPA en Alacant y CEC en Castelló), que a su vez se agrupan en la CIERVAL, la confederación de carácter autonómico pero que tiene escaso protagonismo en relación con las primeras. A su vez, cada una de las tres confederaciones provinciales aglutinan asociaciones empresariales, de carácter sectorial en unos casos y de ámbito territorial (intersectoriales) en otros. Y son las primeras, las asociaciones sectoriales, quienes verdaderamente controlan las confederaciones provinciales. A esto cabe añadir que, desde mediados de los noventa, cada confederación provincial cuenta con una red de oficinas comarcales dirigidas a facilitar el acceso de las empresas a la información y la formación que ofrece la confederación.

Por lo general, quienes participan en los PTE por parte empresarial son las asociaciones territoriales, y la mayor parte de las mismas afirman mantener escasas relaciones con las asociaciones empresariales sectoriales. Y cuando tienen alguna relación suele ser a través de la integración de algunas de sus empresas asociadas en asociaciones o federaciones sectoriales de peso. Este es un aspecto que adquiere gran relevancia, no tanto para que las asociaciones territoriales puedan desarrollar y desplegar su papel en el territorio, como para que la creatividad territorial de la concertación social se extienda a las estructuras de poder y de negociación colectiva.

Esto plantea la importancia de que las organizaciones empresariales desarrollen mecanismos de coordinación no sólo al nivel centralizado de las confederaciones provinciales, que sobre todo en el caso de la provincia de Valencia es señalado por los dirigentes entrevistados como el mecanismo y ámbito básico de la coordinación. También es importante que exista un nivel descentralizado de coordinación (a escala territorial) aunque sean las instancias provinciales las que eventualmente promuevan este proceso, como ocurre con la Confederación Empresarial de la Provincia de Alicante (COEPA) y, en menor medida, también con la Confederación Empresarial de Castellón (CEC), donde se descarga en las oficinas comarcales ese papel de coordinación a escala territorial. Incluso en estos casos las oficinas comarcales se integran en los pactos, para enriquecer las aportaciones de las asociaciones empresariales presentes en los mismos y para propiciar cambios empresariales y de modelo productivo también a escala territorial[8].

En este proceso se puede ver con claridad la importancia de la coordinación entre la esfera de la negociación colectiva (sectorial y empresarial) y la esfera de la acción socio-política (territorial). También refleja que una cooperación vertical y territorial más intensa entre las asociaciones empresariales estimula

[8] Esto refleja el hecho de que, para que las estructuras empresariales provinciales y sectoriales apoyen a las asociaciones empresariales territoriales, no basta con que las asociaciones empresariales territoriales que participan en los PTE mejoren los servicios a los asociados y el logro de los objetivos de la asociación empresarial y de la propia Confederación provincial y regional en la que ésta se integra. La razón estriba en que aunque los objetivos generales de las diferentes asociaciones empresariales sean similares, la forma en alcanzarlos puede divergir y sobre todo las asociaciones pueden estar vinculadas y representar a estructuras de poder que pueden ser fuente de inercia. Por esta razón, resulta esencial que las confederaciones en su conjunto hagan suyos los objetivos de las asociaciones territoriales y promuevan el cambio interno de las relaciones de poder entre los distintos tipos de asociaciones que las integran.

una gobernanza territorial más cooperativa y propicia un enriquecimiento de los contenidos de la agenda negociadora en la concertación social territorial. Lo que es más, la participación en los pactos está propiciando una creciente atención y apoyo (aunque de escasa entidad todavía) por parte de las confederaciones provinciales hacia las asociaciones territoriales, como mecanismo para acercar sus servicios al territorio y, en definitiva, para implicarse más en los territorios en tanto que entornos empresariales significativos.

Con todo, es en las organizaciones sindicales donde más claramente se aprecia una gobernanza vertical de carácter cooperativo. En este caso, quienes participan en los pactos son las uniones territoriales de los sindicatos, las cuales además de prestar servicios y apoyo a las federaciones sectoriales presentes en el territorio también despliegan una acción socio-política a escala territorial. Quienes participan en los pactos son los secretarios comarcales junto a algún otro miembro de la ejecutiva comarcal. Y son estos mismos secretarios comarcales los que, al formar parte de los órganos de gobierno a escala autonómica, desarrollan la función de coordinación en el seno de la organización sindical entre las escalas autonómica y territorial del mismo. Por otra parte, en las estructuras del sindicato a nivel autonómico se obtiene el asesoramiento necesario en materia de pactos, al tiempo que desde este ámbito autonómico se despliega una mínima coordinación entre las distintas participaciones en los pactos por parte de los sindicatos. Algo que de manera incipiente comienza a observarse también en las confederaciones empresariales provinciales más dinámicas a este respecto.

Es cierto que las organizaciones sindicales, como también ocurría con la patronal, presentan una estructura que aglutina un eje sectorial (con federaciones sectoriales) junto a otro territorial (con uniones comarcales/territoriales). Pero en este caso se trata de una estructura bastante equilibrada entre ambos ejes, a diferencia de lo que ocurría con la patronal. Por otra parte, también es cierto que el esfuerzo y la preocupación sindical se centra en la negociación colectiva y la acción sindical en la empresa. Con todo, esto se completa y se complementa con una acción sociopolítica en las diferentes escalas de actuación de los sindicatos, incluyendo la territorial. De ahí que desde el primer momento las organizaciones sindicales hayan actuado como promotores de los PTE, tanto desde cada uno de los territorios concretos, como desde el nivel autonómico. En este último caso a través del asesoramiento a las uniones territoriales, pero también mediante el impulso de los pactos a través de la concertación social autonómica. Evidentemente, esta forma de proceder no es ajena al hecho de que la gobernanza en el seno de las organizaciones sindicales es de carácter cooperativo, y que desde el principio se ha tenido claro que la actuación territorial no está reñida con la negociación colectiva, además de que se trata de dos vías complementarias para defender los intereses de las personas afiliadas. Esto es lo que les lleva a implicarse en los partenariados territoriales, lo que acaba traduciéndose en un enriquecimiento de la agenda negociadora.

A pesar de lo anterior, no es infrecuente que desde las uniones territoriales de los sindicatos se afirme que en tanto que organización la participación en el pacto les aporta poca cosa, lo que no es ajeno al poco conocimiento que en general se tiene de la existencia y actuaciones del propio pacto. Y con esto lo

que se remarca es que la incidencia del PTE sobre el nivel de afiliación sindical es nula, y que el impacto sobre la negociación colectiva tampoco es apreciable. Ahora bien, lo que sí que se reconoce es que el pacto ha propiciado una visión más cooperativa de los problemas, que ha facilitado nuevas relaciones entre actores y roto inercias (lo que incluye las relaciones entre los representantes sindicales y los representantes empresariales, así como con algunos empresarios), y también que ha servido en algunos casos para introducir entre las materias objeto de negociación aspectos de interés sindical, como la igualdad de género o la inmigración, por ejemplo. Un cierto enriquecimiento de la agenda negociadora fruto de esa confluencia entre una gobernanza territorial cooperativa, de un lado, y la gobernanza vertical también cooperativa en el seno de los sindicatos, de otro.

Desafortunadamente, los progresos alcanzados en este ámbito son muy limitados a causa de la escasa entidad de los recursos gestionados por los PTE, y también del desconocimiento que en el territorio se tiene de los mismos. Ahora bien, la limitación principal procede de las propias restricciones derivadas del modelo por el que ha apostado la Generalitat. De hecho, algunos dirigentes sindicales entrevistados reconocen que en los primeros años de los pactos pioneros existía una mayor implicación y participación en la gestión del pacto por parte sindical, pero que con el paso del tiempo el funcionamiento se ha ido burocratizando, reduciéndose significativamente esa participación sindical. Esto lógicamente evidencia que la sinergia entre la gobernanza territorial cooperativa y la vertical también cooperativa en los sindicatos resulta en buena medida anulada por el dirigismo de la Generalitat y el SERVEF. Algo que será mucho más evidente cuando desde el gobierno autonómico se liquide el programa de pactos, y cuando esto se sume al recorte substancial de recursos que llegan a los actores sociales.

4. Conclusiones

Como hemos señalado, el surgimiento de los PTE en el País Valenciano coincide con una etapa de expansión económica, fuerte creación de empleo y progresiva reducción de los niveles y las tasas de paro, pero también de persistencia de ciertos problemas estructurales como son las carencias y debilidades del modelo económico y productivo, la insuficiencia de oportunidades laborales para acabar con el desempleo y la elevada incidencia de la precariedad laboral. Además, la desigual distribución territorial de estos problemas socioeconómicos, unido a las particularidades de cada realidad territorial, es algo que exige la territorialización de las políticas socioeconómicas, en el sentido de diseño de las mismas ajustado a la idiosincrasia de cada territorio.

A lo anterior se une una creciente preocupación social por cuestiones relativamente nuevas, como la preservación del medio ambiente, la igualdad de género y la conciliación de la vida familiar y laboral, entre otras.

En este contexto se acrecienta el interés por desarrollar políticas a escala territorial y por ampliar la lista de contenidos de las mismas. Y, cuando los PTE brindan la oportunidad de avanzar en esta dirección, las organizaciones

sindicales junto a otros actores locales apostarán de manera decidida por aprovecharla.

El resultado es el desarrollo de procesos de partenariado a escala territorial, y el progresivo despliegue de modelos de gobernanza territorial con un importante carácter cooperativo. Se van consolidando, pues, a escala territorial estructuras organizativas y relaciones de confianza entre actores cada vez más sólidas, lo que confiere a los procesos de un cierto carácter de irreversibilidad.

Por lo que respecta a las relaciones entre organizaciones sindicales y patronales, estos procesos de ningún modo suponen la sustitución del carácter conflictivo de las mismas por un modelo estrictamente de cooperación. Más bien, lo que ocurre es que adicionalmente a la negociación colectiva, de carácter conflictivo, se despliega una cooperación en proyectos de carácter más transversal. Y esto acaba comportando un cambio gradual en el perfil de las relaciones entre ambos actores, así como una cierta ampliación en los contenidos de la agenda negociadora. También supondrá un ligero desarrollo de la sensibilidad y la apuesta territorial por parte de la patronal.

Ahora bien, la entidad de las intervenciones no guarda proporción con la envergadura de los problemas a afrontar. Lo que es más, la respuesta no solo es ridícula en relación con los retos planteados, sino que cuando llega la crisis y los problemas crecen, la entidad de las intervenciones cae, llegando a desaparecer el programa de PTE.

Cabe ver, por tanto, los PTE como una etapa en la buena dirección. El camino escogido parece el correcto, pero el trayecto recorrido es todavía tímido. Se le puede sacar mucho más provecho a la iniciativa, y conseguir un avance mucho más decidido. Pero son limitaciones externas las que han impedido avanzar de manera más enérgica.

Es una gobernanza vertical de carácter jerárquico, principalmente en el ámbito de las administraciones públicas, quien actúa como condicionante de la gobernanza horizontal (territorial), lo que impide avanzar de manera clara y con la intensidad necesaria en los contenidos y en los efectos de los PTE. Y esto tiene dos implicaciones. De un lado, que solo podrá avanzarse en la profundización de las políticas locales participativas si las estructuras supraterritoriales de los actores participantes (públicos y sociales) asumen como propios los objetivos y actividades de sus organizaciones territoriales. Pero queda mucho trecho por recorrer a este respecto, especialmente por parte de las administraciones públicas. De otro lado, y como segunda implicación, que de no eliminarse estas limitaciones en unos pocos años podemos desandar todo el camino recorrido hasta ahora. Es cierto que existe una cierta irreversibilidad del proceso, pero también lo es que sin la complicidad y la colaboración por parte de las estructuras supraterritoriales de los actores implicados no podrá mantenerse gran parte de lo conseguido.

Y lo acontecido en estos últimos años de crisis no parece muy alentador a este respecto. Una reforma de la administración local recentralizadora, la perpetuación por parte de la administración autonómica de un modelo jerárquico y dirigista en materia de ayudas a la promoción económica y el desarrollo local, el impacto negativo de la política de recortes presupuestarios sobre las políticas activas de empleo y el desarrollo local, llegando incluso a la

supresión del programa de PTE, y también el impacto negativo que estas políticas de recortes está teniendo sobre los fondos a disposición de los actores sociales, quienes se ven obligados a ajustar sus estructuras, con impacto negativo sobre las estructuras territoriales de sindicatos y patronal. Valga como ejemplo de esto último la reducción en el número de unidades territoriales de los sindicatos, así como el cierre de algunas oficinas comarcales por parte de la patronal.

Es cierto que el impacto socioeconómico de los pactos ha resultado muy limitado, siendo más clara su repercusión en la conformación del cambio de actitud y percepciones por parte de los actores participantes y en la conformación de estructuras territoriales de actuación. Con todo, no sería justo olvidar que existen otros logros positivos atribuibles a los PTE, entre los que cabría destacar los dos siguientes. En primer lugar, un cierto enriquecimiento en los contenidos de la agenda negociadora entre los actores sociales, ya que tanto los sindicatos como las asociaciones empresariales han descubierto en los PTE una herramienta para ir desarrollando una actividad sindical y patronal que desborde el estricto ámbito de la empresa y la negociación colectiva. En segundo lugar, y ante la falta de una ley de comarcalización, no podemos pasar por alto que los pactos están consiguiendo conformar, aunque sea muy poco a poco, el germen de lo que podría ser una política comarcal de desarrollo local.

Ante los retos que tenemos planteados, no podemos desaprovechar las oportunidades que ofrece el territorio para ampliar la agenda de la concertación social y diseñar políticas territoriales adaptadas a las particularidades de cada caso. Y para conseguirlo, además del impulso de la Unión Europea, debemos contar con una participación activa por parte de los gobiernos central y autonómico, así como con unas intervenciones de este último (incluyendo el SERVEF, lógicamente) con una mayor perspectiva territorial. A lo largo del texto hemos apuntado los ingredientes que exige este cambio de rumbo político. Ahora toca propiciar esta renovación de perspectivas, ya que es mucho lo que está en juego.

5. Referencias bibliográficas

Aragón, Jorge; Blanco, Máximo; de la Fuente, Luís; Liceras, Lola; Puig-Samper, Fernando; Rocha, Fernando y Santana, Ana Isabel (2008): *La concertación social territorial en España. Una aproximación a los acuerdos autonómicos*, Documentos Fundación 1º de Mayo, Doc. 2/2008.

Boix. Andrés (2013): *Una nova planta per als valencians. Possibilitats i límits per a l'organització política i administrativa del País Valencià dins la Constitució de 1978*, Barcelona: Fundació Nexe, Col·lecció Demos, nº 4.

Enjolras, Bernard (2010): "Gouvernance verticale, gouvernance horizontale et économie sociale et solidaire: le cas des services à la personne", *Géographie, Économie et Société*, 12, pp.15-30.

Evans, Peter (2007): *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*, Bogotá (Colombia): ILSA, Colección Clave de Sur, 1ªEdición.

Gallego, Juan Ramón y Pitxer, Josep V. (2010): “Los Pactos Territoriales por el Empleo. Una aproximación a la compleja articulación entre actores y niveles territoriales en las políticas de desarrollo local”, en Isidro Antuñano; Josep Maria Jordán y Juan Antonio Tomás Carpi. (eds.): *Crisis y Transformación. Ensayos en homenaje al profesor Emèrit Bono*, València: Publicacions de la Universitat de València, pp. 351-369.

Gallego, Juan Ramón y Pitxer, Josep V. (2011): “Participación y gobernanza en los Pactos Territoriales por el Empleo”, *X Jornadas de Política Económica*, Málaga 20-21 de Octubre de 2011.

Gallego, Juan Ramón y Pitxer, Josep V. (2012a): “La Economía política de la concertación social territorial en España y la inclusión/exclusión de la economía social en un contexto de crisis. Análisis especial de los Pactos Territoriales en el País Valenciano”, C*IRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76, 127-157.

Gallego, Juan Ramón y Pitxer, Josep V. (2012b): “Els actors socials davant el repte de l'actuació territorial al País Valencià. El cas dels sindicats”, *Arxius de Ciències Socials*, nº 27,137-148.

Garnier, Jacques (2012): “Appareil productif, territoire, dialogue social : pourquoi innover?”, *Cahiers d’économie de la innovation*, nº 38 (2), pp.167-184.

Kirat, Thierry (1993): “Innovation technologique et apprentissage institutionnel: institutions et proximité dans la dynamique des systèmes d'innovation territorialisés”, *Revue d’Économie Régionale et Urbaine*, nº3, p. 547-563.

Lope, Andreu (2013): “Las políticas comunitarias y el enfoque territorial: UE 2014-2020. ¿El empleo, una prioridad en las políticas locales?”, *P3T, Journal of Public Policies and Territorires*, nº 4, pp. 6-16.

Membrado, Joan Carles (2013): “La división territorial valenciana: Antecedentes, problemas y política de la Generalitat”, *Investigaciones Geográficas*, nº 59, pp. 5-24.

Mériaux, Olivier y Verdier, Éric (2009): “Gouvernances territoriales et émergence d’une politique du rapport salarial”, *Espaces et Sociétés*, 1-2, 17-31.

O’Brien, Peter; Pike, Andy y Tomaney, John (2004): “Devolution, the governance of regional development and the Trade Union Congress in the North East region of England”, *Geoforum*, 35, 59-68

Pike, Andy O’Brien, Peter y Tomaney, John (2006): “Devolution and the Trades Union Congress in North East England and Wales”, *Regional and Federal Studies*, 18(2), 157-178

Regalia, Ida (2007): *Territorial Pacts and Local Concertation in Europe. A Multi-Level Governance Perspective*, NEWGOV. New Modes of Governance, http://www.eu-newgov.org/database/DELIV/ [Consultado 30/07/20009]

Sen, Amartya Kuman (2000): *Desarrollo y Libertad*, Barcelona: Editorial Planeta.

Torre, André (2008) “On the role played by temporary geographical proximity in knowledge transmission”, *Regional Studies*, 42(6), 869-889.

Torre, André (2009): “Retour sur la notion de Proximité Géographique”, *Géographie, économie, société*, 11(1), 63-75.

Torre, André y Sallez, Antoine (2004): “Proximité et localisation”, *Économie Rurale*, Nº 280, 25-41.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Rasgos destacados de los cambios en las redes de gobernanza en España 2006-2013 y bosquejos para mejorar el control colectivo sobre el poder económico.

Iago Santos Castroviejo

Universidade de Vigo

RASGOS DESTACADOS DE LOS CAMBIOS EN LAS REDES DE GOBERNANZA EN ESPAÑA 2006-2013 Y BOSQUEJOS PARA MEJORAR EL CONTROL COLECTIVO SOBRE EL PODER ECONÓMICO

Iago Santos Castroviejo

Universidade de Vigo

iago@uvigo.es

Resumen:

Se estudian los rasgos más destacados de los cambios en las redes de gobernanza de las empresas del mercado continuo español entre 2006 y 2013 y se proponen elementos de reflexión para un calendario de reformas que tengan presentes los intereses colectivos.

Los cambios observados más destacados consisten en a) las reformas en la gobernanza propuestos por los inversores sin fronteras, b) descenso de la presencia del Estado en las redes corporativas, c) auge y caída de las Cajas de Ahorros, d) adelgazamiento y reducción muy notable de los consejeros múltiples en los últimos años. Entre los rasgos que permanecen, e) escasa presencia de mujeres en los CA, f) ausencia en la agenda de la co-gestión g) No inclusión en la agenda de intereses colectivos (no públicos, no privados), h) Presencia demasiado precaria de los intereses públicos.

Se parte de los datos de las empresas del mercado continuo español en los años 2006/2007, 2009/2010 y 2012/2013. Se valoran las configuraciones de las redes de gobernanza y sus implicaciones sobre la conducción de la economía.

La meta del trabajo consiste en mostrar como en el diseño de la gobernanza, al lado de la afirmación de los derechos particulares también está en juego la dirección general de la economía y los intereses públicos y colectivos desde la óptica de que el poder debe ser ejercido en beneficio de todos los afectados por él.

Palabras clave: poder económico, redes de gobernanza, control colectivo, regulación económica

Clasificación JEL: G32, G34, L14

1/Transformaciones en las redes de gobierno del mercado continuo

En los últimos 25 años se produjeron unas transformaciones llamativas en las redes de gobierno empresarial en España. Estas transformaciones se refieren a los principales actores -los tipos de accionistas principales, sus características, los equipos gerenciales- y a las formas en que se estructuran, se entrelazan y construyen su orientación sobre la dirección de la economía.

Entendemos que estas transformaciones son fundamentales en las pautas básicas del funcionamiento de la economía española y que la crisis actual, o mejor dicho, el colapso actual de la economía española está íntimamente relacionado con estas transformaciones, y que si no hacemos una propuesta para reformar las estructuras de gobernanza empresarial y el peso relativo de los actores principales implicados, la salida del colapso económico estará seriamente comprometida.

Estas transformaciones pueden enumerarse, por el lado de los principales inversores: 1) retirada casi total del Estado de las redes de inversores y de dirección de las principales empresas en el período 1992-2000; b) prominencia de los inversores institucionales, en su inmensa mayoría foráneos, concretamente norteamericanos y británicos, 1992-2000; c) reducción del peso de la presencia de las participaciones de los bancos en las empresas industriales entre 1992 y 2000 (aunque con raíces anteriores); d) irrupción de las carteras industriales de las cajas de ahorros desde el año 2000 con un pico en 2007; e) inicio de un colapso de la presencia de las cajas de ahorros durante la crisis, 2009-2014

Por el lado de las estructuras de gobernanza, podemos señalar: e) un aún no confirmado adelgazamiento a largo plazo de la pauta que vamos a llamar “sistema de financiamiento en red” (en Morin, 2000, “networking financial system”), y f) una expansión del seguramente no muy correctamente llamado sistema de financiamiento de mercados “market financial system”.

En conjunto, estas transformaciones significaron el eclipse de los actores nacionales (estado, bancos y cajas de ahorros, y posible retroceso del “sistema de financiamiento en red”), la exposición desmedida a actores foráneos poco comprometidos con los intereses nacionales, la desprotección y falta de posibilidades estratégicas de la economía española ante la competencia global, y un estilo de dirección global de la economía que deja a la deriva cualquier forma de intereses nacionales y colectivos.

Durante la evolución de la crisis, los pasos dados para hacerle frente, tanto desde el gobierno como desde la dirección de las empresas, parecen ir todos en la misma dirección: hacer más agudo el debilitamiento de los actores españoles, dejar la sociedad económica española muy a merced de actores foráneos y profundizar en los aspectos más frágiles de la evolución económica de España: la desespecialización en los sectores industriales avanzados, repliegue a la especialización en sectores “tradicionales”, dependencia de las decisiones de los actores globales y centrar la estrategia futura en conseguir convertirse en un espacio económico de subcontratación.

Tratamos de ver el problema desde la perspectiva de sus fortalezas, virtualidades, aspectos destructivos, límites y eficacia, así como desde la perspectiva de la articulación de la economía española en la economía global y

de los efectos sociales de estas pautas de gobierno empresarial. En el epígrafe 2 expondremos el problema de la regulación del sistema económico centrado en las finanzas desde la óptica de los inversores sin fronteras, el principal protagonista de la evolución global actual; en el epígrafe 3 bosquejaremos los aspectos más interesantes de los cambios en el gobierno de la empresa; en el epígrafe 4 reflexionaremos sobre la evolución del patrimonio colectivo de las Cajas de Ahorros. En el epígrafe 5 trataremos de pasar revista a las ideas evocadas sobre los cambios en el gobierno empresarial; en el epígrafe 6 insistimos en incluir la cogestión de los trabajadores y los patrimonios colectivos en una agenda de trabajo sobre la orientación de la gobernanza empresarial y del conjunto de la economía desde la óptica de que el poder debe ser ejercido en beneficio de todos los afectados por el y de los intereses colectivos.

2. Dinámica elemental de la magnitud de las finanzas y de los inversores globales

Las transformaciones más interesantes que se produjeron en las redes de gobierno empresarial en España en los últimos años podemos decir que son en esencia los cambios jaleados por los inversores institucionales, profundizando en llegar a las metas de lo que podemos llamar el modo de regulación de la economía centrado en las finanzas, que recibe también otros nombres, como maximización del valor de las acciones, economía de inversores y otras.

Trataremos de resaltar ciertos aspectos de interés en la marcha de los Inversores Institucionales a) agarrotamiento de la economía real por el crecimiento exponencial rápido de los activos financieros; b) la dirección de su influencia sobre la gestión de empresas y macroeconómica; c) un actor múltiple, poliárquico pero esencialmente unificado geográficamente, en frecuencia de conexiones, en comportamientos, en participaciones cruzadas; d) el acceso de las finanzas a la cúpula del poder económico; e) ¿hacen el sistema menos propenso a la burbuja especulativa?

Las transformaciones en curso están teniendo por resultado la subordinación de todas las sociedades económicas mundiales a las estrategias y dinámicas de estos inversores globales.

2.1.Exposición y enunciado de la "tendencia al agarrotamiento de la economía real por la expansión exponencial mayor de las finanzas"

La primera característica, que podemos llamar "tendencia al agarrotamiento de la economía real por la rápida expansión exponencial de las finanzas" resulta del diferencial de las tasas de crecimiento en valor entre la masa de activos financieros y la masa de la producción real: en nuestras economías se produce un flujo de ahorro continuado que va generando una masa de activos financieros (depósitos de ahorro o cualquier otra forma de acumulación de activos) que, si no se desvaloriza, aumenta su tamaño permanentemente. Este volumen de activos en rápida expansión pesa sobre la economía real de dos formas: a) como una reserva de capacidad de compra sobre la producción real, b) como una masa de activos financieros que reclama una rentabilidad financiera, es decir, unos derechos adicionales que se pueden traducir, sea en derechos sobre la producción real, sea en un crecimiento exponencial adicional de la masa de los activos financieros.

Tenemos tres fuentes del crecimiento exponencial de la masa de los activos financieros: a) un aumento de la masa de ahorros y otros activos financieros que corresponden al aporte de flujos de ahorros provenientes de la economía real, pero que quedan consolidados permanentemente en el stock de activos financieros; b) un aumento de la masa de activos financieros que se produce dentro del propio funcionamiento de la economía financiera (todo nuevo pasivo genera *eo ipso* un nuevo activo financiero) y c) una expansión de activos que normalmente se produce por el retorno de los rendimientos a la propia masa de activos financieros.

El crecimiento diferencial entre la masa de activos financieros y la masa de producción real puede verse a través de un cociente dinámico, en el numerador la masa de producción real con su tasa media de crecimiento y en el denominador la masa de activos financieros con sus procesos de expansión y su tasa media de interés

$$\frac{PNB_t\ (1+g)}{(F_{t-1}+\Delta Ah_t+F_t^{aum})\ (1+i)}$$

donde $\mathbf{PNB_t}$ es el producto nacional bruto en el año **t**, **g** es la tasa media de crecimiento del PNB en el año t, $\mathbf{F_{t-1}}$ es la masa de activos financieros en el año anterior, $\mathbf{\Delta Ah_t}$ es el aumento del ahorro neto en el período t, que aumenta por el aporte de los flujos de ahorro desde la formación de rentas no gastadas en consumo en la economía real y disminuye por la destrucción de este ahorro; $\mathbf{F_t^{aum}}$ es el aumento "autónomo" de la masa de activos financieros en el año t debido a las formas de expansión de estos activos de acuerdo con sus leyes de formación, e **i** es la tasa media de interés o rendimiento de los activos financieros.

Aclaremos que cierta parte del crecimiento de los activos financieros que se corresponden con el correlativo crecimiento del pasivo, por ejemplo el crecimiento de créditos bancarios causa un crecimiento idéntico de los depósitos, se traduce en un aumento de los activos financieros, pero no de los activos financieros netos. No obstante esta variación sí ejerce una presión sobre los pagos reales, pues aumenta la capacidad de gasto y los devengos de intereses.

Si las formas de generación de la masa financiera, $(\Delta Ah_t+F_t^{aum})+(F_{t-1}+\Delta Ah_t+F_t^{aum})\ (1+i)$, crecen más que *g*, a partir de un volumen de F en proporción al PNB lo suficientemente grande, se producirá una creciente insignificancia de la producción real respecto de los derechos potenciales que sobre ella se ejercen desde la masa de las finanzas.

Un problema en las economías occidentales actuales es que esta masa de finanzas está desproporcionada, que su crecimiento es rapidísimo respecto del crecimiento de la producción, y que el poder de los actores en las cúpulas de las finanzas para reclamar la subordinación de la producción real están consiguiendo que una producción real crecientemente insignificante destine una fracción mayor del excedente (más exactamente: una fracción cada vez mayor del propio PIB) a reproducir y retribuir esa masa de activos financieros. Esto no puede suceder sino al coste de un creciente agarrotamiento de la

economía real, agarrotamiento que incluye el estrangulamiento de los salarios y de todos los pagos reales de la empresa. Esta evolución no parece tener límite a no ser que se busque una forma de restaurar recurrentemente el valor adecuado de este cociente.

En el keynesianismo esta amenaza de estrangulamiento se resolvía a través de la inflación, que producía la desvalorización continuada de la masa de activos financieros y restablecía la proporción adecuada entre las magnitudes financieras y reales. Algo similar acontecía en las economías del socialismo administrativo, donde sufrían un proceso llamado de “inflación contenida”, que se manifestaba en compras forzadas, ahorros forzados y colas, causado por la presión de la capacidad de compra debida al crecimiento de la masa de ahorros de la población en proporción a la producción real.

Desde que los “inversores globales” se instalaron en la cúpula de la pirámide del poder económico y consiguieron subordinar toda la gestión de la economía al control de la inflación, lo que se esperaba sería el crecimiento continuado de la masa de activos en proporción al PIB. Sin embargo esto solo aconteció en parte, pues las sucesivas burbujas financieras y sus reventones conseguían en parte restaurar periódicamente la proporción finanzas / PIB, aunque de forma insuficiente, destructiva y abrupta.

Los fondos de inversión y pensiones multiplicaron por más de 10 su volumen entre 1990 y 2000 en España y se volvieron a incrementar en más de un 40% entre 2000 y 2005 a pesar de la burbuja del 2001. Llegaron a un pico de 301MM€ en 2007 para caer a 237MM€ en 2008, valor que mantienen en 2013. El total de activos financieros era de 376MM€ en 1990 (125% del PIB) para llegar a 1920MM€ en 2007 (182% del PIB). El reventón de la burbuja lo hizo caer al 157% del PIB en 2008 y volvió a ascender hasta 1900MM€ (186% del PIB) en 2013 [Inverco, 2014]. En estos momentos parece que estamos volviendo a celebrar otra rauda elevación de la burbuja.

Según Inverco [2014], los IIC extranjeros se multiplicaron por 27 entre 1995 y 2005 en que alcanzaron casi 34MM€ y continuaron su expansión hasta 2007, año en que alcanzan 49 MM€ para después caer. En 2013 alcanza otro brillante máximo de 65 MM€. Inverco infravalora notablemente este dato, pues solo el capital cautivo detentado por los fondos en las empresas del mercado continuo ascendía en 2007 a 68MM€, por lo que en este punto cuando menos nos queda pendiente una valoración más precisa.

El total mundial de inversión colectiva también ascendió rápidamente entre 1990 y 2000 (se multiplicó por más de 5, llegó a los 31 billones de € en 2007, sufrió una desvalorización del 18% en 2008 y ya en 2013 recuperaba los 40 billones (10^{12})€, lo que supera el 70% del PIB mundial. Para calcular el cociente que nos interesa habría que añadir a la inversión colectiva los restantes activos financieros mundiales.

De aquí se sigue la tendencia a la concentración de la riqueza y la renta en una minoría de financieros y la consecuente evicción de los derechos de los trabajadores y de otros stockholders.

2.2.Sobre la dirección de su influencia sobre la gestión de empresas y macroeconómica

La motivación de los inversores globales es, en primer lugar, mantener el valor de los activos financieros que gestionan y en segundo lugar procurarles la mayor rentabilidad. En teoría, para transferirlo (indirectamente) a sus partícipes o accionistas previo devengo de comisiones en muchos casos decisivas.

La primera dirección de sus actuaciones consiste en oponerse frontalmente a la inflación.

La segunda dirección de sus actuaciones va en el sentido del re-diseño de la gestión general de la deuda.

La tercera dirección consiste en “reducir el riesgo” apostando por diversificar sus colocaciones. A efectos de la gobernanza empresarial esto se traduce en una estructura empresarial donde la mayor parte de las empresas tienen participaciones minoritarias, que van desde el 4 o 5 % hasta el 0,001%, de muchos de estos fondos, lo que en conjunto hace que los inversores institucionales juntos detenten un porcentaje alto del capital de cada empresa.

La cuarta dirección, que afecta más concretamente a los modos de gobierno de las empresas, consiste en centrar la gestión de la compañía en aumentar el valor potencialmente transferible al accionista, bajo la justificación de que los accionistas son los stockholders que incurren en mayor riesgo. Siguiendo a Morin [2000] se les pide a los altos ejecutivos de las empresas que elaboren una estrategia inteligible orientada a la gestión del valor; que se centren en lo posible en el núcleo del negocio y no en conglomerados; que traten de eludir las redes de accionistas cruzados (que suelen seguir pautas de protección mutua y de los equipos gerenciales) y les piden que concentren la acción en proyectos lo bastante rentables. Los altos ejecutivos comprenden que no pueden escapar a “las demandas hechas por los inversores de EEUU y GB”. Son accionistas no de largo plazo, con una estrategia de presencia solo temporal (no más de tres años).

La quinta dirección es la frecuencia de encuentros de los IIC entre ellos y con los altos ejecutivos de las empresas. Los ejecutivos de las empresas tratan de atraer a los inversores en un espacio global. De hecho las empresas suelen hacer rondas de presentaciones entre los inversores y analistas en las ciudades de NY, Londres y otras donde intercambian y acercan puntos de vista. Además, las gestoras de fondos mantienen miles de visitas con los equipos gerenciales de todas las empresas listadas.

Los fondos y sociedades de inversión no se suelen incorporar a los Consejos de Administración, sea para tener más libertad de comprar y vender activos sin caer en la acusación potencial de información privilegiada, sea para no implicarse más de lo conveniente en la empresa. Sin embargo, en España, sí están interviniendo activamente en las juntas de accionistas e incluso nombrando apoderados conjuntamente para negociar con los Consejos.

De este conjunto de características se sigue su presencia omnisciente en las empresas en todo el mundo y su capacidad para conducir la economía global en una dirección determinada que llamaremos "modo de regulación centrada en las finanzas".

2.3. Un actor múltiple, poliárquico pero esencialmente unificado geográficamente, en frecuencia de conexiones, en comportamientos, en una red de participaciones cruzadas

Los actores financieros principales son globales, especialmente en tanto que los países han ido desmantelando los dispositivos de control exterior sobre las finanzas y han permitido la libertad de movimientos financieros y un mercado de capitales mundialmente integrado.

La *primera característica* a destacar es que los inversores globales mantienen simultáneamente participaciones no mayoritarias en miles de sociedades alrededor del mundo. Se sigue de esta característica en primer lugar su presencia omnisciente en casi todos los lugares de decisión económica, y en segundo lugar, muy importante, que su opción de "vender", de abandonar una posición inversora, queda muy limitada. En efecto: si abandonan una participación en una empresa, necesariamente tendrán que re-colocar esa inversión en otro lugar. Pero ¿en qué otro lugar si ya están en casi todos los sitios? Luego su opción, más bien que marcharse de un lado a otro tiene que consistir en presionar sobre todo el sistema económico, sobre todas las instancias de decisión y de diseño del sistema para conseguir que la economía global en su conjunto sea gestionada de acuerdo con sus intereses y por lo tanto, si es necesario, en detrimento de otros actores e intereses.

La *segunda característica* es que estas empresas financieras transnacionales tienen también participaciones cruzadas entre ellas, y en conjunto detentan un control fortísimo sobre la red global de empresas, como pusieron en evidencia Vitali, Glattfelder y Battiston [2011]. El resultado más sobresaliente de esta evolución es su influencia sobre la red global de empresas y su capacidad para imponer una orientación de toda la gestión hacia la maximización del valor de las acciones con negligencia de otras metas y consideraciones. Ya por fin, desde que van consiguiendo situarse en la cúpula del poder económico, están consiguiendo diseñar las instituciones, especialmente las instituciones monetarias y fiscales, conforme a sus lineamientos, incluyendo la subordinación de los estados con fragilidades a sus intereses, como ya consiguen en muchos estados europeos.

La tercera característica es su proximidad geográfica concentrada en dos ciudades y la densidad de sus lugares de encuentro, de los que ya hablamos.

2.4.El acceso de los inversores colectivos a la cúpula del poder económico;

Desde más o menos 1985 los inversores colectivos fueron adquiriendo un gran poder tanto en el manejo de la economía global como de las economías nacionales, y destacadamente en el espacio de la doctrina económica hegemónica. Sus consecuciones más importantes se pueden sintetizar en: a) conseguir una reforma de las regulaciones y recomendaciones de la gobernanza empresarial, b) conseguir la aceptación de la subordinación de toda la gestión de la economía a la “estabilidad monetaria”, incluyendo el diseño de la moneda, la deuda y el financiamiento de los Estados; c) conseguir la implosión se los sistemas de “redes de financiación cruzada” en los países continentales d) conseguir la retirada de los Estados y otros inversores de las redes; e) conseguir en la práctica un control apreciable de la red global de empresas.

Nos interesa tanto el estudio del hecho del poder que están llegando a adquirir como la dirección en la que ejercen este poder.

2.5. ¿hacen el sistema menos propenso a la burbuja especulativa?

El problema del control de la inflación unido al problema de la búsqueda intensa de rentabilidad tiene por consecuencia la recurrencia de burbujas especulativas. Las bases de ellas están en 3 movimientos: el primer movimiento consiste en mantener una cantidad de activos financieros desmedidos respecto de las transacciones y activos reales; el segundo movimiento consiste en que desde el momento en que una determinada esfera de actividad se presenta con ciertas perspectivas de conseguir beneficios, toda esa masa de activos se transfiere rápida y masivamente a esa esfera, produciendo un aumento autosostenido en las valoraciones de esos activos, que llega a superar cualquier medida, en muchos casos incluso realimentado por créditos; y ya por fin esa sobrevaloración fabulosa comienza su declinar, que no puede sino colapsar cuando los gestores de los inversores sin fronteras dan instrucciones de retirar toda la masa de activos financieros de esa esfera "con riesgos". El resultado es que el valor de los activos financieros se diezma con el reventón de la burbuja, pillando normalmente en ella a los más desprevenidos.

3. Sobre las transformaciones más destacadas en las redes de gobernanza en España

Aquí queremos destacar 4 hechos en la evolución de las redes de financiamiento "de mercado" y en la "de participaciones cruzadas". Nos valdremos para eso de los cuadros 1 a 3 y del gráfico 1. El cuadro 1 recoge los datos de BME para todos los accionistas del mercado continuo. El cuadro 2 recoge solo las participaciones del capital cautivo, es decir, las participaciones superiores al 3% del capital y las participaciones en poder del Consejo. Nos interesa destacar en esos cuadros estos 4 hechos:

3.1) la desaparición del Estado prácticamente de entre los inversores de las empresas listadas entre los años 1992 y 2000;

3.2) la aparición de los fondos de inversión y de pensiones. Esto necesita una aclaración: en el cuadro 1 se ve que las participaciones de los inversores colectivos residentes ascienden del 2 al 5% entre 1992 y 1996. A partir de este momento se estabiliza su participación. En el cuadro 2 vemos que las participaciones de control de los inversores colectivos españoles son 0,21% en 2007 y casi insignificantes (0.07%) en 2013. Pero otra cosa son los fondos de inversión y de pensiones no residentes, masivamente con sede en Nueva York y en la City de Londres. En el cuadro 1 se ve el aumento del peso de los no residentes, donde están agrupados todos, incluidos los fondos: tienen un aumento considerable entre 1992 y 1996 y después oscilan alrededor del 37%. En el cuadro 2 vemos como los fondos no residentes llegan a detentar más del 16% del capital cautivo. Para 2013 estimamos que los inversores sin fronteras deben detentar sobre el 30% de la propiedad de las acciones de las empresas listadas españolas. Entre 2007 y 2013 su participación en el capital cautivo de las emisoras del mercado continuo descendió desde el 16% a casi el 9%. Démonos cuenta de que los fondos suelen tener participaciones por debajo del 3%, por lo que no aparecen manifiestas en el capital de control. Para sintetizar: un peso muy considerable de los fondos de inversión y de pensiones no residentes en las empresas españolas.

Cuadro 1 Perfil de los inversores. Propiedad de las acciones de las empresas españolas cotizadas % sobre capitalización del mercado					
	1992	1996	2000	2007	2012
Bancos y cajas	16	14	7	9	5
Cias de Seguros	3	2	2	2	3
Inversión colectiva	2	5	5	6	5
Adm. Públicas	17	11	0	0	1
Emp. No Financieras	8	7	20	25	22
Familias	24	24	31	20	25
No Residentes	31	37	35	37	39
Fuente: BME. Informe del mercado 2012 Las diferencias entre este cuadro y el cuadro 2 son: a) incluye todas las participaciones, no solo el capital cautivo; b) incluye a las empresas españolas listadas, no solo en el mercado continuo c) excluye las empresas no residentes aunque coticen en los mercados españoles, como p. ej. Bayer; d) BME hace una estimación a partir de varias fuentes; e) los 6 primeros rubros comprenden solo los residentes en España. El 7º rubro incluye todos los sectores no residentes (fondos, empresas no financieras, familias, bancos etc).					

3.3) El descenso considerable de las participaciones de bancos y cajas de ahorros entre 1992 y 2000. Más importante es destacar el aumento de las participaciones de las cajas de ahorros entre el año 2000 y el año 2007, y el descenso posterior de las participaciones de las cajas de ahorros desde el 2007.

Estas son tres características destacadas en la evolución de los principales inversores sobre las que queremos llamar la atención aquí. Además hay otro actor prominente en las redes de gobernanza: la estructura de una red de participaciones cruzadas

3.4) Adelgazamiento de la red de participaciones cruzadas. En el cuadro 3 podemos ver como entre 2007 y 2013 la red de administradores de las empresas del mercado continuo se hizo menos conexa, más laxa, menos densa, se redujo en un 31% el número de los administradores múltiples. Esto puede tener como lectura que la llamada "red de participaciones cruzadas" se debilita como forma hegemónica de protección de la economía y la empresa española, aunque es muy pronto para estar seguro de lo que pasa, pues es un momento de crisis y hay que estar atento a las evoluciones futuras.

Cuadro 2 Distribución de los accionistas de control (capital cautivo) por tipo institucional, 2007-2013 Millones de euros corrientes a 31 de diciembre y %							
	(**)	2007	%	2009	%	2013	%
INDIVIDUOS Y FAMILIAS	R	114.657,76	27,62	61.466,96	23,79	71.392,08	37,70
	NR	3.144,15	0,75	21.227,53	8,22	1.446,55	0.76
	∑	117.801,91	28,24	82.94,48	32,01	72838,63	38,36
COMPAÑIAS NO FINANCIERAS	R	66.543,81	16,03	32.064,73	12,41	11.661,99	6,14
	NR	45.503,87	10,91	42.130,39	16,31	30.862,09	16,25
	∑	112.047,68	26,86	74.195,11	28,72	42.524,08	22,40
FONDOS DE PENSIONES E INVERSION	R	866,42	0,21	316,67	0,12	142,16	0,07
	NR	68.461,20	16,41	26.874,09	10,40	16.315,27	8,59
	∑	69.327,62	16,62	27.190,76	10,52	16.457,42	8,67
CAJAS DE AHORRO	R	42.083,69	10,09	19.777,33	7,65	8.682,02	4,57

BANCOS	R	26.225,34	6,32	13.897,56	5,38	26.266,06	13,83
	NR	3.774,74	0,90	1.755,21	0,68	5.697,78	3,00
BANCOS Y CAJAS	∑	72.083,77	17,28	35.430,10	13,71	40.645,86	21,41
COMPAÑIAS DE SEGUROS	R	1.638,89	0,39	204,10	0.08	69,99	0,04
	NR	3.385,37	0,81	1.655,70	0,64	219,16	0,12
	∑	5.024,26	1,20	1.877,26	0,72	289,15	0,15
SOCIEDADES DE CARTERA	R	24.187,48	5,83	21.777,33	8,43	2.207,99	1,16
	NR	33,67	0,01	1.730,28	0,67	-	-
	∑	24.221,15	5,81	23.507,61	9,10	2.207,99	1,16
FUNDACIONES	R	6.038,54	1,45	5.813,61	2,25	4.893,93	2,58
	NR	-	0	6,06	0,00	7,22	0,00
	∑	6.038,54	1,45	5.819,67	2,25	4.901,15	2,58
ADMINISTRACIONES PUBLICAS (**)	R	2.914,40	0,70	2.199,14	0,85	3.379,59	1,78
	NR	4.312,92	1,03	2.587,82	1,00	6.234,54	3,28
	∑	7.227,32	1,73	4.786,96	1,85	9.614,13	5,06
OTRAS	R	3.333,69	0,80	2.870,12	1,11	385,33	0,20
	NR	-	-	6,85	0	-	-
	∑	3.333,69	0,80	2.876,97	1,11	385,33	0,20
TOTAL	R	288.490,02	69,16	160.387,54	62,08	149.081,15	78,52
	NR	128.615,92	30,84	97.973,92	37,92	60.782,61	32,01
	∑	417.105,94 (45,35%)	100	258.361,46 (40,48%)	100,00	189.863 (36,33%)	100,00
Total mercado continuo		919.743		638.216		522.577	275,24
Id Id CNMV(*)		756.786		541.141		434.935	

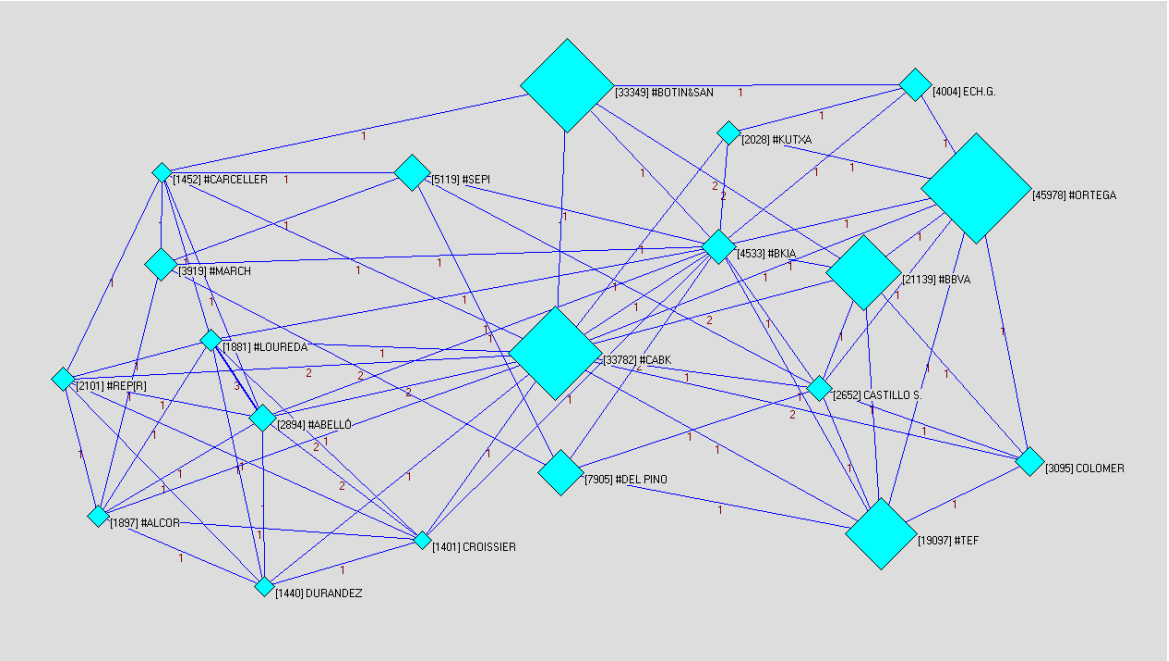
Fuente: Elaborado a partir de los informes de la CNMV (IAGC 2007, 2009 y 2012 y participaciones significativas en fechas muy próximas), valorados por el valor de la capitalización a 31 de diciembre respectivamente de 2007, 2009 y 2012. Millones de euros.
(*)CNMV [2012]. La CNMV excluye los valores que no se negocian en las bolsas españolas a través de los datos proporcionados por Iberclear aunque la emisora esté admitida a cotización en las bolsas españolas, a diferencia de nosotros, que no disponemos de ese dato y sumamos la capitalización bursátil de todas las emisoras del mercado continuo.
(**).- R.- Residentes; NR.- No residentes; ∑.- suma

Cuadro 3. Número de consejeros múltiples y nº de CA a los que pertenecen			
	Número de consejeros múltiples		
Nº de consejos de administración	2013	2010	2007
7	0	1	0
6	0	0	0
5	4	5	7
4	4	10	15
3	28	34	46
2	112	136	146
Total CM	148	186	214
Proporción de CM s/total consejeros	12%	14%	17%
Fuente: Iago Santos [2014], p. 19			

El gráfico 1 trata de representar el núcleo del poder económico en España en 2013, con forma de "economía en red financiera" (financial network economy). Entenderemos por esto "grupos de actores organizados en amplios sistemas de alianzas intercorporativas" [Morin, 2000]. Este sistema de gobernanza por financiamiento en red venía caracterizando las economías continentales hasta que empezamos a ver su repliegue a partir de la hegemonía de los inversores sin fronteras.

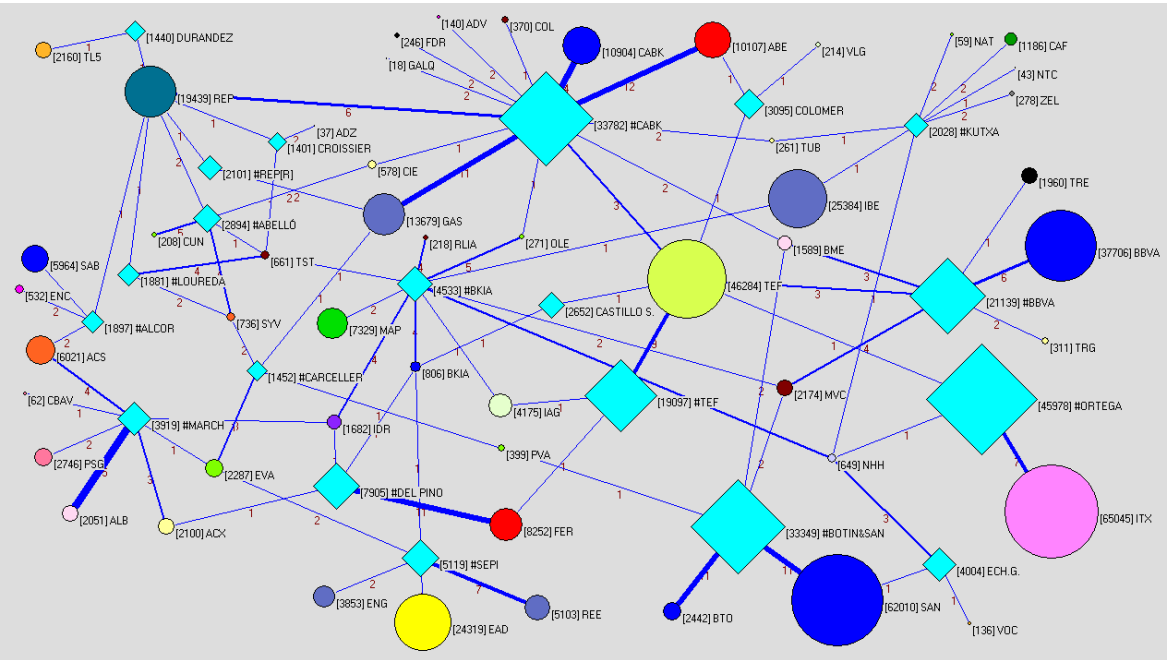
Gráfico 1. El núcleo del poder económico en España

a) Equipos de administradores que forman parte del núcleo



b) Emisoras en las que están presentes los equipos del núcleo

Los diamantes se corresponden a equipos de administradores y los círculos a empresas



Fuente: red de administradores agrupada por equipos elaborada a partir de los Informes de Gobierno Corporativo 2012 y Participaciones significativas, CNMV.

El núcleo está compuesto por 20 equipos de administradores. Lo hemos obtenido por una rutina core/perifery de la que hemos eliminado los de inferior "suma de control" estableciendo un umbral de 1000 M€ según describimos en otro lugar [Santos, 2014].

Estos 20 equipos de administradores (5 de ellos son administradores individuales) están presentes en 51 empresas, ocupan 180 de los 647 puestos (lugares) en los Consejos de estas 51 empresas, es decir, el 28%, lo que implica un control considerable. La suma de capital que "controlan vía Consejos" es de 202MM€ y forman una red muy densa (densidad próxima al

30% lo que en este tipo de redes es muy alta): están muy intensamente conectados. Las 51 empresas cotizadas en cuyos Consejos están presentes suman una capitalización de 385MM€, el 74% de todo el mercado continuo. Si excluimos Bayer (empresa alemana, aunque cotiza en el mercado continuo, no presente en el núcleo), este porcentaje ascendería al 83%. Estos datos justifican la idea de concentración del control y del poder económico en España en un núcleo muy reducido.

En el gráfico 1, panel a, se pueden ver los equipos que forman el núcleo, donde se destacan por control de valor 5 equipos: Amancio Ortega, el equipo de Caixabank, el de Emilio Botín y Banco de Santander, los ejecutivos del BBVA y los de Telefónica.

La mayor centralidad corresponde a Caixabank y a Bankia, que sin embargo están replanteando sus participaciones y la densidad de su presencia en los CA.

4.5) Recapitulación sobre la evolución de los actores

En síntesis, el gobierno de las empresas en España ha visto un adelgazamiento de la red de participaciones y consejeros cruzados, una notable retirada de bancos (en participaciones y en pertenencia a Consejos) y de cajas de ahorros (incluido su desplome y el colapso de un patrimonio colectivo), que se viene a sumar a la retirada anterior del Estado. Nos encontramos entonces con que este espacio va quedando cada vez más ocupado por los inversores sin fronteras, cada vez menos bajo el control de los actores "residentes", cada vez más subordinado a poderes exteriores: queda la economía española en una situación de desprotección.

4) las cajas de ahorros en las redes corporativas: reflexiones sobre el devenir de un patrimonio colectivo

En el año 2010 las cajas de ahorros llegaron a tener una gran centralidad en las redes corporativas del mercado continuo, culminando un proceso iniciado sobre el año 2000 de implicación directa, en tanto que varios bancos parecían tender a reducir sus carteras industriales y su presencia en los consejos.

En 2006, entre los 25 primeros consejeros múltiples, dos eran patrimoniales de las cajas de ahorros, el primero de ellos Bancaja, con su presidente José Luís Olivas. En 2010 ya eran seis y en 2013 eran 5. Sin embargo, la posición aún muy central en 2013 parece más bien en situación de retirada, y su centralidad salió reforzada en cierto modo también por las fusiones: en Caixabank se fusionan La Caixa, Caja Cívica y otras cajas que tenían carteras industriales y nombraban consejeros patrimoniales, lo que reforzó su presencia y centralidad en la red de administradores y Consejos. En Bankia se fusionan Cajamadrid, Bancaja y otras cajas con carteras industriales considerables. En 2013 las cajas con carteras industriales de consideración eran 5: Caixabank, Bankia, Kutxa, Liberbank (cajaastur), BMN. Pero en 2010 se había consolidado una avalancha: Cajamadrid, Bancaja, La Caixa-Criteria, Caixagalicia (CXG), CA Navarra, Cajastur, Unicaja, CA Granada, Caixanova, Caja Murcia y otras alianzas de cajas como Liquidámbar, Atalaya, Participaciones Agrupadas, EBN.

La irrupción de las cajas de ahorros en las redes corporativas empieza a consolidarse en los años 2006/2007. Poco más tarde, en octubre del 2007, Criteria Caixacorp, la sociedad de cartera de La Caixa, sale a bolsa y se

convierte en uno de los protagonistas más sobresalientes de las redes del mercado continuo. Cajamadrid, que en el año 2006/2007 tenía una presencia limitada, también expande su cartera industrial y en 2008 estuvo a punto de sacar a bolsa su propia sociedad de cartera, Cibeles, cuando de repente saltó la liebre. Muchas cajas de ahorros siguen la misma pauta, hasta el punto de que en los años 2009/2010 las cajas de ahorros ocupan los primeros lugares por centralidad en los entrelazamientos de directores y están también entre los inversores destacados.

Después del desastre ocurrido en más de dos cajas de ahorros en los últimos siete años, debemos hacer aquí una valoración de su presencia y su papel en las redes corporativas. Como actor en presencia, supuso una fuente de financiación, participación en el capital y en los CA estable y comprometida en bastantes casos. En un período de 20 años en el que el Estado como actor empresarial "hace mutis" en sus participaciones y presencia en la dirección industrial, aunque estuvo bien presente de forma opaca, casi siempre favoreciendo intereses partidarios y de grupos de cuates, las cajas de ahorros jugaron esencialmente dos papeles: por un lado fueron el principal apoyo financiero a una política industrial de interés público. Por otro lado, su naturaleza fue deturpada por una bola de oportunistas provenientes de partidos políticos, los ejecutivos de las propias cajas que llegaron a dominar los Consejos y otros orígenes que se aprovecharon todo lo que pudieron, y pudieron mucho.

Este proceso de ascenso es un hecho complejo. Sin muchas pretensiones y a falta de un estudio más documentado del que no disponemos por ahora, queremos ver entre sus rasgos comunes, *en primer lugar* el carácter pro-cíclico de las adquisiciones de participaciones industriales por los bancos; *Una segunda razón* común consiste en ciertas ventajas adicionales que los gestores de las cajas de ahorros podían obtener con estas participaciones: el acceso al control o cuando menos a voz y voto, la presencia de allegados en los CA. El hecho de que los gestores de las cajas de ahorros no tuvieran en ellas ninguna propiedad ni participación agudizaba las tentaciones objetivas de "tunneling" y "self-dealing" (autonegocio[1]), y de camuflar situaciones de conflicto de intereses. *Un tercer rasgo* bastante común de este proceso consiste en la implicación de las cajas de ahorros en compromisos industriales, empresariales, territoriales… impulsados sea por una estrategia propia sea por estrategias más o menos conjuntas con grupos empresariales o inversores, sea a instancias de las administraciones públicas territoriales o estatales. Las cajas de ahorros tuvieron siempre un arraigo territorial y además las administraciones autonómicas o municipales nombraban buena parte de los representantes de la asamblea general. No olvidemos, por supuesto, que a Blesa y a Rato los impusieron prácticamente el gobierno central y/o los gobiernos autonómico y municipal de Madrid, como a José Luís Olivas el gobierno de Valencia.

[1] Se entiende por *"self dealing"*, que se suele traducir por *"autonegocio"* toda situación donde alguien que tiene depositada la confianza de otro y actúa en nombre de este, negocia sin embargo en su propio beneficio y en detrimento de la instancia en cuyo nombre actúa, es decir, que está en los dos lados de una transacción, de un lado, en representación de la instancia que lo nombró, y del otro, obtiene ventajas personales de esa transacción. *Tunnelling* o *tuneling* es un término coloquial para un tipo específico de fraude financiero, consistente en vender a precios excesivamente bajos activos de una empresa donde el gerente tiene participación más baja a otra empresa donde tiene mayor participación.

Se produjo por veces que cuando un banco encontraba riesgos en un dado sector, cerraba drásticamente la espita del crédito a ese sector, por lo que el riesgo industrial se agudizaba. De no haber asumido las Cajas en situaciones de este tipo la continuidad del crédito es posible que el sector con problemas coyunturales cayera en el colapso, lo que evidentemente no se puede permitir: en muchos casos una estrategia empresarial o territorial de una política industrial autonómica tenía entre sus pocas opciones logísticas de financiación a las cajas de ahorros. Esto condujo en muchos casos a implicarse en procesos aunque no tuvieran muy claro su interés particular en tanto que entidades financieras.

Una *cuarta razón* común para la irrupción de las cajas de ahorros en las adquisiciones de participaciones y sus compromisos corporativos fue la ausencia de un "actor-país" como el gobierno y las administraciones públicas, que retiraron sus participaciones directas y política industrial, con la excepción de la Sepi, anémica en relación a los retos de la economía española. A esta retirada de su presencia industrial tenemos que añadir la neutralización total de otras instancias públicas, como la integración del Banco de España en el BCE y la pérdida del control de la moneda, la pérdida casi total de la autonomía fiscal y el desarrollo de regulaciones de competencia industrial que en conjunto dejaron al gobierno atado y amordazado en su capacidad de actuación industrial, y a la industria española en situación de potencial fragilidad. Este vacío tendría, tarde o temprano, que ser cubierto por alguien y los candidatos naturales eran las cajas de ahorros.

* * *

Las regulaciones de las cajas de ahorros han funcionado con una gran opacidad y las instancias encargadas de regularlas han tenido un comportamiento sospechoso. En primer lugar varias instancias políticas han colocado en las cajas de ahorros que pudieron personas sin relación con sus competencias ni con su independencia, profesionalidad y disposición de gestor diligente.

En el Banco de España se marginan o maquillan los informes de los inspectores que llamaron la atención sobre las prácticas "irregulares". En la CNMV consiguieron asignar otras ocupaciones a los miembros de los cuerpos de funcionarios que informaban sobre los procesos de emisión y colocación de preferentes y otras obligaciones; en Hacienda han seguido una política de permitir ocultaciones de patrimonio y borrado de los rastros del self-dealing a través de paraísos fiscales y otros procedimientos. Los jueces y la administración de justicia no han encausado ni investigado estos comportamientos y cuando lo han hecho ha sido para conseguir al final diluir las responsabilidades y permitir las apropiaciones indebidas. El parlamento se ha negado reiteradamente a investigar y asignar responsabilidades. De esta forma el patrimonio colectivo, el patrimonio público y el patrimonio particular de muchos depositantes y clientes ha sido saqueado impunemente en beneficio de las financiaciones de los partidos, de sus esferas de relaciones y de una bola de administradores y próximos oportunistas y voraces.

La presencia del titular de las cajas de ahorros, la colectividad, ha estado negligida tanto por una legislación insuficiente cuanto por nuestra inhibición y permisividad.

5. Algunas reflexiones sobre las transformaciones últimas

Me gustaría asentar, como *primera idea*, la existencia de una relación muy clara entre los modos de gobierno empresarial y las trayectorias estratégicas de una economía, con consecuencias clarísimas sobre la gestión, las metas y la evolución económica.

En el modelo económico-empresarial español que se está consolidando podemos destacar unas características con raíces en la transición y en la integración europea, que comienza su consolidación en los años 1996-2000, en los que el gobierno se aleja drásticamente de las redes empresariales.

La *segunda idea* sobre la que queremos llamar la atención aquí consiste en el significado y las consecuencias de esta retirada del Estado, hasta 1996 fundamental en la economía española.

Para mi gusto significa la ausencia de un actor que debería tener la misión de construir los intereses del conjunto de la sociedad y del país en las trayectorias empresariales y orientarlas hacia metas que, en lo esencial, buscan situar la especialización productiva de la economía española en las franjas de actividad acorde con nuestras aspiraciones e intereses, según una concepción estratégica fundada en procesos de conciliación de todos los intereses en presencia o si se prefiere llamarlo así, en el interés general.

La ausencia de este actor borra del horizonte histórico cualquier posibilidad de actuar en este sentido y deja el conjunto de la economía más o menos indefensa. Esta es, pues, la segunda idea que encontramos y que nos preocupa.

El arrinconamiento del Estado en estos últimos quince años es mucho más amplio: se limitó su capacidad de gasto y de actuar a través de la política fiscal, se le eliminó su capacidad de gestionar la moneda y en el caso de la zona euro, se diseñó un banco central impedido, manipulador y de horizonte cerrado. Incluso en el caso del financiamiento de la deuda pública se recurrió a un sistema artificioso que le ha dado a los bancos comerciales un negocio fabuloso de intermediación, cuando en realidad su función está siendo completamente supérflua, e incluso contra-producente.

Se limitó drásticamente su capacidad para el desempeño de la política industrial en nombre de la defensa de la competencia. A todo esto hay que decir que el gobierno español, a pesar de las fragilidades de la economía española, se dejó ir en todos estos procesos mucho más allá que sus vecinos, hasta el punto de que dentro de las propias empresas del mercado continuo español tiene un peso inferior al de otros gobiernos, como el francés o el italiano.

La *tercera idea* versa sobre la irrupción de las entidades de inversión colectiva, las sociedades y bancos de inversión, como actores de primera importancia en el diseño de la trayectoria empresarial y del sistema económico.

Este actor si que tiene una gran capacidad de acción sobre la conducción estratégica de las empresas, especialmente de las empresas listadas y sobre toda la economía española –y europea– empezando por el diseño institucional, terminando por la especialización productiva y pasando por las balanzas del poder social, por las capacidades y orientaciones empresariales y por el diseño

del lugar que la economía y la empresa española deba ocupar en la división internacional del trabajo.

Hemos visto que en su mayoría son no-residentes, con sede en Nueva York y Londres, tienen un gran control sobre la red global de empresas, están muy conectados, tienen fácil ponerse de acuerdo sobre un problema dado; se encuentran en las juntas de accionistas de casi todas las empresas globales, organizan muchos lugares de encuentro. Su esfera de influencia está en plena expansión.

Resaltemos que las gestoras de estos fondos manejan el dinero de los demás, esto es, no manejan su propio dinero, lo que implica una forma de actuar bien diferente, esto es, les interesa mucho menos el largo plazo, les interesa mucho menos la estabilidad y el compromiso, no tienen que asumir las consecuencias de sus actos más que muy remotamente y cuentan con que, en caso de actuación deficiente o de colapso les tengan que sacar las castañas del fuego porque es el conjunto de la sociedad quien pierde en caso de mala gestión o de gestión maligna y mucho más cuando pueden contar con paraísos fiscales y otros medios que les proporcionan opacidad.

Para el tipo de conducción estratégica económico-empresarial de los IIC, Carroll [2011, p.186] señala:

> *"En efecto, a raíz de las políticas desreguladoras que hacían a los negocios corporativos propensos a los escándalos estilo Enron y al capitalismo corporativo más susceptibles a crisis financieras, se produjo un movimiento de reforma de la gobernanza encabezado por los inversores institucionales en los años 90 y fue abrazado por la OCDE en 1998. La perspectiva de estas reformas era hacer consejos de administración más eficaces y fiables para generar valor para los accionistas, los más potentes de los cuales, dentro de la poliarquía de la hegemonía financiera, son los inversores institucionales. Estos objetivos dictaron una normativa ideal para los consejos de administración: que sean independientes de la alta gerencia, no influenciados por intereses que no sean de los accionistas, lo suficientemente pequeños para funcionar eficientemente y compuestos por ejecutivos de alto rendimiento, bien orientados, que están directamente involucrados en la toma de decisiones. Las reformas de gobernabilidad habían reformado la estructura de las elites corporativas. Alentaron a las corporaciones, en nombre de la eficiencia, a reducir el tamaño de los consejos y a limitar el número de consejos que los miembros deben simultanear: se debilitaron las bases para entrelazamientos entre los acreedores no accionistas (típicamente bancos) y los deudores; trajeron las prácticas de contratación basadas en el mérito, los consejos se abrieron a más mujeres y minorías étnicas. El resultado, en los países donde las reformas se realizaron vigorosamente (pero mucho menos en Francia y otros sitios) fue un adelgazamiento de la red de entrelazamientos (conforme los consejos se iban haciendo más pequeños y se componían de menos "grandes conectores"), un debilitamiento de la centralidad de los bancos, cambios modestos en dirección contraria al patriarcalismo y hacia composiciones más multiculturales y una disminución de las "redes de viejos muchachos" que habían formado el núcleo denso de elites empresariales."*

En esta cita Carroll sintetiza magistralmente lo que fue el movimiento de reforma corporativa en años anteriores y la dirección de su influencia sobre la formación de los CA y sus entrelazamientos.

Nos queda ahora hacer algunas reflexiones. La primera, relativa a si ciertamente consiguieron algunos de sus fines y si además no quedan ciertos problemas pendientes agravados. Estas son las preguntas:

1.- ¿quedaron las empresas menos expuestas a las prácticas de auto-negocio (self-dealing)?

2.- ¿Quedó el capitalismo empresarialista menos expuesto a crisis financieras?

3.- ¿Son los Consejos más eficaces después de las reformas?

4.- ¿Son los Consejos más fiables para generar valor para el accionista, especialmente a pedir de boca de los inversores institucionales?

Y quedan aún otras cuestiones más importantes aún:

5.- ¿La orientación de la empresa hacia el objetivo fundamental de "generar valor para el accionista" es un objetivo bueno, o bien es un mal objetivo, especialmente juzgando desde la óptica de todos los stakeholders de la empresa, e incluso de toda la sociedad económica?

La respuesta a las cuatro primeras preguntas es del tipo de "muy mediocremente", es decir: las prácticas de self-dealing o autonegocio siguen a la orden del día, el capitalismo sigue expuesto a crisis financieras y productivas y son recurrentes los episodios de muy limitada fiabilidad para el accionista de los CA.

Nos interesa mucho más la "5ª" cuestión, es decir, si es legítimo y aceptable orientar la organización empresarial exclusivamente hacia el objetivo de uno solo de sus stakeholders, entendiendo por stakeholders a todos los colectivos interesados en la buena marcha de la empresa: los accionistas, los trabajadores, los directivos, los proveedores, los clientes, la comunidad en la que se inserta –digamos: los intereses colectivos– y el Estado, digamos, el interés general.

En nuestra aproximación a la legitimación del poder hemos partido de la constatación de que el poder emerge de la cooperación social y por lo tanto debe ejercerse en beneficio de todos los afectados por él, en nuestro caso, de todos los colectivos interesados en la buena marcha de la empresa.

La orientación de la empresa exclusivamente hacia los intereses de los accionistas nos parece una filosofía de apropiación injusta de una actividad colectiva en beneficio de uno solo de los que cooperan. Vale preguntarse si esta orientación es finalmente la mejor para todos, si es que finalmente revierte benéficamente en todos ellos a través de la mayor eficacia empresarial que la orientación al interés del accionista consigue.

Sin embargo por la experiencia de que disponemos tenemos que contestar que no: muy especialmente los trabajadores, las colectividades, los proveedores, los clientes y los intereses generales son presionados a aceptar soluciones que les dañan en diferentes grados según el caso. La mayor eficacia que aducen como argumento los defensores de la opción de privilegiar los intereses de los

accionistas en la conducción de la empresa es, *en primer lugar*, discutible, y *en segundo lugar* utilizan una acepción sesgada –unilateral– del concepto de eficacia. El mayor riesgo invocado para los accionistas no lo encontramos muy defendible. Otros muchos grupos de interés (stakeholders) tienen comprometidos riesgos y activos específicos en la empresa. No desarrollaremos más el tema, del que se puede consultar una interesante revisión en Driver y Thompson (2002).

Desde la óptica del accionista se hace una medición de la eficacia por parámetros como a) la capacidad de producir beneficios en una organización dada, entendiendo por beneficio la diferencia entre los ingresos y los costes monetarios; b) la productividad del trabajo, c) los costes unitarios. Todo esto medido por la óptica de la rentabilidad y de la revalorización monetaria de las acciones.

Sin embargo otros cálculos de eficiencia nos señalan una realidad bien distinta: 1) la eficiencia energética, 2) la eficiencia en el consumo, 3) la eficiencia entrópica y la eficiencia ecológica no entran en los cálculos y métodos de gestión que privilegian la maximización del valor de las acciones; 4) la ineficiencia en la utilización de los productos y en el uso causada intencionadamente por los métodos de obsolescencia programada; 5) la ineficiencia de los volúmenes de trabajo destinados a presionar para la adquisición y consumo masivos mucho más allá de lo que se puede juzgar adecuado; 6) la ineficiencia también en la asignación global del trabajo a pesar de la racionalización del trabajo contratado por unidad de tiempo o por unidad de pago.

El proceso de los inversores institucionales empieza donde la sociedad les confía sus ahorros y la gestión de sus patrimonios. El mandato consiste en custodiar los ahorros colectivos. Pero poco a poco estas instituciones y sus gestores fueron consiguiendo orientar toda la economía por una trayectoria subordinada a los intereses del ahorrador, del rentista y del accionista, aunque esa conducción dañe al trabajador, al productor, al industrialista, al consumidor, al enfermo, al jubilado y al poder de interpretar y decidir sobre la vida personal y social. Como casi todos los juegos ganar-perder (ganar el ahorrador y el rentista; perder el trabajador, el productor y otros stakeholders) se suelen convertir, como en un retorno del boomerang, en juegos perder-perder: estamos viendo muchos resultados donde acaban perdiendo todos.

La *cuarta idea* consiste en la presencia y descalabro de las cajas de ahorros.

Las cajas de ahorros constituían un patrimonio colectivo, no público, no privado y habían tenido un éxito notable como captadoras de pasivo. Hemos visto ya su irrupción en las participaciones de control de las empresas. Esta no fue la causa principal de su derrumbe, que estuvo mucho más centrado en tres hechos: a) su implicación en el mercado inmobiliario, b) el peso de sus créditos hipotecarios sobre la base de prácticas bancarias de realimentación de los valores y demanda residencial; c) la pésima regulación por el Banco de España y la pésima gestión de su crisis, hasta el punto de que toda la opacidad y desaciertos nos dejan una sombra de sospecha sobre la participación del Banco de España en el mayor negocio financiero del siglo por parte de la banca privada española.

Estuvieron regidas en la cúspide por tres tipos de instancias: los gerentes y la burocracia interna, los colectivos locales de empresarios y las burocracias políticas. La colectividad como tal, que era quien principalmente debería haber ejercido la vigilancia, solo estaba presente a través de una representación muy mediada de los impositores, que funcionaron además como convidados de piedra y permitieron -por omisión- la deriva que hoy conocemos.

El protagonismo de los intereses colectivos expresos en la gestión económica nos parece una opción de futuro de primera importancia. Deberíamos vindicar la presencia de instancias colectivas, por ejemplo vía asociación civil bajo control ciudadano. Pero hace falta aún concebir y proponer las formas con las que se puede llevar a cabo.

El hecho es que este actor ha sido casi borrado de un plumazo de la economía española y con la retirada del Estado son dos, los dos únicos actores poderosos y capaces de vehicular intereses y estrategias propias de la sociedad española en conjunto los que hicieron mutis en las redes de control de empresas en los últimos 15 años.

La *quinta idea* se refiere a valoraciones sobre la privatización de la empresa pública.

Los argumentos en contra de la empresa pública en relación a la empresa privada han puesto el acento expresamente en la eficiencia de la empresa y en la ventaja para el accionista. Pusieron el acento menos expresamente –digamos: de forma más oculta– en los efectos sobre los balances de poder involucrados en la empresa pública y han negligido totalmente los efectos de la empresa pública sobre la especialización industrial de un país.

Si ponemos el acento en los efectos de la empresa pública sobre la capacidad de un país para gestionar su especialización industrial y sus efectos totales sobre el sistema, posiblemente los resultados de la argumentación cambien drásticamente.

Las características más robustas de una economía provienen en primer lugar de su especialización industrial y después de otras circunstancias evolutivas.

La especialización industrial determina la actividad de I+D, la eficacia de su sistema educativo, la productividad del trabajo, el mayor crecimiento y dinamismo, la renta per cápita, la competitividad de su economía, la mayor proyección transnacional y la balanza comercial. No a la inversa, más que en un sentido débil. Entre los resortes y las palancas que tiene un país para una estrategia de especialización industrial está en primer lugar la empresa pública. Renunciar a la empresa pública como palanca esencial para conseguir sus aspiraciones a lograr una especialización industrial tiene muchas probabilidades de fracasar en esta dirección. Como la especialización industrial en la que se sitúa la economía de un país es el factor fundamental clave de su éxito o de su fracaso, se sigue que es la línea más robusta de su estrategia de competitividad y de cooperación internacional.

Esto se puede ver muy claramente en la economía española: en los años 1996 a 1999 la empresa pública fue borrada de la economía española, y simultáneamente, después de una efímera expansión industrial, el modelo económico español se vino desespecializando en los sectores industriales y de servicios más avanzados. Como consecuencia la productividad del trabajo se

estancó, la balanza comercial externa cayó en fuertes déficits, la I+D aumentó, pero más bien en las formas de apoyo público, hasta que fue perdiendo tono e incluso declinando, el crecimiento periclitó después de un período de vitalidad más bien aparente; los ingresos, especialmente los salarios, quedaron comprometidos… todo eso son corolarios de haber seguido una senda de desespecialización industrial en los sectores más avanzados.

La vía para restaurar la competitividad perdida por el lado de la especialización industrial está siendo la caída salarial, el retroceso de los derechos de los trabajadores, el desempleo masivo y recurrente, la evicción de los activos y servicios públicos y la subordinación del país a una estrategia global de desespecialización. No estamos viendo en el horizonte nada que se oriente a otra cosa.

Los argumentos de segunda fila sobre la empresa pública están bien sitetizados, por ejemplo, en el artículo de Álvaro Cuervo [2003], quien por cierto no menciona el problema fundamental de la especialización industrial. Es evidente que hay un problema en la gestión y el funcionamiento de la empresa pública. También es cierto que se hicieron esfuerzos importantes y continuados para afrontarlas, no todos ellos con resultado lo bastante satisfactorios. A ese respecto los problemas de la empresa pública están identificados.

Con mayor frecuencia se pasa por alto que los intereses en desmantelar la empresa pública tuvieron mucho que ver con la presión al debilitamiento sindical, pues la empresa pública siempre fue un lugar fuerte del poder de los trabajadores y del poder sindical: el debilitamiento de la empresa pública tiene mucho que ver con la reestructuración de los balances de poder social y sus efectos sobre las pautas económicas básicas de la dinámica económica.

Una *sexta idea* es la relativa a la escasa presencia de mujeres en el ápice de las empresas listadas. En 2013 solo había 123 administradoras (el 10%) en las empresas del mercado continuo: algunas más de las 76 de 2006 (el 6%), y la discriminación es mayor en los puestos más decisivos: entre los 178 Presidentes y Consejeros-Delegados solo 4 son mujeres; entre los 88 vicepresidentes, 5. Entre las consejeras múltiples solo 15 son mujeres: el poder económico sigue siendo muy masculino.

Una *séptima idea* es la relativa a la ausencia de una agenda de co-gestión al estilo alemán, donde el consejo de supervisión de las empresas de más de 1000 trabajadores debe estar formado en un 50% por trabajadores de la empresa en tanto que tales, y en las empresas mayores de 500 trabajadores un tercio. El consejo de supervisión tiene las atribuciones de nombrar al consejo de dirección y aprobar la documentación estratégica de la empresa. En España se aireó tres veces esta cuestión; dos en la segunda república: en el año 1931, cuando el Partido Socialista formó parte de la coalición de gobierno; y por segunda vez con la victoria del Frente Popular en 1936, que tenía en su programa la incorporación del control obrero en la industria. Una tercera en 1982, cuando el Psoe gobernó con mayoría absoluta. En ambos casos, la cuestión se retiró de la discusión pública con mucha rapidez.

Hoy viene al caso volver sobre este asunto, ya que toda la evidencia viene a abundar en la importancia de la participación del trabajo en los resultados sobre la formación de los trabajadores, la productividad, la orientación tecnológica y la implicación en el puesto de trabajo.

La incorporación de la representación amplia de los trabajadores a los consejos de administración de las empresas mayores abre una puerta muy sólida y estable a los intereses del conjunto de la sociedad en la orientación de las organizaciones económicas y además ayudaría a contrabalancear la fragilidad de los actores del país.

Como *idea final* tenemos la evolución de los balances de poder y sus resultados sobre la sociedad económica.

La privatización de la empresa pública ha sido el proceso clave, aparte de las tendencias mundializadas, en las transformaciones de los balances de poder en la sociedad económica española desde los años 1996-2000. Vemos tres transformaciones principales en estos balances de poder: a) el debilitamiento del peso de los trabajadores en el balance de poder; b) la fragilización del gobierno en los balances del poder; c) el aumento desmedido del peso de los "inversores sin fronteras" en los balances del poder.

Los resultados del desbalance en los actores principales está teniendo por resultado la monopolización del poder económico por quienes se dio en llamar los "inversores sin fronteras", quienes tratan de conducir a la sociedad económica por las trayectorias de sus intereses particulares y hasta de conseguir valorar casi exclusivamente los significados de forma muy limitada a su submundo: solo debemos tomar en cuenta los intereses de los accionistas –incluso solamente de cierto tipo de accionistas– solo los beneficios empresariales, solo la competencia global, entendiendo por competencia la capacidad de conseguir la supremacía en los espacios económicos. La situación de los trabajadores solo tiene interés en tanto que subordinada a sus intereses, el manejo de las deudas se hace a pedir de boca de los inversores transnacionales, e igualmente puede decirse de la soberanía de los países.

6. Bosquejo para una agenda de trabajo sobre la orientación de la gobernanza empresarial desde la óptica de que el poder debe ser ejercido en beneficio de todos los afectados por el y de los intereses colectivos

Los lineamientos para conseguir un ejercicio del poder económico más ajustado a una óptica democrática y a las comunidades interesadas deberían dirigirse en cinco direcciones. La primera, contrabalancear las concentraciones de poder en algunos actores, destacadamente para nosostros los inversores globales y la red de financiamientos por participaciones y consejeros cruzados. La segunda, la incorporación en igualdad de número y situación de las mujeres. La tercera, la presencia del Estado como garante de los intereses públicos. La cuarta, la presencia de ciertos stokholders (colectivos de interesados en la buena marcha de las empresas), destacadamente de los propios trabajadores y la quinta, la presencia de intereses colectivos en un sentido bien definido.

Vamos a ocuparnos aquí de los dos últimos.

Para la incorporación de los trabajadores a las redes de gobierno empresarial invocaremos dos medidas ya probadas y que deberían ser tomadas en cuenta para un programa democrático: una, la co-gestión de los trabajadores utilizada con generalidad en Alemania y otros países desde hace ya más de 45 años. Las mayores empresas incorporan trabajadores para la mitad o un tercio del

Consejo de Supervisión, quien tiene las misiones de aprobar los documentos estratégicos y nombrar el Consejo de Dirección, este último formado por los altos ejecutivos internos.

Esta medida asigna el papel que le corresponde al stakeholder más reconocido, incorpora al poder económico un nuevo actor con la doble característica de democrático e interesado en la defensa de las colectividades territoriales y se ha demostrado que aporta tres dimensiones a la eficiencia económica: a) mejora la eficiencia en la formación, la dinámica tecnológica y la productividad del trabajo; b) mejora la eficiencia global de la economía, al perseguir resultados que van más allá de la empresa y se desbordan por todo el cuerpo social; c) mejora la eficiencia en la resolución de conflictos. Aclaremos que la participación de los trabajadores en la dirección de la empresa es una cuestión diferente de la de la participación de los trabajadores en el puesto de trabajo, hoy reconocido en España a través del comité de empresa y de las negociaciones colectivas.

Hay otras medidas que se pueden ensayar también sobre la participación de los trabajadores en la dirección de la empresa, como las Cooperativas de Trabajadores Accionistas que funcionan en Quebec y otras más indirectas, tipo ESOP. Las Cooperativas de Trabajadores Accionistas "reagrupan trabajadores que poseen colectivamente un cierto número de acciones de la empresa donde trabajan". La gran ventaja, a mi modo de ver, es que permite una participación gradual en la junta de accionistas: la Cooperativa de Trabajadores Accionistas puede estar formada por todos los trabajadores o solo por un colectivo; y puede detentar desde un porcentaje pequeño hasta el 100% del capital, por lo que es una forma muy flexible y que permitiría graduar el ritmo de cambio, pues con Polanyi creemos que la eficacia de los cambios es también cuestión de ritmo. Nos servimos tratar con algo más de calma esta cuestión en Santos [1996]. A nuestro ver, la incorporación de los trabajadores a los centros de poder y decisión económicos es una cuestión fundamental en democracia.

La segunda cuestión a reflexionar aquí son las presencias colectivas, entendiendo por colectivo un espacio amplio y difuso de personas, desde todo el espacio de un país o de una red hasta colectividades locales o franjas sociales. La experiencia última más sobresaliente es el destino de las Cajas de Ahorros, un patrimonio colectivo que ha sido destruido y estafado ampliamente en beneficio de colectivos particulares y finalmente de los bancos privados. Algunas Cajas han conseguido poner a salvo parte de ese patrimonio colectivo a través de fundaciones. La Caixa ha constituido una fundación que en este momento es titular del 60% de Caixabank. Ahora bien, en los estatutos fundacionales algunos pocos se reservan la capacidad de decisión vía su derecho a co-optar los miembros del patronato. Esto significaría blindarse un patrimonio colectivo a la privatización efectiva de su uso por una oligarquía.

En este sentido y respecto de las Cajas de Ahorro, tendríamos que asentar algunos principios muy claros como línea de actuación. La primera línea es afirmar que se trata de un patrimonio colectivo. La segunda línea es que queremos que la dirección y el significado de su presencia en las empresas y órganos de decisión económica sean los intereses colectivos. La tercera línea sería buscar las formas por las que se reconocen las orientaciones con que las colectividades quieren implicarse en la actuación económica: no co-optación, no pasiva beneficiaria de obra social, sino procedimientos prácticos de incorporar la presencia de las colectividades en toda su plenitud en la decisión y el dominio de ese patrimonio.

Sin entrar ahora en detalles, entenderemos que hay que empezar por elaborar una ley que reconozca y defina estos derechos colectivos y de las colectividades. Esta ley debería empezar por reconocer el patrimono colectivo de una forma tan clara como reconoce la propiedad privada o la propiedad pública. Debería definir cómo la colectividad ejerce la titularidad de ese patrimonio colectivo con personalidad propia y además habría que defender la integridad de ese patrimonio; en este momento y por parte de las Cajas de Ahorros, la ley deberá determinar quien es el titular de las fundaciones que se salvaron y llevar a cabo las acciones judiciales necesarias para que quienes saquearon estos patrimonios colectivos restituyan en lo posible ese patrimonio a sus legítimos dueños que son naturalmente las colectividades. El patrimonio colectivo de las Cajas de Ahorros está ahora en una necesidad urgente de defensa jurídica. Pero hay mucho más patrimonio colectivo en estado de postración, de secuestro y de infrautilización que requiere la vindicación de su titular.

La tercera reflexión se refiere a la presencia del Estado.

Ya tenemos una perspectiva suficiente para valorar las ventajas y las desventajas de la retirada del Estado de la estructura industrial del país. Hasta ahora contábamos solo con la ideología neoliberal. Aquí no entraremos en profundidades, pero sí en contrastar la evolución española, con su desespecialización relativa en sectores industriales en los últimos 15 años, con el proceso chino, que con una participación notable del Estado en la estructuración y definición estratégica del conjunto de la economía, parece evolucionar con un ritmo de éxito que desplaza a gran velocidad las ventajas de muchos países occidentales. En cualquieer caso, tenemos que señalar que la dirección estatal de la economía en los EEUU es notable desde el complejo militar-industrial; y otros muchos países de éxito han asignado un papel importante al Estado y a la política industrial. En este momento, entre nosotros, tendríamos que retornar sobre este punto

Bibliografía

BME, Bolsas y Mercados españoles (2013): Informe de mercado 2012. Madrid.

Carroll, W.K. y Sapinski, J.P. (2011): “Corporate elites and Intercorporate Networks”. En Scott, J. y Carrington, P.J. (eds.), The Sage Handbook of Social Network Analysis, Sage, Londres, pp. 180-195.

Comet, Catherine y Pizarro, Narciso (2011): “The cohesion of intercorporate networks in France”, *Procedia Social and Behavioral Sciences* nº 10, pp. 52-61

Driver, Ciaran y Thompson, Grahame (2002): “Corporate Governance and Democracy: The Stakeholder Debate Revisited”, *Journal of Management and Governance* nº 6, pp. 111-130.

Inverco (Instituciones de inversión colectiva y fondos de pensiones) (2014): Las instituciones de inversión colectiva y los fondos de pensiones. Informe 2013 y perspectivas 2014, Madrid.

Morin, François (2000): “A transformation in the French model of Shareholding and management”, *Economy and Society*, nº 29:1, pp. 36-53.

Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2013/2014): *La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex35. Análisis del ejercicio 2012. Informe de conclusiones*, Madrid.

Santos Castroviejo, Iago (2014): *Elites del poder económico en España en 2013. Transformaciones en las redes de gobierno empresarial durante la crisis*, Vigo: Universidade de Vigo.

_____ (1996): "Oportunidade das cooperativas de traballadores accionistas", *Cooperativismo e Economía Social*, nº 14, pp. 11-14

Vitali, Stefania; Glattfelder, James B., Battiston, Stefano (2011): “The network of global corporate control”, (http://arxiv.org/abs/1107.5728v2)

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Más allá de la Euro-dependencia: repensar las formas de integración monetaria.

Ricardo Molero Simarro, Juan Barredo Zuriarrain y Alejandro Quesada Solana

Universidad Complutense de Madrid, CREG Université de Grenoble y Euskal Herriko Unibertsitatea/Universidad del País Vasco

MÁS ALLÁ DE LA EURO-DEPENDENCIA: REPENSAR LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN MONETARIA

Juan Barredo Zuriarrain

CREG Université de Grenoble

Euskal Herriko Unibertsitatea/Universidad del País Vasco

Ricardo Molero Simarro

Universidad Complutense de Madrid

Alejandro Quesada Solana

Euskal Herriko Unibertsitatea/Universidad del País Vasco

Resumen:

Desde que se observaron los primeros síntomas de crisis en la Zona Euro, han sido muchos los estudios que han tratado de recordar la necesidad de completar la Unión Monetaria. A pesar de ello, las diversas reformas que se requerían han sido abandonadas una detrás de otra ; no sólo por la fuerte oposición institucional, sino también debido a su incapacidad de resolver algunos de los problemas planteados en la forma actual de integración en el continente. En paralelo, las propuestas de salida de la zona Euro se multiplican como respuesta a las políticas de austeridad cuyos costes sociales y económicos son ahora evidentes. Sin embargo, a medida que se profundiza en el estudio de las alternativas de ruptura unilateral, se hacen evidentes algunos límites y peligros inherentes a tales opciones. Después de hacer un repaso a esta literatura, en este trabajo se propone dejar de lado los debates en torno a la reforma o abandono de la unión monetaria, para retomar la discusión en torno a las formas deseables de integración entre países. Como contribución al debate, en estas líneas se presenta una propuesta de integración regional “a la Keynes” que rompa con la naturaleza asimétrica y pro-cíclica del actual proyecto europeo y que priorice el empleo, la redistribución y la complementariedad comercial y productiva entre países en un proyecto de integración económica alternativa ya sea dentro o fuera del euro.

Palabras clave: Euro; integración económica; Plan Keynes

JEL: E12; F15; F36

1. Introducción

No ha sido necesario esperar a la crisis actual para oír las primeras voces críticas, estudios y debates sobre la conveniencia de la integración monetaria europea. Durante los primeros años de existencia de la moneda única de la Eurozona, o incluso antes de su nacimiento, ya eran muchas las discusiones en relación a la Zona Monetaria Óptima (OCA, por sus siglas en inglés); el estatus independiente del Banco Central Europeo (BCE) y su lucha exclusiva contra la inflación; o ya a nivel geopolítico, acerca del posible poder futuro de la moneda común europea en un mundo controlado por el dólar. Sin embargo, la situación económica a la que Eurozona ha tenido que hacer frente, ha provocado que el número de estudios y debates se incremente significativamente.

Los problemas actuales de estancamiento, desempleo, y de alto endeudamiento – todos ellos especialmente en países periféricos – parecen estar estrechamente relacionados con la estructura que la Unión Monetaria Europea adoptó desde las primeras etapas. Por lo tanto, como resultado de esta pésima evolución y teniendo en cuenta las proyecciones pesimistas para la región, hay un número creciente de voces que critica el actual *statu-quo* institucional europeo y que reclama, al mismo tiempo, transformaciones profundas y urgentes, tanto a nivel nacional como internacional.

En relación a estas nuevas corrientes críticas, hay principalmente dos grandes grupos de propuestas – diametralmente opuestas entre ellas – en círculos académicos y sociales. Por un lado, hay un grupo de propuestas que aspiran a una mayor integración económica entre los miembros de la Eurozona. Encontramos en este primer grupo un paquete de alternativas que enfocan la prioridad en la reforma de algunas de las instituciones clave: profundización de la unión financiera mediante un proyecto de unión bancaria, el impulso a la política fiscal común o el diseño de una política estratégica de convergencia industrial y de desarrollo conjunto y armónico de todos los sistemas productivos. Por otro lado, en los países periféricos ha subido el apoyo a medidas de corte más radical, como la vuelta a la dimensión nacional en el diseño de políticas económicas y, por lo tanto, a un cuestionamiento profundo de las razones para pertenecer a la Eurozona.

La Unión Monetaria Europea debe ser tomada, dentro del contexto neoliberal de las últimas décadas, como uno más de los fenómenos de integración económica que han surgido en los últimos años a nivel mundial. La orientación teórica de las principales reformas económicas adoptadas en esta fase histórica ha sido la reducción (o eliminación) de obstáculos que pudieran obstaculizar el eficiente funcionamiento de los mecanismos de mercado; las privatizaciones, el equilibrio fiscal, la desregulación de las actividades financieras o la abolición de los controles a los movimientos de bienes, servicios y capitales son medidas de tipo estructural adoptadas para acercarse al ansiado escenario neoclásico. Desde tal perspectiva, la estructura institucional de la Eurozona adoptada por sus miembros – con la firma del Tratado de Maastricht en 1992 y sus posteriores ratificaciones y enmiendas – es coherente con la ideología y lógica neoliberal. En este sentido, muchos autores han criticado el proceso de convergencia “nominal” sin tener en cuenta otros planes más centrados en variables “reales” (por ejemplo; Ahearne y Pisany-Ferry, 2006). La cesión de control por los países de la

Eurozona en la política monetaria nacional con el objetivo de crear un mercado con libre movilidad del capital y bajas tasas de inflación, se acompaña de fuertes limitaciones en otros mecanismos de política económica, como los instrumentos fiscales, y de una falta de estrategia hacia una convergencia industrial potente.

En este trabajo pretendemos aclarar que la comprensión de este contexto global en el que la moneda única europea ha surgido, aporta elementos clave para concluir que las dos alternativas propuestas y citadas lineas arriba – tanto profundizar en la construcción del Euro como la salida unilateral de un país de la unión monetaria – demuestran ser incapaces a la hora de resolver problemas como el desempleo, la inestabilidad y la falta de convergencia que la crisis actual ha vuelto tan evidentes.

Para defender dicha tesis, hemos dividido nuestro trabajo en cuatro secciones. La primera se centra en identificar los principales factores que han influido en construcción de la Eurozona y que han marcado la dinámica interna en estos primeros años. Seguido, pasamos a recoger los argumentos de las dos principales propuestas y sus posibles deficiencias a la hora de confrontar los retos estratégicos y/o urgentes de la Eurozona. Esto nos va a llevar a una siguiente sección en la que presentamos una propuesta, inspirada en el Plan Keynes de 1944, pero a nivel regional. La presentación del plan servirá al mismo tiempo para explicar, desde un punto de vista teórico, qué es lo que lo hace más atractivo que las otras alternativas propuestas. Para finalizar, tras esta explicación teórica, aportaremos en una última sección dos ejemplos históricos que muestran el funcionamiento de planes similares: la Unión Europea de Pagos (UEP) posterior a la Segunda Guerra Mundial, y el SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional) dentro de la ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América). La última sección concluye.

2. Lo que la crisis nos ha enseñado sobre la Eurozona

A partir del contexto anterior, dos factores -uno de alcance global y otro regional- pueden ser identificados como los más influyentes por su papel jugado en la estructura de la zona euro en la primera década. En un primer lugar, la fundamentación teórica de la política neoliberal permitió un cambio en las relaciones de poder a favor del capital (Harvey 2007). Como resultado de este cambio, la participación de los salarios en el PIB ha ido disminuyendo desde los años 70 (Onaran 2010) en los países de la zona euro y, en su mayoría en todos los países desarrollados. De otro lado, desde un punto de vista regional y teniendo en cuenta la prioridad en la política de convergencia nominal sobre la "real", las leyes del mercado iban a llevar a cabo supuestamente la "puesta al día" entre los países más pobres y los más ricos (véase, por ejemplo, Blanchard y Giavazzi 2002).

Sin embargo, una comparación posterior a la crisis entre los países miembros muestra que la Eurozona no es ni estable ni una unión monetaria integrada: la tasa de desempleo ha aumentado hasta más del 25% de la población activa total en países como España y Grecia, mientras que los diferenciales entre las tasas de interés de los países miembros han llegado a niveles sólo vistos antes de la circulación de la moneda Euro. Al mismo

tiempo, aún existen brechas importantes en los niveles de competitividad externos que alimentan las tensiones internas dentro de la unión monetaria. Por lo tanto, dada la cantidad de problemas que el futuro de la unión monetaria tiene que tratar, hay que preguntarse por qué estas tensiones dentro de la zona euro no parecían tan evidentes como lo son ahora.

Dos elementos clave han resultado ser esenciales para entender esta situación: el primero tiene que ver con la relación entre las diferentes formas de acumulación de capital en la que los miembros de la Eurozona se desenvuelven, y el segundo, con el gran y liberalizado mercado financiero regional que se estableció.

Desde el aumento de los diferenciales de interés en 2009, los efectos desastrosos de la crisis mundial en algunos países europeos se han visto como una consecuencia de las políticas económicas llevadas a cabo por estos países durante los años previos a la crisis. En este sentido, el acrónimo PIGS (o PIIGS, cuando se incluye Irlanda) se ha utilizado para referirse despectivamente a España, Portugal, Italia y Grecia como un grupo de países con déficits externos preocupantes derivados de pérdidas graduales de la competitividad y políticas fiscales despilfarradoras. Por el contrario, otro grupo de países, encabezados por Alemania, han sido nombrados como buenos ejemplos de políticas económicas responsables, alta productividad y austeridad fiscal. Sin embargo, los superávits fiscales y los bajos niveles de deuda pública se observaban en algunos de los 'pigs' - principalmente en España e Irlanda-, así como los déficits públicos frecuentes registrados en el período 2000-2007 por parte de algunos países "modelo", requieren un análisis más complejo que el mencionado anteriormente.

En los últimos años, otros enfoques han identificado y señalado relaciones complejas e interdependientes entre los miembros de la UME. La necesidad de explicar esta interdependencia ha sido el punto de partida para algunos autores al dibujar un mapa más refinado de la zona euro, basado en dos grandes grupos de países: un centro y una periferia (véase, por ejemplo, Stockhammer, Onaran y Ederer 2009; Lapavitsas 2012). En los modelos de centro-periferia, Alemania se toma como referencia del grupo central, donde nos encontramos con países como los Países Bajos y Austria. Por otro lado, nos encontramos con que la periferia agrupa a todos los países incluidos en la categoría de los PIIGS: España, Grecia, Portugal, Italia e Irlanda. Sin embargo, este nuevo enfoque establece que el núcleo y la periferia no deben ser entendidos como dos grupos diferentes y aislados, con políticas económicas opuestas, sino como dos formas complementariamente insostenibles en el largo plazo para obtener crecimiento económico. De hecho, esta complementariedad es el elemento clave que explica la tasa moderada de crecimiento del PIB logrado por la zona euro en sus primeros ocho años, así como las mayores tasas de crecimiento experimentadas en los países periféricos, a pesar de las presiones a la baja sobre la participación de los salarios y la falta de políticas coordinadas para la convergencia. Por otra parte, esta complementariedad también explica el estancamiento posterior de toda la zona euro, así como la rápida transición experimentada por los países periféricos, de altas tasas de crecimiento a una profunda recesión.

Desde un punto de vista post keynesiano, algunos autores han asumido el

enfoque centro-periferia partiendo del modelo de Badhuri-Marglin1 La evidencia empírica muestrada en diferentes investigaciones recientes concluye que la zona euro en su conjunto, y la mayoría de sus miembros, son wage-led o guiada por los salarios2. Esto significa que la demanda agregada reacciona positivamente a los cambios favorables de la participación de los salarios en la distribución funcional del PIB y, por lo tanto, la disminución progresiva observada en la participación de los salarios en los últimos tres decenios debería haber conllevado, desde una perspectiva teórica, efectos negativos en las tasas de crecimiento del PIB . No obstante, se puede observar que, en los países periféricos, las tasas de crecimiento anuales han sido alimentadas por el alto consumo, especialmente por el consumo privado. Este fenómeno sólo ha sido posible mediante el aumento de los niveles de deuda en cada uno de estos países.

Alemania, por su parte, como principal país del centro europeo, también parece ser una economía impulsada por los salarios (Stockhammer y Onaran 2012), aunque, sin embargo, es uno de los países en los que la presión a la baja sobre participación de los salarios ha sido más fuerte. ¿Cómo explicar, entonces, las tasas de crecimiento lentas pero regulares de su economía nacional? En este caso, la fuerza impulsora principal ha sido la demanda externa. De hecho, hasta 2008-2009, la mayor parte del aumento de la demanda provino de los países de la eurozona, y principalmente de los países periféricos. Es por eso que no podemos hablar de dos modelos separados de crecimiento económico -uno que se presenta estable y exitoso, y otro que se describe como irresponsable y derrochador-, sino de dos modelos interrelacionados con diferentes patrones de crecimiento, uno de tipo debt-led o guiado por la deuda y otro de tipo una export-led o guiado por las exportaciones, alimentandose el uno del otro.

Con el fin de comprender la pertenencia de cada economía nacional a uno de los dos modelos citados, deben tenerse en cuenta los factores internos de estas economías. Por ejemplo, Alemania no podría haber logrado un superávit externo creciente (en la balanza comercial), sin la fuerte presión a la baja que se introdujo a finales de la década de los 90 en los salarios reales. Con el apoyo de la teoría neoclásica, la nueva estrategia económica trató de luchar contra las altas tasas de desempleo llevando el vínculo histórico entre el crecimiento de los salarios y la productividad a su fin (Flassbeck y Lapavitsas 2013). Esta presión sobre los salarios finalmente dejó las tasas de inflación en Alemania por debajo de la tasa objetivo anual del BCE del 2%. Sin embargo, a pesar de esta larga congelación interna de precios, los agentes económicos alemanes habían tenido que esperar hasta la segunda mitad de 2000 para percibir cualquier mejora en las tasas de empleo, debido a los excedentes recórd experimentados en su balanza de pagos.

Por otro lado, los elevados niveles de la deuda privada en los países

1 En su investigación, Badhuri y Marglin (1990) mencionaron varios efectos en la demanda agregada derivada de un cambio en el reparto de los salarios dentro del PIB. Si una elevación de la participación salarial tenía un efecto positivo neto sobre la demanda agregada, el crecimiento en esa economía estaba guiado por los salarios o “wage-led”. En caso contrario, si existía un efeto negativo, el tipo de crecimiento estaba dirigido por los beneficios o “profit-led”.

2 Para una revisión de las investigaciones empíricas atuales, véase (Stockhammer y Onaran 2012)

periféricos han sido impulsados principalmente por las perspectivas financieras optimistas. En países como España o Irlanda, el apalancamiento financiero se ha incrementado a causa de un efecto riqueza positivo debido a las burbujas especulativas en el sector inmobiliario. A diferencia de Alemania, la presión sobre participación de los salarios en la periferia no se ha visto reflejada en los precios, sino en mayores costes laborales nominales y por lo tanto, mayores tasas de inflación, que a su vez han supuesto una brecha negativa en la competitividad en comparación con los países centrales. En consecuencia, esta brecha se ha provocado un creciente desequilibrio externo entre los países centrales y periféricos. Sin embargo, esta diferencia no fue acompañada durante los años previos a la crisis por el aumento de las tensiones financieras, sino por las perspectivas optimistas y, por tanto, por más entradas de capital. Las finanzas liberalizadas en la unión monetaria multiplicaron los movimientos de capital dentro de los países de la zona euro. Debido a las condiciones de inversión atractivas en los países periféricos, los agentes de los países centrales estaban interesados en invertir allí los excedentes actuales acumulados. Por lo tanto, en lugar de ser alentados a reducir su posición financiera externa negativa, los países periféricos se beneficiaron de las condiciones financieras favorables, dando lugar al ciclo de crecimiento de la deuda.

El fin de este auge económico en 2007, hizo clara la dinámica asimétrica en el seno de la zona euro y la ha llevado a una gran crisis económica y estructural.

En línea con el objetivo de nuestra tesis, dos aspectos principales se pueden destacar en el actual escenario de estancamiento. La primera es la idea de que lo que parecían ser dos modelos de crecimiento complementarios en la fase expansionista se han convertido en una trampa, no sólo para los países de la periferia, sino también para los centrales. La periferia está sometida a la vez a una reducción de su deuda interna y externa y un regreso forzado a la estabilidad en sus finanzas, lo que Koo (2011) llama una "recesión de balance", toda vez que los países centrales tratan de reducir su alta exposición a la deuda periférica acumulada (Waysand, Ross, y de Guzmán 2010). El segundo aspecto es que en la actualidad los recesivos programas de ajuste seguidos no sólo por la periferia, sino también por los países centrales como Francia, han mostrado lo que la complementariedad entre los dos modelos se escondía durante el boom financiero: la orientación neoliberal de las instituciones de la zona euro y de sus autoridades económicas nacionales, así como una falta de integración económica entre los miembros de la unión monetaria.

3. Un debate bipolar plagado de límites

Desde 2007, la crisis ha afectado a todos los países con economías integradas en la economía mundial, pero ha sido especialmente dañina en aquellos que presentaban un alto grado de desarrollo del sector financiero (Ulgen, 2013). Sin embargo, como hemos visto en la sección anterior, la forma en la que los diferentes países de la Eurozona se han visto afectados está directamente relacionada con las divergencias internas desarrolladas en el interior de la unión monetaria. Por eso, los debates en torno al desarrollo de la

crisis en Europa acaban derivando en discusiones acerca de la forma de convergencia monetaria.

Tratando de diseñar planes que eviten que se repitan tales tensiones internas, muchos autores han insistido en la necesidad de fortalecer los mecanismos de coordinación de la política económica entre los diferentes países miembros. La mayoría no son propuestas radicales; al contrario, el aspecto en común de todas ellas es el respeto general a las formas institucionales que arman la arquitectura monetaria europea. Se trata, según este enfoque, de organizar una política común a partir de este entramado institucional. De hecho, esto ya ha sido señalado por instituciones como la BCE, que en 2010 advertía de la urgente necesidad de una mayor cooperación entre países. Sin embargo, de acuerdo a la BCE, la cooperación se debería plantear en torno al requisito de la disciplina fiscal contemplado en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC)[3]. Este pacto y los subsiguientes acuerdos en materia fiscal han sido duramente criticados por algunos autores como uno de los mayores obstáculos al crecimiento económico en el continente. Así por ejemplo, los Economistas Aterrados (Économistes Atterrés, según el nombre francés original), exigen el cese de las políticas de austeridad impuestas por el PEC y su sustitución por un pacto que aporte mecanismos y garantías para una coordinación de políticas de carácter expansivo.

Más allá de posibles pactos entre países, sin embargo, parece emerger un consenso en torno a la idea de fomentar la integración a partir de la creación de instituciones supranacionales, como la mejor forma de controlar los esfuerzos cooperativos, y como un paso intermedio hacia una etapa final con políticas económicas totalmente centralizadas. El objetivo principal, por lo tanto, acaba siendo el desarrollo de una soberanía política europea que sostenga la soberanía monetaria (Aglietta and Brand, 2013; Orlean, 2013). En este sentido, ya se han señalado algunos factores de orden prioritario que debería "completar"[4] la actual unión monetaria en los próximos años:

- en relación al débil presupuesto común, la política fiscal debería ser progresivamente centralizada para pasar de representar el simbólico 1 o 2% anual a ser un verdadero presupuesto federal. Además, tal instrumento debería de ser complementado con la recuperación, por parte del BCE, de la capacidad de monetizar la deuda.;
- por medio de una política presupuestaria más ambiciosa, las instituciones europeas deberían promover un plan para el desarrollo estratégico industrial de la región y para la transferencia de poder adquisitivo entre países;
- con respecto a la esfera financiera, los avances en torno a la creación de una unión bancaria debería tener también efectos positivos en la política

3 Como respuesta a la crisis de deuda en los países periférios, casi todos los miembros de la Unión Europea (UE) firmaron, en 2012, el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (TECG). También llamado Pacto Fiscal Europeao, entró en vigor en 2013 como una visión estricta del PEC.

4 Algunos autores usan la expresión "moneda incompleta" para hacer referencia a la ausencia de instrumentos federales de política económica (Aglietta y Brand 2013)

fiscal y mejorar el nivel de expectativas económicas futuras. Por otro lado, los países deberían trabajar en la consolidación de instituciones supranacionales que regulen , controlen y resuelvan los frecuentes fenómenos de inestabilidad financiera, algunos de los cuales pueden alcanzar un potencial desestabilizador sistémico.

Sin embargo, algunas críticas ya han cuestionado el alcance y significado de las citadas reformas. Ante todo, porque parece no haber una voluntad política para llevarlas a cabo. Pero más allá del mero cálculo político, las reformas aportan ningún elemento de mejora para la situación actual de estancamiento. Por otro lado, hay que recordar que incluso en un área monetaria mejor coordinada, resulta improbable alcanzar mayores cotas de estabilidad sin confrontar el alza del capital financiero. Además, la economía internacional contemporánea aporta ejemplos de uniones federales – como los Estados Unidos de América – donde existen grandes desigualdades en el reparto de riqueza y del tejido productivo entre diferentes territorios. Por último, profundizar en la institucionalización de los instrumentos de coordinación económica no garantiza dejar de lado las presiones neoliberales, máxime cuando las propias instituciones son una herencia directa del proyecto de integración neoliberal de las últimas décadas. Y aquí volvemos a hacer clara referencia a los Estados Unidos, donde a pesar del federalismo económico e incluso de contar con una Reserva Federal guiada por el objetivo de crecimiento económico, la presión de las políticas neoliberales es evidente. De hecho, los pasos que ya se están dando en Europa en materia de convergencia fiscal están orientadas a respetar el equilibrio fiscal y el pago de la deuda acumulada.

Dadas estas circunstancias, para algunos autores la posibilidad de que un país sea expulsado o abandone voluntariamente la Eurozona para hacer frente a sus necesidades inmediatas y restructurar su economía parece cada vez más plausible y razonable. Para aquellos países que optaran por la salida del Euro, la recuperación de la moneda nacional y, automáticamente, de herramientas de política económica, tendría teóricamente grandes ventajas. Principalmente porque un Banco Central nacional permitiría al país desarrollar una política monetaria coherente con las necesidades de crecimiento y empleo, al mismo tiempo que su política presupuestaria no estaría limitada por limitaciones directas a nivel supranacional, como es el caso actualmente con el PEC: Es más, el Banco Central Nacional podría eventualmente monetizar parte de las emisiones de deuda pública del Gobierno. Por otro lado, a todo esto hay que añadir la capacidad de hacer variar la competitividad del país de forma rápida con los tipos de cambio; una devaluación repentina podría remplazar a la costosa – en términos sociales y macroeconómicos – devaluación interna a la que actualmente está sometida la periferia europea.

Sin embargo, la salida del Euro también plantea algunos problemas que se le presentarían a la economía nacional en el corto plazo. . En relación a la posición deudora acumulada con el exterior, por ejemplo, una posible devaluación de la moneda nacional provocaría una subida proporcional en el valor real de la deuda denominada en euros (ver Fischer, 1933), deteriorando las condiciones de rembolso de la misma. Por ello mismo, algunos autores indican que en caso de salida del Euro, ésta se tiene que realizar previa negociación con las autoridades europeas, fijando las condiciones de pago de la deuda y el nuevo tipo de cambio (Ponsot, 2013). Sin embargo, otros

estudios como los del equipo del Research on Money and Finance (2010) advierten del peligro de que la *Troika* pueda imponer, en dicha negociación, programas de ajuste estructural y de pago costoso del saldo deudor. La alternativa pasaría por lo tanto por un abandono unilateral, con la fijación, por parte del país, de las condiciones de reembolso a los acreedores. Sin embargo, hay que precisar las condiciones de tipo financiero no son meramente de carácter político. Frente a un escenario adverso, los mercados financieros podrían castigar al país y arruinar sus esfuerzos por determinar un tipo de cambio conveniente y unos tipos de interés moderados. Por eso mismo, no debería de descartarse la posibilidad de introducir controles de capital.

Por otro lado, y en relación al comercio internacional, se argumenta con frecuencia que una devaluación tendría efectos positivos en la posición competitiva del país, aumentando las exportaciones e impulsando así la balanza comercial. Esto, sin embargo, no es verdad en todos los casos; dependiendo de la elasticidad precio de la demande en el comercio internacional, el efecto neto en la balanza comercial podría tener signo negativo. Además, tal y como explica Toporowski (2013), in países pequeños como Grecia y Portugal, los efectos positivos de la devaluación en las exportaciones no sería significativo, dado que gran parte de éstas son intensivas en importaciones.

En conclusión, una devaluación no parece ser una gran solución, más allá de ciertos elementos positivos, debido a las serias dependencias económicas existentes. En este sentido, algunos análisis reconocen que una salida del Euro y la recuperación de ciertos elementos de política económica nacional deben ser sólo puntos de partida hacia una restructuración de la economía nacional y de las dependencias externas. A fin de cuentas, estos elementos de soberanía nacional aportan mayor autonomía y margen de maniobra que la pertenencia a la unión monetaria.

No obstante, debemos mencionar al menos dos aspectos que cuestionan incluso la capacidad de utilizar en el largo plazo, este tipo de herramientas. En primer lugar, los efectos de la política de una país dependerán de las políticas de sus socios. Como expuso Joan Robinson (1937) en los años previos a la IIGM, varios países empezaron una carrera de empobrecimiento del vecino (“beggar-thy-neighbor”) por medio de devaluaciones consecutivas. Estas políticas, además de tener un carácter desestabilizador para el conjunto de la economía, se basan en ajustes internos recesivos, similares a los aplicados ahora por los países de la Eurozona. Aunque las actitudes de *free rider* puedan parecer atractivas, la generalización de las mismas puede traer consecuencias negativas.

Por otro lado, una segunda amenaza afecta a la política económica nacional a largo plazo y al concepto de soberanía nacional. De acuerdo con Husson (2010), una salida del euro no libera a ningún país del clima de austeridad. En la economía internacional, los países tratan de asegurarse un conjunto estable de relaciones económicas por medio, por ejemplo, de la firma de acuerdos de libre comercio o de la estabilización – *de jure* o *de facto* – de su tipo de cambio respecto a monedas mundiales (Calvo and Reinhart, 2002). En lo que respecta a la Europa continental, podemos comprobar cómo los países candidatos a adoptar el euro están siguiendo, incluso antes de su

integración total, políticas de ajuste. Es más, incluso países desarrollados y que podemos considerar más independientes, como Suiza o reino Unido, siguen voluntariamente políticas concretas para tratar de estabilizar sus monedas respecto al Euro (Ponsot y Vallet, 2012). Por lo tanto, en caso de una salida unilateral y voluntaria de la Eurozona por parte de un país, no sería extraño esperar que en el largo plazo éste adoptara políticas *estabilizadoras* del mismo tipo.

En resumen, la Euro-dependencia de los países periféricos va más allá de la dimensión monetaria. En la Eurozona o fuera de ella, la periferia sería sometida a las mismas presiones de tipo neoliberal que han orientado la integración económica en las últimas décadas. El reto, por lo tanto, es el de desarrollar una integración económica que pueda ser utilizado como base común para conseguir objetivos de empleo, estabilidad y convergencia productiva y comercial a nivel internacional.

De acuerdo con nuestra tesis, en este trabajo explicamos que los procesos heterogéneos de integración regional están siempre condicionados por el contexto global e histórico que los rodea. Por lo tanto, debemos admitir que ningún proyecto de integración alternativo puede evitar las presiones de tipo neoliberal. A pesar de tales límites, algunos tipos de integración siguen pareciendo mejores para alcanzar los objetivos de crecimiento, complementariedad, empleo... citados arriba. En la próxima sección se presenta y propone el Plan Keynes como punto de partida a partir del cual construir un proyecto de integración entre los países periféricos.

4. El Plan Keynes y su aplicación a un sistema monetario alternativo[5]

En la Conferencia de Bretton Woods en 1944, y en un intento de reformar el sistema comercial y monetario internacional, Keynes propuso un conjunto de medidas e instituciones orientadas a la reducción de las fluctuaciones económicas que habían "destruido la seguridad de la forma de vida y dañado la paz internacional" (Keynes, 1943: 472). La propuesta fue diseñada para sentar las bases de un sistema comercial, monetario y financiero que tendiese a equilibrar las cuentas corrientes de los países, y al mismo tiempo que limitase los flujos de capital sólo a aquellos relacionados con el comercio y la inversión directa. Según Keynes, con el fin de hacer esto, el sistema debía basarse en la existencia de los siguientes elementos:

- Una moneda internacional no-metálica con el fin de prevenir la aparición de divisas clave.

- Una cantidad suficiente de esta moneda internacional para satisfacer las necesidades de liquidez derivadas de los flujos comerciales internacionales. El importe total de la moneda podría ser expandido y contraído.

- Un método pre-establecido para la determinación de los tipos de cambio entre cada una de las monedas nacionales.

- Un mecanismo interno para estabilizar el sistema financiero y comercial internacional que presionase a cualquier país cuya balanza de pagos estuviese muy por encima o por debajo del nivel de equilibrio.

5
En esta sección reproducimos las consideraciones hechas en Rosales, Cerezal y Molero (2011)

- Una institución central para regular el sistema.

En la propuesta de Keynes, estos elementos llevarían a una unión monetaria, que tenía dos pilares principales: En primer lugar, una "Unión de Compensación Internacional" (UCI), y en segundo lugar, la creación de una moneda bancaria internacional llamada "bancor". Esta moneda, cuyo valor se establecería en términos de oro, sería utilizada para las operaciones de comercio internacional, toda vez que las monedas nacionales seguirían siendo utilizadas dentro de cada economía. Cada país tendría una cuenta en la Unión de Compensación, que marcaría todas las transacciones, tanto para las importaciones y exportaciones. Cada Banco Central podría pagar o cobrar sus superávit o déficit internacionales en bancors.

El objetivo de Keynes fue el de generalizar "el principio esencial de la banca" al nivel de los balances internacionales: la igualdad necesaria en un sistema financiero cerrado entre créditos y débitos. Esto haría imposible retirar fondos del sistema, evitando así dificultades para financiar los países deficitarios. Por lo tanto, cualquier transferencia de fondos sería necesariamente hacia la cuenta de compensación de otro miembro del sistema. De hecho, cualquier país podría efectuar pagos a cuenta a otro miembro, asegurándose que los rendimientos generados se mantendrían dentro del sistema.

Al mismo tiempo, Keynes estableció que una de las funciones básicas de la Unión Internacional de Compensación era "desalentar a los países acreedores que dejan inmovilizados saldos líquidos que pudieran destinarse para algún propósito positivo" (op.cit.: 473). Según el economista inglés, "los balances excesivos de crédito necesariamente crean balances decisivos de deuda para algún otro país" (Ibid.). Detrás de esta declaración estaba la idea de que ambos países, deudores y acreedores, eran culpables de los desequilibrios financieros internacionales. Si esta idea hubiese sido aceptada por las instituciones internacionales de la posguerra, esto hubiese implicado un enfoque radicalmente diferente hacia el tratamiento de economías endeudadas.

Keynes desarrolló los dos puntos anteriores en una serie de condiciones que deben cumplirse para la aplicación del sistema:

- En primer lugar, aunque los Estados miembros llegaran a un acuerdo sobre los valores iniciales de sus monedas en términos del bancor, su valor en términos de oro podría ser establecido por el Comité Directivo de la UCI.

- Una vez que se han establecido los valores de moneda, cada país estaría obligado a asignar un cupo de bancors para determinar su capacidad de pedir prestado de su cuenta en la Unión de Compensación. Cada país tendría que aceptar el pago de los préstamos en moneda extranjera contraídas con ellos en la nueva moneda internacional.

- Para promover el mantenimiento de un balance equilibrado, Keynes propuso establecer una tarifa del 1%, gravando el saldo de los deudores y los acreedores de cada país por debajo o por encima de la cuarta parte de su cuota.

- El Comité Ejecutivo también tendría que limitar el exceso permitido por encima de la cuota, posiblemente, mediante la imposición de medidas en los países para reducir dicho exceso, ya fuese este un déficit o un superávit.

- Por último, si bien sería posible pagar en oro a la Unión para obtener crédito en bancors, los países no podrían exigir su devolución en oro, es decir, el oro sería convertible en una sola dirección (el segundo gran principio que ha guiado la propuesta).

Por lo tanto, el sistema no sólo permitiría una oferta monetaria adaptada a las necesidades reales de liquidez, sino que también evitaría la aparición de una divisas clave. Lo que es más, una vez establecido, la UCI se convertiría en un sistema de compensación multilateral de saldos comerciales entre diferentes economías. La Unión regularía la liquidación de los saldos entre los bancos centrales, no entre las empresas exportadoras e importadoras o entre sus respectivos bancos. Por otra parte, los gobiernos podrían imponer controles de cambio y de capital dentro de sus fronteras. Aunque Keynes creía que el sistema no requería necesariamente de estas medidas para funcionar, pensó que ayudaría a reducir la especulación a corto plazo y la fuga de capitales, mientras se restauraban los préstamos y créditos internacionales "con propósitos legítimos" (op cit:. 484).

Desde que la actual crisis financiera y económica emergió, algunos economistas (véase, por ejemplo Costabile (2007) y Piffaretti (2009)) han alzado sus voces acerca de la necesidad de reformar el sistema monetario y financiero internacional según estos principios. El Plan Keynes guiaría la creación de una institución de compensación multilateral, evitando las deficiencias de un sistema monetario y financiero basado en el patrón dólar. Esto podría lograrse, entre otras cosas, mediante la imposición de la necesidad de ajuste en los países tanto en el superávit y déficit, erradicando el riesgo de contracción económica derivada de la concentración de los ajustes sobre los países deficitarios.

Si la aplicación del Plan de Keynes para reformar la arquitectura monetaria y financiera internacional de principios del siglo XXI se ha de considerar, debemos tener en cuenta varias características básicas que diferencian la arquitectura actual de aquella a la que se enfrentó Keynes: en primer lugar, la existencia de una divisa clave, que es una importante fuente de privilegios para el poder hegemónico; segundo, la desaparición de los tipos de cambio vinculados de alguna manera al oro; y tercero, el crecimiento desmesurado de los intercambios internacionales monetario-financiero de corto plazo, por ejemplo, por razones puramente especulativas.

La primera de estas características pone de relieve la urgencia de reformar el sistema monetario internacional mediante la creación de una moneda internacional y una institución supranacional encargada de regular la oferta de dinero para el beneficio de todos los países, evitando así el señoreaje. La segunda característica implica que el principio de la convertibilidad en una dirección, que Keynes propuso para el oro, debe ser utilizado con las monedas internacionales, especialmente el dólar, para permitir la salida gradual de las reservas de los bancos centrales y su sustitución por la nueva moneda-crédito supranacional. La última característica que se señala implica la necesidad de vincular la creación del sistema monetario para controlar los flujos financieros especulativos a través de la institución de controles de cambio y movimiento de capitales, que es lo que Keynes tenía en mente.

Si el sistema monetario y financiero internacional debe ser re-construido sobre una base alternativa, estas consideraciones deben ser implementadas a

través de una serie de medidas de carácter general:

- El establecimiento de una moneda supranacional (ya mencionado).

- La creación de una institución supranacional encargada del sistema (también mencionado).

- El establecimiento de una unión internacional de compensación de las obligaciones crediticias y el pago del saldo de comercio internacional de cada país. Esto reduciría las necesidades financieras que todos presenten al final de un período de tiempo dado.

- El establecimiento de un sistema de tipos de cambio fijos entre la moneda supranacional y las monedas nacionales, que sólo se utiliza para las relaciones económicas internas.

- La formación de un mecanismo para la revisión de los tipos de cambio cuando los límites y los déficits se excedan.

- La implementación de un mecanismo para limitar el superávit y el déficit de cada país, sometiendo a los superávit y déficit a una tasa fija y estimular la reinversión de los fondos iniciales a través de la creación de un genuino banco de desarrollo.

- La regulación de las operaciones de cambio y los movimientos internacionales de capital con el fin de reducirlos a los que están directamente vinculados a las transacciones comerciales y la inversión directa.

Sin embargo, desde el inicio de la actual crisis mundial no ha habido intentos de reformar el sistema monetario y financiero internacional siguiendo los principios de Keynes. Como veremos en la siguiente sección, la única propuesta inspirada en estos principios tiene una dimensión regional. En este sentido, si un proyecto de integración monetaria regional sobre la base de la propuesta del Plan Keynes va a ponerse en marcha, deben tomarse en cuenta una serie de consideraciones que hacen que sea difícil implementar dicho Plan en un contexto más limitado:

En primer lugar, Keynes diseñó su propuesta principalmente por un sistema cerrado, a pesar de que tuvo en cuenta la posibilidad de que no todos los países se integrasen en la arquitectura diseñada. Por lo tanto, la adaptación al nivel regional implicaría considerar cómo funcionaría en un sistema abierto en el que los distintos países mantienen relaciones comerciales, monetarias y financieras con terceras economías. En este sentido, la primera gran diferencia es que la moneda supranacional tendría que vivir junto a las monedas de otros países y regiones. Además del problema surgido por la existencia de un sistema de convertibilidad externa, esto sería un gran problema para la administración del sistema si hay tipos de cambio fijos en él. El problema se agrava aún más por el contexto actual, en el que una gran mayoría de los países mantienen regímenes cambiarios flexibles, lo que aumenta las oportunidades de arbitraje triangular.

En un sistema abierto, también existen obstáculos a la introducción de mecanismos para limitar los excedentes y déficits en las cuentas de compensación. Cada país estaría en condiciones de utilizar los créditos obtenidos en el sistema para pagar los saldos pendientes fuera de dicho sistema. Aunque Keynes tenía en mente la posibilidad de mantener una “doble" en el sistema dentro de un determinado grupo de países asociados a la Unión (Keynes, 1943: 482), lo cierto es que, el sentido en el que fue

concebido era el contrario: la integración regional dentro de una unión de compensación en todo el mundo. En este caso, se plantea un triple problema: el de tener que asegurar la convertibilidad externa de la moneda, la de no poder forzar la reinversión total de los saldos excedentes dentro del sistema, y la de tener que reconsiderar la imposición de un arancel a la parte de esos volúmenes que excedan ciertos niveles. En última instancia, todo esto sería difícil de lograr dentro de un sistema abierto de relaciones económicas internacionales. Sin embargo, este problema no impide que la propuesta sea adaptada para un marco regional, como experiencias anteriores muestran.

5. Experiencias previas: la Unión Europea de Pagos y el SUCRE

Tras ser rechazado en Bretton Woods, sólo ha habido dos intentos de aplicar la propuesta de Keynes, ambos en el ámbito regional. La primera de ellas fue la Unión Europea de Pagos firmada en 1950 por los 16 países miembros de la Organización Europea de Cooperación Económica. En un contexto de falta de reservas internacionales, se estableció un sistema de compensación multilateral entre dichos países. Cada uno recibió un monto inicial de cuota de crédito similar a la del 15% de sus pagos internacionales de 1949 (Varela, 1965: 137). Se estableció inicialmente un período de dos meses para proceder a la compensación. Posteriormente, el plazo se redujo a un mes. En cualquier caso, la compensación tenía una base multilateral.

Excedentes y déficits se eliminaron tanto en créditos como en oro. Durante los primeros tres años el porcentaje de reembolsos en oro hecho a los países deudores a la Unión fue menor que los pagos en oro recibidos por los países acreedores. Para que esto fuese posible, se destinaron fondos del Plan Marshall al capital de la Unión por valor de entre 350 y 400 millones de dólares. A pesar de ello, el porcentaje final de los pagos en oro en relación con las cuotas fue similar para los países deudores y acreedores: un 40%. Toda vez que el intercambio dentro de la Unión no estaba equilibrado, se estableció también un sistema de crédito. Los países acreedores podrían prestar parte de sus fondos a los deudores. Junto con la liberalización del comercio, la Unión contribuyó a un aumento sustancial de los intercambios entre los países miembros. Sin embargo, su objetivo principal era permitir la convertibilidad de las monedas nacionales. Por lo tanto, después de que se lograse, la Unión desapareció en 1958.

Desde entonces, la única propuesta de puesta en marcha de una unión de compensación ha sido el SUCRE, el Sistema Unificado de Compensación Regional de Pagos, firmado en octubre de 2009 por Bolivia, Cuba, Ecuador, Honduras (que, sin embargo, abandonó el acuerdo como consecuencia del régimen político de facto impuesto en el país posteriormente), Nicaragua y Venezuela (todos ellos miembros de la ALBA). Aunque el objetivo original del acuerdo era reducir la dependencia de los países con respecto al dólar estadounidense, el SUCRE también se ha establecido con el objetivo de fomentar la integración económica entre los países. Dado que las bases exportadoras de sus economías tienen un bajo grado de diversificación entre ellas, el objetivo es fortalecer la capacidad productiva a través de la complementariedad (Rosales, Cerezal y Molero, 2011).

Basandose en la propuesta original de Keynes, el SUCRE se compone de

un Consejo Monetario Regional (CMR), una unidad de cuenta común llamada "sucre" (en minúsculas), una Cámara Central de Compensación de Pagos y un Fondo de Reservas y Convergencia Comercial (FRCC). La unidad de cuenta se compone de una cesta de las monedas nacionales de los países miembros de acuerdo con el PIB de cada país y de su participación en los intercambios intrarregionales y extrarregionales. El CMR es el encargado de asignar sucres a cada país en proporción al comercio actual y al “esperado” entre los países miembros. Se establece la obligatoriedad para el Banco Central de cada país el proporcionar un importe equivalente en sus monedas nacionales del equivalente en sucres recibidos de la CMR. El periodo fijado inicalmente para ello fue de seis meses. Después de ese período a los países con superávit se les ha permitido recibir la suma del mismo en dólares estadounidenses. Por lo tanto, los países con déficit a fin de reubicar a su asignación inicial tienen que comprar nuevos sucres mediante la entrega de la moneda de EE.UU. a cambio.

Aunque esto implica que la dependencia del dólar se mantiene, los países miembros pueden reducir sus necesidades de las divisas gracias a compensación multilateral. Al mismo tiempo, los agentes comerciales pueden beneficiarse de la posibilidad de realizar intercambios dentro del SUCRE utilizando sus propias monedas. Ambos hechos fomentan el comercio interregional. Si el comercio es efectivamente incrementado, el CMR aumenta las asignaciones de sucres cada semestre con el fin de estimular un mayor intercambio dentro del SUCRE. Las políticas nacionales de comercio también están orientadas hacia ese fin. Por otra parte, esto se hace tratando al mismo tiempo de mejorar la complementariedad productiva y comercial de las economías de los países miembros, y la lucha contra las asimetrías entre los países miembros. De hecho, este es uno de los principales objetivos del FRCC.

El FRCC ha sido financiado originalmente por los fondos proporcionados por los mismos países miembros. Sin embargo, también se espera que el Fondo se financie mediante la reinversión de la fracción de los excedentes de los países que superan el límite sobre su asignación de sucres. Estas cantidades se destinan a inversiones en actividades productivas en los países con déficit considerando sus propias necesidades de desarrollo, el potencial de complementariedad con las economías de los otros miembros y su capacidad para reducir el déficit comercial. En realidad, uno de los principales objetivos de esas inversiones es aumentar la oferta exportadora a la zona SUCRE con el fin de reequilibrar el comercio dentro de ella.

La experiencia del SUCRE se enfrenta a varios problemas relacionados con la falta de una integración previa de las economías de sus países miembros. Sin embargo, muestra que es posible la construcción de una integración monetaria basada en los principios del Plan Keynes. Hay varias diferencias entre las economías latinoamericanas y las europeas. Sin embargo, un sistema similar podría ayudar a resolver algunos de los problemas a los que se enfrentan las economías periféricas de la Unión Europea en la actualidad.

6. Conclusiones

Creemos que la aplicación de la propuesta de Keynes a un contexto regional tendría varias ventajas. En primer lugar, sería posible poner en marcha un proceso de integración dirigido a un intercambio comercial y unas relaciones productivas equilibradas entre los países. La distribución de la carga de ajuste interno, haciendo tanto a los países deudores como a los acreedores responsables del reequilibrio evitaría los desequilibrios estructurales en la zona. Por otra parte, este sería el primer paso para frenar las tendencias neoliberales, mediante el uso de la cooperación y las políticas expansionistas en lugar de los de la competencia y de austeridad. Al mismo tiempo, si se establece un mecanismo redistributivo similar al propuesto en el SUCRE, un proceso de inversión de carácter público, incluso democrático, podría fomentar la complementariedad entre las estructuras productivas nacionales. Por último, si todas estas medidas fueron tomadas en cuenta y si también se impusieran controles de capital, tal y como Keynes propuso, los países miembros serían capaces de tomar el control sobre sus procesos de acumulación y aumentar su estabilidad económica interna, así como la reducción del poder de los mercados financieros.

Como ya se ha dicho, este tipo de proceso de integración regional en el contexto de la economía mundial actual no sería suficiente para evitar la presión externa sobre la unión de compensación, pero, al menos, aumentaría la soberanía de los gobiernos y eludiría las principales limitaciones a las que se enfrentan tanto las propuestas para la reforma de la Eurozona como aquellas que abogan por la salida del euro. No existen fuertes limitaciones técnicas para aplicar esta propuesta. Es sólo una cuestión de decisiones políticas. De hecho, la discusión sobre si esta propuesta tiene que ser discutida dentro del contexto de la Unión Europea o mediante un abandono de ella, no es un asunto importante si el proceso de integración alternativo es lanzado por un número suficiente de países.

7. Bibliografía

Aglietta, Michel, y Thomas Brand. (2013) *Un New Deal pour l'Europe*. Paris: O. Jacob.

Ahearne, Alan, y J Pisany-Ferry. (2006) "The Euro, Only for the Agile". Bruegel Policy Brief 2006/01.

Bellofiore, Riccardo (2013) "'Two or Three Things I Know about Her': Europe in the Global Crisis and Heterodox Economics." *Cambridge Journal of Economics*, March.

Blanchard, Olivier, y Francesco Giavazzi (2002) "Current Account Deficits in the Euro Area. The End of the Feldstein Horioka Puzzle?" *Brooking Papers on Economic Activity* 2.

Calvo, Guillermo A., y Carmen M. Reinhart (2002) "Fear of Floating." *The Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 379–408

Costabile, Lilia (2007): "The Global Imbalances and the Keynes Plan", *Political Economy Research Institute working paper*s, 156.

Fisher, Irving (1933) "The Debt Deflation Theory of Great Depressions." *Econometrica* 1 (1): 337–57.

Flassbeck, Heiner, y Costas Lapavitsas (2013) "The Systemic Crisis of the Euro

- True Causes and Effective Therapies". Rosa Luxemburg Stiftung.
Harvey, David (2007) *A Brief History of Neoliberalism*. ed. Oxford [etc.]: Oxford University Press.
IMF (2013) "A Banking Union for the Euro Area". IMF Staff Discussion Note 13/01.
Keynes, John M. (1943): "Proposición para una Unión Internacional de Compensación", en Serulle Ramia, J. y Boin, J., (1984): *FMI, deuda externa y crisis mundial*. Madrid: IEPALA.
Koo, Richard (2011) "The World in Balance Sheet Recession: Causes, Cure, and Politics." *Real-World Review* 58.
Lapavitsas, Costas (2012) *Crisis in the Eurozone*. 1 edition. London; New York: Verso.
Les Économistes Atterrés (2012) *L'Europe Mal-Traitée: Refuser Le Pacte Budgetaire et Ouvrir D'autres Perspectives*. Les Liens qui libèrent.
Onaran, Özlem (2010) "The Crisis of Capitalism in Europe, West, and East." *Monthly Review*.
Orlean, Andre (2013) "Le Capitalisme n'est plus Porteur D'un Projet Alternatif"L'Humanité.
Piffaretti, Nadia (2009): "Reshaping the International Monetary Architecture: Lessons from the Keynes Plan", en *Banks and Banks Systems*, 4(1), pp.45-54.
Pisany-Ferry, Jean; Sapir, André; Verón, Nicolas y Guntram B. Wolff (2012) "What Kind of European Banking Union?" Bruegel Policy Contribution.
Ponsot, Jean François (2013) "El Euro, Una Moneda Incompleta. Amenazas Pendientes y Posibles Soluciones" en Buenos Aires, Argentina.
Ponsot, Jean François, y Vallet, Guillaume (2012) "L'énigme Du Franc Suisse Ou Comment Concilier Intégration à L'euro et Souveraineté Monétaire". Cahier de recherche du CREG 2012.05. Grenoble: Centre de Recherche en Économie de Grenoble.
Research on Money and Finance (2010) "Eurozone Crisis: Beggar Thyself and thy Neighbour" *Research on Money and Finance Occasional Papers*, march 2010
Robinson, Joan. (1937) *Essays in the Theory of Employment*. Oxford: Basil Blackwell.
Rosales, Antulio; Cerezal, Manuel y Ricardo Molero (2011): "SUCRE: A Monetary Tool towards Economic Complementarity", *Research on Money and Finance Discussion Paper*, 31.
Stiglitz, Joseph (2013) "An Agenda to Save the Euro." *Project Syndicate*. December 4.
Stockhammer, Engelbert, y Özlem Onaran (2012) "Wage-Led Growth: Theory, Evidence, Policy" Working Paper Series 300. Amherst: Political Economy Research Institute.
Stockhammer, Engelbert; Onaran, Özlem y Stefan Ederer (2009) "Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro Area." *Cambridge Journal of Economics* 33 (1): 139–59.
Tommaso Padoa-Schioppa Group (2012) "Completing the Euro: A Road Map towards Fiscal Union in Europe". *Studies&Reports 92*. Notre Europe.
Toporowski, Jan (2013) "International Credit, Financial Integration and the Euro." *Cambridge Journal of Economics* 37 (3): 571–84.

Ulgen, Faruk (2013) “Integración Económica Y Sostenibilidad.” *Revista de La Facultad de Economía. Universidad de Quito*.

Varela, M. (1965) “La Unión Europea de Pagos como mecanismo de «clearing» internacional”. *Mimeo*.

Waysand, Claire; Ross, Kevin y Lohn de Guzman (2010) “European Financial Linkaged: A New Look at Imbalances”. *IMF Working Paper WP/10/295*. International Monetary Fund.

XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA
Perspectivas económicas alternativas
Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La política de I+D+i en España en el período austeritario: incoherencia entre discurso y hechos.

Albert Puig , Victòria Soldevila , Carmen de la Cámara y Aurèlia Mañé

Universitat Oberta de Cataluña, Universitat Rovira i Virgili y Universitat de Barcelona

LA POLÍTICA DE I+D+i EN ESPAÑA EN EL PERÍODO AUSTERITARIO: INCOHERENCIA ENTRE DISCURSO Y HECHOS[1]

Albert Puig[2], Victòria Soldevila[3], Carmen de la Cámara[4] y Aurèlia Mañé[5]

Resumen

España construyó un Sistema Nacional de Innovación (SNI) (en la terminología oficial actual Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación) a lo largo de las décadas de los 1980, 1990 y 2000 que alcanzó una cierta convergencia con el promedio europeo en cuanto a su dimensión y complejidad.

A partir del año 2008, con la crisis, y pese a existir un amplio acuerdo en que una de las principales líneas de actuación para avanzar en el necesario cambio de modelo productivo debe pasar por la potenciación de las actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), el SNI español se ha visto muy negativamente afectado, en particular desde 2010 con las rigurosas medidas de austeridad impuestas por la troica comunitaria.

El objetivo del presente trabajo es analizar las políticas de I+D+i llevadas a cabo en España desde ese momento. Para ello, y después de realizar una radiografía de la situación de la I+D+i previa a los recortes, lo cual incluirá su contextualización dentro del conjunto de la Unión Europea, expondremos los principales planes elaborados por los distintos gobiernos desde la imposición de las medidas de austeridad y analizaremos su traducción monetaria en los Presupuestos Generales del Estado. Esto nos permitirá identificar las incoherencias que han tenido y están teniendo lugar entre los discursos realizados y las políticas aplicadas.

Palabras clave: I+D+i, Sistema Nacional de Innovación, Política Económica

Clasificación JEL: O32, O38

Índice

1. Introducción
2. Evolución reciente de la I+D+i
3. Los principales planes en I+D+i
4. La I+D+i en los PGE
5. Conclusiones

[1] Este trabajo es una continuación del que presentamos en el I Workshop de Política Económica celebrado en Valencia los días 13 y 14 de Marzo de 2014 y que se publicó como capítulo en el libro SÁNCHEZ, A. & CARPI, J.A. (Directores) (2014), Crisis y Política Económica en España. Un análisis de la Política Económica actual, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 229 – 248.

[2] Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Cataluña (apuiggo@uoc.edu).
[3] Departamento de Economía de la Universitat Rovira i Virgili (mariavictoria.soldevila@urv.cat).
[4] Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la Universitat de Barcelona (carmendelacamara@ub.edu).
[5] Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial de la Universitat de Barcelona (amimanera@ub.edu).

6. Bibliografía

1. Introducción

La profunda crisis de la economía española “oficialmente” iniciada en 2007 puso de evidencia la necesidad de afrontar un intenso proceso de restructuración productiva, el cual debería permitir una inserción más sólida y sostenible de la misma tanto en el mercado de la Unión Europea como en el mercado global[6].

Existe un amplio acuerdo en que una de las principales líneas de actuación para avanzar en el necesario cambio de modelo productivo debería pasar por la potenciación de las actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i). Ello se reconocía, por ejemplo, en el texto de la declaración de intenciones con la que comenzaba el preámbulo a la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación aprobada en mayo de 2011 por una amplia mayoría tanto en el Congreso de los Diputados como en el Senado: "*El modelo productivo español se ha agotado, con lo que es necesario impulsar un cambio a través de la apuesta por la investigación y la innovación como medios para conseguir una economía basada en el conocimiento que permita garantizar un crecimiento más equilibrado, diversificado y sostenible*". Sin embargo, como veremos a lo largo del trabajo, la realidad se ha alejado notablemente de este planteamiento.

Y si en alguno de los campos de la Política Económica hay cierto consenso acerca de la necesidad de la intervención pública es seguramente en el terreno de la política científica, tecnológica y de innovación, dada la existencia de importantes fallos de mercado, y más allá, de fallos sistémicos[7] en estos campos, los cuales además interactúan y sus manifestaciones se solapan.

El modelo clásico de intervención se centraba en el gasto en I+D, suponiendo que con ello se garantizaba el output de productos o servicios innovadores. En los años 80 se asume que no es un proceso automático, que los agentes de creación del conocimiento son distintos de los de aplicación, por lo que las políticas han de incluir a todos en un "sistema nacional de innovación" (SNI) (Mulet, 2004), el cual ha de comprender un entramado de instituciones y empresas, desde las instituciones científicas (universidades y organismos públicos de investigación -OPI) que elaboran el conocimiento abstracto, a las empresas innovadoras que -con sus tareas de investigación, diseño e ingeniería- avanzan en el conocimiento concreto, pasando por las instituciones, públicas o privadas, que ofertan servicios de intermediación entre las anteriores (Buesa, 2012).

[6] La insostenibilidad del modelo de crecimiento en el que se basó el periodo expansivo de 2003 a 2007 era ya identificable mucho antes, aunque ello fuese discutido por bastantes analistas. Baste recordar la importante ola de deslocalizaciones que sufrió España entre los años 2003 y 2005 protagonizado por algunas de las más importantes empresas multinacionales del sector manufacturero con presencia en España.

[7] Ver en Heijs (2012) una descripción detallada de estos fallos, clasificados en fallos de las capacidades, fallos de transformación, fallos institucionales, fallos de interacción, fallos infraestructurales y fallos de relevancia y acoplamiento.

En España no puede hablarse propiamente de un SNI (en la terminología oficial actual Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación) hasta entrados los años ochenta. En las décadas 80 y 90 se da un salto importante: se multiplican por 4 los recursos para financiar la I+D, por 3,5 los efectivos de personal y surgen centenares de organismos y centros de investigación dependientes de las AAPP, se duplica el número de universidades y por 6 el número de firmas pertenecientes a un tejido empresarial innovador. En los años 2000-10 el SNI español alcanzó "madurez, dimensión y complejidad", convergiendo con el promedio europeo en Universidades y OPI, pero no así en cuanto a las empresas innovadoras, ni se mejoraron las condiciones del entorno[8], por lo que nos encontramos con un SNI con debilidades y problemas estructurales (Buesa, 2012).

A partir del año 2008, con la crisis, el SIN español se ha visto muy negativamente afectado, en particular desde 2010 con las rigurosas medidas de austeridad impuestas por la troica comunitaria. El objetivo del presente trabajo es analizar las políticas de I+D+i llevadas a cabo en España desde ese momento. Para ello, y después de realizar una radiografía de la situación de la I+D+i en España previa a los recortes, lo cual incluirá su contextualización dentro del conjunto de la Unión Europea, expondremos los principales planes elaborados por los distintos gobiernos desde la imposición de las medidas de austeridad y analizaremos su traducción monetaria en los Presupuestos Generales del Estado. Esto nos permitirá identificar las incoherencias que han tenido y están teniendo lugar entre los discursos realizados y las políticas aplicadas.

2. Evolución reciente de la I+D+i en España

A partir del informe del INE acerca de la I+D+i en España de Noviembre de 2013, el cual presenta datos procedentes de la Estadística sobre Actividades de I+D y de la Encuesta sobre Innovación en las Empresas Españolas (2012)[9], se observa que desde 1994 y hasta 2008 el gasto en I+D+i en España aumentó a una tasa promedio alrededor del 10% (aún en 2008) mientras que a partir de 2009 empieza una senda decreciente que se acelera desde el año 2011. En la tabla 2.1 se resume esta tendencia entre los años 2003 y 2012.

Tabla 2.1 Evolución del gasto en I+D+i

	En miles de euros	En % de variación
2003	8.213.036	

[8] Las limitaciones estructurales siguen siendo un talón de Aquiles del SNI español, ya que el nivel de sofisticación de la demanda en España es mucho más bajo que en los países más avanzados de Europa, la estructura productiva es de poca participación en los sectores de alta tecnología, consecuentemente también el de los empleos, y el segmento de empresas innovadoras es reducido.

[9] Ambas son elaboradas por el propio INE pero la "Estadística sobre Actividades de I+D en España" se basa en el Manual de Frascati e incluye la I+D pública y la I+D privada de todas las empresas, mientras que la "Encuesta sobre Innovación en las Empresas Españolas" se basa en el Manual de Oslo y es una encuesta de innovación sólo a empresas de más de 10 empleados.

2004	8.945.761	8,92
2005	10.196.871	13,98
2006	11.815.218	15,87
2007	13.342.371	12,92
2008	14.701.393	10,18
2009	14.581.676	-0,82
2010	14.588.455	0,04
2011	14.184.295	-2,84
2012	13.391.607	-5,91

Fuente: Informe INE 2013

Los detonantes de este cambio de rumbo son, en primer lugar, la restricción de crédito bancario que afecta especialmente al sector empresarial desde 2009 lo cual sin duda, afecta decisivamente a las decisiones sobre I+D+i tomadas por las empresas; y, en segundo lugar, desde 2011, las políticas de austeridad impuestas por la troika comunitaria (en este caso, afectando a las Administraciónes Públicas) (tabla 2.2).

Tabla 2.2 Gasto en I+D+i en el periodo 2008-2012 (en % de variación)

	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Administración Pública	13,8	9,5	0,1	-5,7	-7,4
Enseñanza superior	11,8	3,2	1,6	-2,9	-7,2
Empresas	8,3	-6,3	-0,8	-1,5	-4,1
Total	**10,2**	**-0,8**	**0,0**	**-2,8**	**-5,9**
Total gasto I+D+i (en millones de €)	**14.701**	**14.581**	**14.588**	**14.184**	**13.391**

Fuente: Informe INE, 2013

Para contextualizar esta dinámica de la I+D+i española hasta la llegada de la crisis dentro del marco de la Unión Europea podemos comparar dos indicadores: por un lado, el gasto (esfuerzo) en estos conceptos en relación a los respectivos PIB nacionales y, en segundo lugar, el llamado Marcador de la Unión por la innovación. Ambas comparaciones nos permiten realizar una radiografía más completa de la situación.

En relación al primer indicador, la DG *for Research and Innovation* identifica cinco grupos de países a partir de los datos de la siguiente tabla.

Tabla 2.3 Esfuerzo en I+D+i

	2011 (en % del PIB)	Objetivo 2020[10]	Promedio de crecimiento anual del esfuerzo en I+D+i durante	Promedio de crecimiento anual del esfuerzo en I+D+i requerido para alcanzar

[10] El objetivo 2020 es el valor del esfuerzo en I+D+i propuesto por cada país, y aceptado por la Comisión Europea, a alcanzar ese año y en base a sus particularidades nacionales.

			2000-2011	el objetivo 2020 (2011-2020)
Finlandia	3,78	4,00	+1,1	0,6
Suecia	3,37	4,00	-1,0	1,9
Dinamarca	3,09	3,00	+4,6	0,0
Alemania	2,84	3,00	+1,3	0,6
Austria	2,75	3,76	+3,3	3,6
Eslovenia	2,47	3,00	+12,5	2,2
Estonia	2,38	3,00	+13,3	2,6
Francia	2,25	3,00	+1,0	3,2
Bélgica	2,04	3,00	+0,4	4,4
Holanda	2,04	2,50	-0,5	2,3
UE-28	**2,03**	**3,00**	**+0,8**	**4,4**
Rep.Checa	1,84	na	+4,2	-
Reino Unido	1,77	na	-0,2	-
Irlanda	1,72	2,00	+4,1	1,7
Portugal	1,50	3,00	-0,2	8,0
Luxemburgo	1,43	2,45	-1,3	5,5
España	**1,33**	**2,00**	**+3,6**	**4,6**
Italia	1,25	1,53	+1,7	2,3
Hungría	1,21	1,80	+4,6	4,5
Lituania	0,92	1,90	+4,1	8,4
Polonia	0,77	1,70	+1,6	9,2
Croacia	0,75	1,40	-2,7	7,2
Malta	0,73	0,67	+4,7	0,0
Letonia	0,70	1,50	+4,2	8,9
Eslovaquia	0,68	1,20	+0,4	6,6
Grecia	0,60	0,67	+0,6	0,8
Bulgaria	0,57	1,50	+1,1	11,3
Rumanía	0,48	2,00	+2,5	17,1
Chipre	0,48	0,50	+6,2	0,5

Fuente: DG *for Research and Innovation*, 2013

(1) Países que ya han llegado o están a punto de alcanzar su objetivo: Finlandia, Dinamarca, Alemania, Malta y Chipre. Este grupo incluye tanto países con altos esfuerzos en I+D+i (Finlandia, Dinamarca y Alemania) como otros con muy baja intensidad en I+D+i (Malta y Chipre). Todos ellos, sin embargo, situaron su objetivo en un nivel que está dentro de su alcance dado el contexto económico nacional.

(2) Los que están en camino de llegar a su objetivo en función de su tasa promedio de progreso a lo largo del período 2000-2011: Austria, Estonia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia y Eslovenia. Este grupo incluye a países con objetivos relativamente ambiciosos (Austria y Hungría), habida cuenta de su posición actual, así como otros cuyos objetivos pueden ser vistos como más fáciles de alcanzar (Estonia, Grecia, Irlanda, Italia y Eslovenia).

(3) Países que necesitan aumentar su tasa de esfuerzo en I+D+i para alcanzar su objetivo: Bélgica, Francia, Países Bajos, España y Suecia. Si bien estos países actualmente no están en camino de alcanzar su objetivo, el esfuerzo necesario (es decir, la diferencia entre el tasa de incremento requerida y su tendencia a largo plazo) es menor o comparable a la media de la UE.

(4) Los que necesitan elevar sustancialmente su tasa de esfuerzo en I+D+i para alcanzar su objetivo y cuyos esfuerzos requeridos exceden de la media de la UE: Bulgaria, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Rumania y Eslovaquia. En este grupo, los países han establecido objetivos muy ambiciosos respecto tanto a los niveles de inicio como de sus tendencias del pasado. En consecuencia, las tasas de crecimiento requeridas son muy superiores a la media de la UE.

(5) Finalmente, un pequeño grupo de países que no han fijado una meta de esfuerzo en I+D+i: Reino Unido y la República Checa.

Añadir también que algunos países –como por ejemplo, Dinamarca, Alemania e Italia- han establecido objetivos que parecen poco ambiciosos teniendo en cuenta su punto de partida y sus tendencias recientes.

Analizando un poco más en profundidad el caso español, cuando comparamos la evolución de su gasto en I+D+i como porcentaje del PIB con el de los principales países de nuestro entorno, se observa que mientras que en el período 2000-2011, la intensidad de la I+D+i española aumentó en un 3,6% de promedio anual, muy por encima de la media comunitaria, en los años de crisis los países centrales de la UE han seguido aumentado su gasto en estos conceptos, especialmente en Alemania, mientras que España, como hemos visto anteriormente, inicia una senda decreciente a pesar de que el PIB también ha venido disminuyendo durante estos años[11].

Por su parte, a través del Marcador de la Unión por la Innovación[12], la Comisión Europea proporciona una visión del rendimiento de la investigación y la innovación de los Estados miembros de la UE y un análisis de las fortalezas y debilidades de sus sistemas nacionales de investigación e innovación. Con ello pretende identificar las áreas en las que los estados deben concentrar sus esfuerzos con el fin de aumentar sus resultados de la innovación[13].

[11] En el año 2012, año posterior al del final de la serie de la tabla anterior, dicho gasto siguió disminuyendo, representando el 1,30% del PIB frente al 1,33% del año 2011.

[12] Este marcador captura un total de 24 indicadores diferentes, distinguiendo entre ocho dimensiones de innovación y agrupándolos en tres principales categorías de indicadores, que son: (a) Facilitadores, es decir, los pilares básicos que propician la innovación (recursos humanos, sistemas de investigación abiertos, excelentes y atractivos, financiación y apoyo); (b) Actividades empresariales, que captan los esfuerzos de innovación de las empresas (inversiones de las empresas, colaboraciones y emprendimiento, así como activos intelectuales); y (c) Resultados, que ponen de manifiesto de qué manera lo anterior se traduce en impactos para la economía en su conjunto (efectos económicos, incluido el empleo).

[13] Además de los países de la UE, el cuadro de indicadores cubre Serbia, Macedonia, Turquía, Islandia, Noruega y Suiza. Y en un más limitado número de indicadores, también abarca Australia, Brasil, Canadá, China, India, Japón, Rusia, Sudáfrica, Corea del Sur y los Estados Unidos.

En términos más concretos, el “Marcador Unión por la innovación” de 2013, calculado para cada país y para la UE-28 usando datos para el período 2008-2012, clasifica a los Estados miembros en los siguientes cuatro grupos de países:

- Líderes en innovación: Suecia, Alemania, Dinamarca y Finlandia presentan resultados muy superiores a la media de la UE.

- Seguidores de la innovación: los Países Bajos, Luxemburgo, Bélgica, el Reino Unido, Austria, Irlanda, Francia, Eslovenia, Chipre y Estonia presentan resultados superiores a la media de la UE.

- Innovadores moderados: Italia, España, Portugal, República Checa, Grecia, Eslovaquia, Hungría, Malta y Lituania obtienen resultados por debajo de la media de la UE.

- Innovadores modestos: Polonia, Letonia, Rumanía y Bulgaria presentan resultados muy por debajo de la media de la UE.

En este mismo informe de 2013, la Comisión Europea pone de manifiesto dos aspectos muy claves para el futuro: en primer lugar que a pesar de la persistente crisis económica, los resultados de la UE en materia de innovación han mejorado de año en año. Desde el lanzamiento, en 2010, la UE aumentó su rendimiento de la innovación a un ritmo medio anual del 1,6% durante el período 2008-2012. Por países, la mayor parte de los Estados miembros mejoraron sus resultados en innovación, en particular, todos los líderes de la innovación y seguidores de la innovación, excepto el Reino Unido. Sin embargo, sólo algunos de los innovadores moderados (Italia, Lituania, Eslovaquia y España) y de los innovadores modestos (Letonia) lograron mejorar sus resultados en innovación. De hecho, Estonia fue el líder incuestionable en crecimiento de innovación (7,1%). Por su parte, el índice de innovación se ha agravado en 9 países, con un ligero descenso en el Reino Unido, Polonia, República Checa, Hungría, Portugal, Rumania y Grecia y con mayores deterioros en Bulgaria y Malta.

Y, en segundo lugar, que la brecha entre los Estados ha seguido aumentando; es decir, que los países más innovadores han mejorado más sus resultados que los menos innovadores. Es decir, los datos muestran que el proceso de convergencia real, en este caso tomando como indicador los resultados de innovación, sigue sin darse. En general, los líderes de la innovación y los seguidores consiguieron aumentar sus tasas de crecimiento de resultados de la innovación durante el período de crisis 2008-2012, mientras que las tasas de crecimiento se desplomaron en los grupos de innovadores moderados y modestos. Esto indica una emergente tendencia a la divergencia en la que los principales innovadores se están volviendo aún más fuertes mientras los innovadores moderados y modestos no pueden ponerse al día.

En este sentido, todos los países más innovadores de la UE comparten varios puntos fuertes en sus sistemas nacionales de investigación e innovación, entre otros, el papel fundamental de los esfuerzos de innovación de las empresas

(todos ellos poseen un sector empresarial con resultados excelentes por lo que respecta a los gastos en I+D+i y las solicitudes de patentes) y el del sector de la enseñanza superior, el cual presenta un alto nivel de desarrollo y de resultados científicos.

Una comparación con países no europeos indican que Corea del Sur, Estados Unidos y Japón ocupan una posición más ventajosa que la de la UE. Pero mientras que la superioridad de Corea del Sur con respecto a los países comunitarios es cada vez mayor, desde 2008 la UE, en promedio, ha logrado acortar a casi la mitad la brecha que la separa de los Estados Unidos y Japón (aunque sigue estando muy por detrás de estos líderes mundiales en gasto en I+D, publicaciones y patentes, así como en la enseñanza superior) y mantiene sus mejores resultados en relación a Australia, Canadá, Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica[14].

Profundizando más en el caso español, en la tabla siguiente se presentan los datos de algunos de los indicadores que forman parte del Marcador por la innovación referidos a España.

Tabla 2.4. Principales indicadores para España

	Crecimiento medio anual 2000-2012 (1) (%)	Promedio de la UE (2)	Posición dentro de la UE
Gasto público en I+D como % del PIB	4,0	0,74	15
Gasto empresarial en I+D como % del PIB	-2,1	1,26	16
Nuevos doctores por cada mil habitantes entre 25 y 34 años	2,6	1,69	17
Publicaciones científicas entre el 10% de las publicaciones científicas mundiales más citadas como % del total de las publicaciones científicas del país	4,2	10,9	11
Co-publicaciones científicas internacionales por cada millón de habitantes	11,3	300	16
Co-publicaciones científicas público-privadas por cada millón de habitantes	6,7	53	16
Aplicaciones patentadas por cada billón de PIB corriente en PPA	6,0	3,9	16
Ingresos por licencias y patentes procedentes del extranjero como % del PIB	-1,1	0,58	18

[14] Esta ventaja se ha reducido con respecto a China, ha permanecido estable en comparación con los otros países BRICS y ha aumentado frente a Australia y Canadá

Número de PYMES que han introducido innovaciones en productos o procesos como % del total de PYMES	-2,2	38,4	19

(1) Crecimiento medio anual durante el dato disponible del año más alejado y el dato disponible más próximo dentro del período 2000-2012.
(2) Promedio de la UE a partir del último año disponible.

Fuente: DG *for Research and Innovation* – Unidad de Análisis Económico
Datos: Eurostat, DG JRC – ISPRA, DG ECFIN, OECD, Science Metrix / Scopus (Elsevier), Innovation Union Scoreboard

Del análisis de la tabla anterior destaca lo siguiente:

(1) El aumento de la financiación pública dedicada a I+D+i entre 2000 y 2012 dio lugar a una mayor excelencia científica puesto que, aunque España se mantiene por debajo de la media de la UE en publicaciones científicas más citadas, los investigadores españoles gozan de cierto éxito en publicaciones científicas conjuntas internacionales.

(2) España se enfrenta, de forma muy preocupante, a una tendencia negativa en las inversiones de las empresas en I+D+i y aunque el número de aplicaciones patentadas aumenta más que en el promedio de la UE, disminuyen los ingresos por licencias y patentes procedentes del extranjero así como el número de PYMES que introducen innovaciones en productos o en procesos. En este último aspecto la diferencia entre el dato español y el promedio europeo es ciertamente elevada.

(3) La unión de las dos informaciones anteriores pone de manifiesto la necesidad de hacer frente a la no absorción de titulados universitarios altamente cualificados (doctores) por parte de las empresas.

La Comisión Europea concluye su *Country Profile* de 2013 destacando que España es uno de los países innovadores moderados con un rendimiento inferior a la media y considera que sus puntos fuertes para mejorar en sus resultados son unos excelentes y atractivos sistemas de investigación, mayoritariamente públicos. Por su parte, los puntos débiles los encuentra en las inversiones empresariales y en el espíritu emprendedor.

3. Los principales planes en I+D+i

La Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, aprobada con una amplia mayoría parlamentaria establecía la creación de la Estrategia Española de Ciencia, Tecnología y de Innovación para el período 2013-2020, la cual debía servir de marco para los Planes estatales que se elaboraran desde aquel momento y que habrían de ser los encargados de fijar un marco estratégico común capaz de alinear las políticas españolas a los nuevos retos europeos en materia de I+D+i.

Posterior a la ley de 2011 se han elaborado dos documentos definitorios de la política de I+D+i en España: la Estrategia Española de ciencia y tecnología y de innovación (2013-2020) y el Plan estatal de investigación científica, técnica y de innovación (2013-2016). Ambos planes han sido elaborados por el Ministerio de Economía y Competitividad del gobierno del Partido Popular, el cual ganó las elecciones del 20 de Noviembre de 2011 por mayoría absoluta[15].

3.1. La Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación.

La Estrategia establece un marco de referencia para alcanzar un conjunto de objetivos generales en materia de ciencia, tecnología e innovación, que son compartidos por todas las administraciones públicas, tanto la Administración General del Estado como las Comunidades Autónomas.

El propósito último de la Estrategia es incrementar las capacidades de innovación de la economía española. Para ello, el complejo documento final fija cinco principios básicos, cuatro objetivos generales (que se desagregan en dieciocho objetivos específicos), seis ejes prioritarios y seis mecanismos de articulación, así como un conjunto de indicadores de esfuerzo, resultados e impacto, que deben servir para valorar el grado de cumplimiento de la Estrategia. En el Recuadro 1 se resumen los principios, objetivos generales y específicos, ejes prioritarios y mecanismos de articulación. Para nuestro estudio, vamos a centrarnos únicamente en los indicadores de esfuerzo, resultados e impacto.

Recuadro 1.- Principios básicos, objetivos y ejes prioritarios de la Estrategia española de Ciencia y Tecnología y de Innovación (2013-2020)

Los **principios básicos** son los siguientes:

- La coordinación de las políticas de I+D+i de las administraciones públicas con la Unión Europea, así como con el resto de las políticas sectoriales.
- La definición de un marco estable de planificación.
- La aplicación de criterios de calidad y relevancia e impacto social en la asignación de los recursos públicos.
- La eficiencia y rendición de cuentas en las actuaciones de fomento de la I+D+i de las administraciones públicas, y garantizar la difusión de los resultados obtenidos por dichas actuaciones a la sociedad.
- La incorporación de la perspectiva de género en las políticas públicas de I+D+i.

La Estrategia establece **cuatro grandes objetivos (objetivos generales) y sus objetivos específicos** asociados, que son:

1. El fomento y promoción del talento y su empleabilidad.
   1.1 Promover la Formación y la Capacitación de los recursos humanos para el desempeño de actividades de I+D+i.
   1.2 Impulsar la Movilidad y desarrollar la carrera investigadora, donde la movilidad se interpreta tanto como la movilidad internacional como entre el sector público y el sector privado.
   1.3 Incentivar la incorporación y la empleabilidad de recursos humanos formados

[15] También los Programas Nacionales de Reformas, elaborados anualmente, así como los Programas de Estabilidad (en particular su actualización para el período 2013-2016) incluyen aspectos relacionados con las actividades de I+D+i del país.

en I+D+i.

2. El fomento de la investigación científica y técnica de excelencia.
   2.1 La generación de conocimiento de frontera.
   2.2 El desarrollo de tecnologías emergentes y de vanguardia.
   2.3 El fortalecimiento de las instituciones de I+D,
   2.4 La consolidación y usos de las infraestructuras científicas y tecnológicas.
3. El impulso al liderazgo empresarial en I+D+i.
   3.1 El impulso de las actividades de I+D+i empresariales.
   3.2 La promoción de tecnologías facilitadoras esenciales.
   3.3 El estímulo de la I+D+i colaborativa orientada a la demanda del tejido productivo.
4. El apoyo a la I+D+i orientada a los retos de la sociedad, que son:
   4.1 Salud, cambio demográfico y bienestar.
   4.2 Seguridad y calidad alimentaria; actividad agraria productiva y sostenible; sostenibilidad de recursos naturales, investigación marina y marítima
   4.3 Energía segura, sostenible y limpia
   4.4 Transporte inteligente, sostenible e integrado
   4.5 Acción sobre cambio climático y eficiencia en la utilización de recursos y materias primas
   4.6 Cambios e innovaciones sociales
   4.7 Economía y sociedad digital.
   4.8 Seguridad, protección y defensa.

El despliegue de la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación también identifica **seis ejes prioritarios** de carácter transversal:

(a) El desarrollo de un entorno favorable a la I+D+i,
(b) La especialización y agregación del conocimiento y del talento,
(c) La transferencia y gestión del conocimiento,
(d) Internacionalización y liderazgo internacional,
(e) Territorios innovadores y competitivos,
(f) Cultura científica, de la innovación y emprendimiento.

Los **mecanismos de articulación** incluidos en la Estrategia hacen referencia a la adopción de principios de gestión y de instrumentos que permitan una acción coordinada en las actuaciones de las administraciones públicas.:

- La corresponsabilidad de todas las administraciones públicas en la consecución de los objetivos y el compromiso con los ejes prioritarios establecidos en la Estrategia,
- El impulso al acceso abierto de las publicaciones y los resultados de la investigación financiada con fondos públicos.
- El desarrollo de un sistema integrado de información y mejora de la calidad de los indicadores de seguimiento de las
- La simplificación administrativa y la racionalización de las actuaciones públicas.
- La armonización de criterios y prácticas de evaluación ex-ante y ex-post.
- La mejora en la captación de financiación privada, así como la atracción de inversiones del exterior.

Los indicadores de esfuerzo, resultados e impacto, habrían de permitir valorar el grado de compromiso de los distintos agentes con la Estrategia y medir la consecución de los objetivos fijados por la misma. Precisamente, es este último aspecto, el de los indicadores, el más interesante e importante del documento en la medida que cuantifica los compromisos que se asumen para el futuro. Una revisión de los mismos pone de manifiesto que lo que se busca, principalmente, es incrementar la participación del sector privado en la inversión en I+D+i, así como augmentar la captación de recursos del exterior, tanto mediante la participación en programas europeos como por la atracción de inversiones de I+D+i de empresas extranjeras, y mantener el compromiso

de las AAPP por mantener la financiación de las actividades de I+D+i. En este sentido, y como ya hemos mencionado anteriormente, el principal indicador de esfuerzo (y principal objetivo) es alcanzar en el año 2020 un nivel de inversión en I+D+i del 2% del PIB, rebajando así el objetivo inicialmente propuesto del 3% (y objetivo fijado para el conjunto de la UE).

Tabla 3.1. Indicadores de esfuerzo y de resultados establecidos en la Estrategia

Indicadores de esfuerzo	**2010**	**2016**	**2020**
Gasto en I+D sobre el PIB (%)	1.39%	1.48%	2.00%
Gasto en I+D sector privado sobre PIB (%)	0.60%	0.73%	1.20%
Ratio entre financiación privada y pública del gasto en I+D	0.86%	1.06%	1.70%
% de la financiación del gasto en I+D procedente del extranjero	5.7%	9.6%	15.0%
Indicadores de resultados			
Doctores graduados (%) grupo de referencia entre 25-34 años	0.9‰	1.2‰	1.6‰
Estudiantes internacionales en programas de tercer ciclo/Nº total de estudiantes matriculados (%)	10.8%	14%	20%
Personal empleado en actividades de I+D/ Total población ocupada (‰)	11.8‰	13.0‰	16‰
Personal empleado actividades de I+D con estudios de doctorado/ Total población ocupada (‰)	21.4‰	23.0‰	25.0‰
Incremento en el % de publicaciones en revistas que se encuentran entre el 10% sobre el total de las publicaciones científicas del período	-	25%	50%
% de las publicaciones generadas por proyectos financiados con recursos públicos que se encuentran entre el 5% más citado de su área a nivel mundial	-	3%	10%
Incremento en el nº de proyectos financiados por el European Research Council	-	60%	90%
Incremento en el nº de patentes solicitadas en tecnologías emergentes	-	25%	50%
Empresas que realizan innovaciones tecnológicas / Total empresas activas de 10 o más asalariados	18.58%	20.0%	25.0%
% de PYME que realizan innovaciones tecnológicas/ Total de PYME	14.6%	16.0%	20.0%
% de exportaciones de alta y media tecnología sobre el total de exportaciones de productos	4.7%	6.0%	10%
Incremento en el número de patentes solicitadas en diferentes tecnologías facilitadoras y esenciales	-	25%	50%
Nº empresas que han realizado innovaciones tecnológicas en colaboración con centros públicos y universidades	23%	30%	45%
Incremento en el nº de patentes solicitadas y su distribución sectorial vinculadas a los retos de la	-	25%	50%

sociedad			
Incremento en el % de las publicaciones generadas por proyectos financiados con recursos públicos dentro de los retos de la sociedad que se encuentran entre el 10% más citado de su área a nivel mundial	-	25%	50%
Retorno de la participación de grupos de investigación, empresas y otros agentes en H2020 y resto de iniciativas europeas	8.6%	11%	15%
Incremento en el volumen de fondos de capital riesgo invertidos respecto al año anterior	-	5%	12%
Evolución de la valoración social a favor de la ciencia y la tecnología	53%	59%	70%

Fuente: Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación 2013-2020

3.2. Plan estatal de innovación científica y técnica y de innovación 2013-2016.

Por su parte, el Plan estatal de innovación científica y técnica y de innovación (2013-2016) integra y sustituye el Plan de Innovación y el Plan de investigación científica, desarrollo e innovación tecnológica[16]. El Plan Estatal es el instrumento de programación con el que cuenta el Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación (SECTI) y en el que se establecen los objetivos y prioridades de la política de investigación, desarrollo e innovación a medio plazo. En este sentido, el Plan se plantea como el desarrollo y financiación por parte de la Administración General del Estado de las actuaciones contenidas en la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación (2013-2020). Es por ello que los Programas y Subprogramas del Plan se corresponden, respectivamente, con los objetivos generales y específicos fijados en la Estrategia. A ellos, se les añade dos acciones estratégicas: la acción estratégica en Salud (2013-2016) y la acción estratégica en Economía y Sociedad Digital (2013-2016). Pero además, el Plan establece sus propios objetivos específicos que se detallan, de forma sintética, en el Recuadro 2, junto con las modalidades y instrumentos de financiación y los principios de gestión y de buen gobierno del Plan.

Recuadro 2. Objetivos específicos, modalidades y instrumentos de financiación y principios de gestión del Plan estatal de innovación científica y técnica y de innovación 2013-2016.

Los **objetivos específicos** del Plan son:

[16] Con esta fusión se pretende lograr una mayor coordinación en el diseño e implementación de las actuaciones orientadas a fortalecer el Sistema de I+D+i dado que los resultados para el período 2008-2011 pusieron de manifiesto el desajuste entre los objetivos y los resultados alcanzados, especialmente en la proporción del gasto financiado por el sector empresarial, la cuota de investigadores en las empresas o el número de empresas innovadoras.

- Potenciar la formación y ocupación de los recursos humanos en actividades de I+D+i .
- Aumentar la calidad de la investigación científica y técnica.
- Fortalecer las capacidades y el liderazgo internacional de las instituciones.
- Facilitar el acceso a las infraestructuras científicas y tecnológicas.
- Impulsar el liderazgo empresarial en I+D+i.
- Favorecer la creación y el crecimiento de empresas de base tecnológica.
- Incrementar la colaboración en materia de I+D+i entre el sector público y el sector empresarial.
- Estimular la I+D+i orientada para respuesta a los retos de nuestra sociedad.
- Impulsar la internacionalización de las actividades de I+D+i de los agentes del SECTI
- Incrementar la cultura científica, tecnológica e innovadora de la sociedad española.
- Profundizar en las políticas de I+D+i basadas en la demanda.

Las **modalidades de participación** en el Plan incluyen: los programas y proyectos de I+D+I; la contratación y ayudas destinadas a los recursos humanos en I+D+i; ayudas a infraestructuras científicas y técnicas y adquisición de equipamiento; acciones complementarias; acciones de dinamización y actuaciones de programación conjunta.

Los **instrumentos de financiación** son: subvenciones, créditos financieros; instrumentos de capital-riesgo en todas sus modalidades y otros instrumentos de financiación disponibles, que incluyen sistemas de garantías e incentivos fiscales, entre otros.

Finalmente, el Plan establece unos **principios de gestión y de buen gobierno**, que son:

- La integración de la investigación, el desarrollo y la innovación.
- La agregación de las modalidades de participación e instrumentos de financiación.
- La simplificación administrativa.
- La conciliación entre los tiempos de publicación de las convocatorias y las necesidades reales de financiación de los agentes ejecutores.
- La evaluación y seguimiento de las actuaciones.
- El realismo en el diseño y la flexibilidad en la programación.
- La coordinación entre los departamentos responsables de la gestión de los programas de ayudas a la I+D+i.

Los indicadores de esfuerzo, resultados e impacto, son los mismos que los fijados para la Estrategia (véase tabla anterior), si bien el Plan ofrece el desglose para los años que abarca. Estos objetivos serán los que habrán de marcarse en los Planes anuales.

Tabla 3.2. Indicadores de esfuerzo, resultados e impacto establecidos en el Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica y de Innovación 2013-2016

	2013	2014	2015	2016
Gasto en I+D sobre el PIB (%)	1.33%	1.37%	1.41%	1.48%
Gasto I+D de las AAPP sobre PIB (%)	0.61%	0.61%	0.61%	0.61%
Gasto I+D sector privado sobre PIB (%)	0.62%	0.64%	0.67%	0.73%
Gasto I+D del extranjero sobre PIB (%)	0.10%	0.12%	0.13%	0.14%
% del gasto en I+D financiado por las AAPP	45.5%	44.3%	42.7%	41.4%
% del gasto en I+D financiado por el sector privado	46.4%	47.1%	48.1%	49.0%
% del gasto en I+D financiado desde el extranjero	8.1%	8.6%	9.2%	9.6%

Fuente: Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica y de Innovación 2013-2016

Sin embargo, a pesar de los objetivos sobre gasto establecidos en la tabla anterior, el Plan establece que “las actuaciones para alcanzar los objetivos que se marcan en el Plan quedan supeditadas, en cuanto a los recursos que precisan, al cumplimiento del principio de estabilidad presupuestaria”. Esta es la única referencia al tema de la financiación y, por tanto, no existe un marco presupuestario claro para el Plan.

La gestión del Plan Estatal se adjudica a dos organismos adscritos al Ministerio de Economía y Competitividad: la Agencia Estatal para la Investigación y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). La Agencia debería crearse para la gestión del Plan, pero a fecha de cierre de esta ponencia, esta institución aún no se ha creado.

4. La I+D+i en los Presupuestos Generales del Estado

El valor nominal del total de gastos (sin considerar la deuda pública) contemplado en los Presupuestos Generales del Estado aumentó hasta 2009, año en que fue todavía un 10,46% mayor al de 2008 (en términos absolutos significó 34.848 millones de euros más que el año anterior).

Los primeros PGE restrictivos ligados a la actual crisis económica corresponden a los del año 2010, con un descenso del 1,63% en relación a los de 2009 (tabla 4.1). Estos presupuestos también significaron el primer año en que la dotación para I+D+i disminuyó y de hecho lo hizo en un procentaje sensiblemente superior a la caida global (un 4,04% en relación a 2009) aunque ello sólo significó pasar del 2,90% al 2,83% en términos de la importancia relativa que los gastos en I+D+i tenían dentro del presupuesto global.

Los presupuestos de 2011, ya completamente dentro del período de intensificación de las políticas de austeridad impuestas por la troica en Mayo de 2010, sufrieron un recorte del 11,89% en relación al año previo pero, en este caso, la disminución que se aplicó a los gastos en I+D+i fue inferior al global (7,18%) y su peso dentro del conjunto de los PGE volvió a aumentar hasta el 2,97% (el mayor en los últimos seis años).

Tabla 4.1. Tabla resumen del gasto en I+D+i de los PGE (2009-2014)

	Millones de euros (M€)						%				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Δ 10/09	Δ 11/10	Δ 12/11	Δ 13/12	Δ 14/13
Total PGE (sin Deuda Pública)	**333.148**	**327.791**	**288.793**	**283.167**	**307124**	**318.308**	**-1,63**	**-11,89**	**-1,94**	**8,46**	**3,64**
Gasto público I+D+i	**9.662**	**9.271**	**8.586**	**6.320**	**5.926**	**6.140**	**-4,04**	**-7,38**	**-26,39**	**-6,13**	**3,6**
I+D+i s/ total PGE (%)	2,90	2,83	2,97	2,26	1,93	1,93					
Gasto real (caps. 1-7)	4.176 5.486	3.572 5.699	3.389 5.196	2.566 3.754	2.267 3.659	2.413 3.727	- 14,46	-5,12 -8,82	- 24,28	- 11,65	6,39 1,85

Préstamos (cap. 8)							3,8		-27,75	-2,37	
Gasto I+D+i militar Gasto I+D+i civil	1.459 8.203	1.183 8.088	1.009 7.576	758 5.563	363 5.563	507 5.633	-18,91 -1,40	-14,70 -6,33	-24,87 -26,57	-52,04 0,0	39,39 1,27
I+D+i civil: gasto real I+D+i civil: préstamos	3.867 4.336	3.340 4.748	3.184 4.392	2.392 3.171	2.122 3.441	2.250 3.383	-13,62 9,50	-4,67 -7,49	-24,89 -27,80	-11,32 8,5	6,03 -1,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe de CCOO 2014, del Informe COSCE 2014 y de los Presupuestos Generales del Estado

Es con la llegada al poder del Partido Popular en Enero de 2012 (después de su victoria electoral por mayoría absoluta de Noviembre de 2011) cuando el Sistema Nacional de Innovación va a sufrir los principales efectos de los recortes presupuestarios. El gobierno popular ha sido responsable, desde estonces, de elaborar tres Presupuestos Generales del Estado (PGE), los de 2012, 2013 y 2014. En los primeros, aprobados ya a mediados de 2012, la I+D+i se llevó una de las peores partes en el reparto de los recortes dado que, en el marco de una disminución global del 1,94, el recorte de gastos en esos ámbitos supuso una caída del 26,39% en relación a los de 2011.

En el texto introductorio de los PGE para 2012 el Gobierno manifestaba que la inversión en I+D+i había alcanzado unos niveles "razonables" en un contexto presupuestario de ajuste generalizado y que el sistema científico español estaba dotado de “los créditos mínimos necesarios para mantener en la medida de lo posible las cotas de excelencia"[17]. Toda una declaración de principios teniendo en cuenta que la cota de excelencia a la que se refería el Gobierno era, nada más y nada menos, que el puesto número 15 en la lista de países inversores en I+D+i de la Unión Europea. Y esto justo antes de llevarse a cabo los mayores recortes.

En 2011 el gasto total en I+D+i (que incluye gasto civil y militar) fue de 8.586 millones de euros. Para 2012 la aportación económica establecida en los PGE no llegó a los 6.400 millones, un 26,39% menos que el año anterior (recorte muy superior al 16% de recorte medio del gasto en el total de los presupuestos).

El recorte total, sumando los programas de investigación civil y militar, fue de más de 2.200 millones de euros. La parte civil sufrió en mayor medida los ajustes tanto en términos brutos como porcentuales. La investigación civil pasó de 7.576 millones en 2011 a 5.563 en 2012, lo que supuso un 26,57% de reducción. Los programas militares, por su parte, pasaron de 1.009 millones a 757, un 24,87% menos que en 2011.

[17] De hecho, en el Programa Nacional de Reformas remitido por el Gobierno Español a la UE anunciaba la congelación de la inversión en I+D+i hasta 2020 y reducía el objetivo a alcanzar a un 2% del PIB en dicha fecha, frente al 3% inicialmente previsto. Todo ello asumiendo la ilusoria previsión de duplicar una inversión privada que no para de caer por efecto de la crisis.

Por su parte, y dentro de los gastos en I+D+i civiles, los fondos del presupuesto no financiero en I+D+i, esto es básicamente las subvenciones directas, ascendieron a 2.392 millones de euros (un 24,89% menos que el año anterior) y los créditos del presupuesto financiero, los destinados a préstamos para entidades y empresas que lleven a cabo actuaciones en estos ámbitos, sumaron 3.171 millones de euros (un 27,80% inferior que en 2011).

Todo ello afectó tanto al volumen de gastos vinculados a los programas de I+D+i como a los Organismos Públicos de Investigación (OPIs). De entre ellos destaca el recorte en la dotación dirigida a las Universidades y al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), buques insignia de la I+D española en los años anteriores así como su afectación sobre el Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI), principal organismo dedicado a financiar la investigación e innovación industrial.

El presupuesto de I+D+i para 2013 disminuyó en 388 millones (un 6,13% menos que el presupuesto de 2012) y se situó en 5.932 millones de euros. Por supuesto, lo grave de este recorte es que se suma al de los años anteriores, especialmente al de 2012, lo que afecta y afectará muy negativamente a unas políticas cuyos resultados son de signo claramente acumulativo.

Analizando más en detalle las cifras se observa que en 2013 casi dos tercios de los fondos dedicados a I+D+i no corresponden a gasto real sino a gastos financieros (sobre todo préstamos), los cuales ganan aun más relevancia debido al acusado descenso del gasto real (-11,65%), mientras que los gastos financieros caen ligeramente (-2,37%).

Finalmente, el presupuesto destinado a la I+D+i civil no se redujo en términos agregados mientras que cayó bruscamente el destinado a fines militares (52,01%) sobre todo por la reducción de los préstamos que financian la fabricación de grandes proyectos de armamento. El mantenimiento del presupuesto dedicado a la investigación civil es engañoso puesto que disminuyeron con fuerza los fondos destinados a gasto real (271 millones menos, un 11,32% menos) mientras que aumentó el dinero para préstamos en la misma cuantía (270 millones más, un 8,5% más).

Por cuanto a los PGE para el año 2014, la cantidad total destinada a la I+D+i asciende a 6.146 millones de euros, cantidad que significa el 1,48% del total de gasto previsto total. Si se compara con lo presupuestado para 2013 supone un incremento del 3,6%, lo cual no puede ser catalogado más que con el calificativo de “tibia subida” puesto que, de hecho, el aumento (214 millones de euros) ni siquiera compensa la caída de 388 millones que sufrió el presupuesto de 2013 frente al de 2012 (año del gran recorte). Si además, descontamos la inflación y se corrigen los valores a euros constantes, la inversión en I+D+i se situaría en el 1,7% del total presupuestado y seguiría en niveles de diez años antes[18].

[18] El cuadro macroeconómico utilizado por el Gobierno para elaborar los Presupuestos incorpora una previsión de subida de precios para 2014 del 1,3 %.

Por tipos de operaciones, las no financieras, es decir, las subvenciones, contratos, personal, gastos corrientes, etc. de las que vive la mayor parte de la investigación pública en España, aumentan su asignación en un 6,39% (en 1.458 millones de euros respecto 2013), quedando en 2.412 millones (casi el 40% del total). Pero de nuevo la cantidad queda por debajo de la asignada en 2012, después de sufrir el gran recorte. De hecho, el aumento es simbólico y apenas cubre el crédito extraordinario de 104 millones que fue preciso aprobar en Junio de 2013 parta evitar el colapso del sistema, tanto por la crítica situación económica del CSIC como por la necesidad de financiación extra para costear los proyectos científicos del plan estatal de I+D+i.

Por lo que respecta a los fondos financieros, es decir los créditos reembolsables fundamentalmente dedicados a las empresas, ascenderán a 3.733 millones de euros, algo más del 60% del total, y que implican un aumento del 1,85% respecto al año anterior. En relación a esta partida, destacar que todos los años queda lejos de su plena utilización o ejecución. De hecho, hasta el año 2009, la cifra de estos créditos a disposición del sistema de I+D+i creció de forma significativa, pero nunca se llegan a gastar de forma completa. En 2009, casi el 21% quedó sin gastar; en 2010, casi un 31% y en 2011, un 42,4%. En 2012, el último año del que se tiene datos de ejecución presupuestaria también se quedaron sin gastar alrededor del 40% de los créditos (CCOO, 2013).

Las cifras de los PGE 2014 pueden conducir a pensar que la intención del gobierno es de no seguir reduciendo más los fondos dedicados a la I+D+i. Pero hay que ser consciente que no se han tomado medidas para salir del profundo pozo al que se ha descendido en los años anteriores, tanto por la reducción de los presupuestos, como por la disminución de los fondos no financieros camuflados por un aumento de los financieros que, además, en una proporción importante no se gastan[19].

Por otra parte, la mayor subida porcentual para 2014 corresponde a la I+D+i militar, cuyo presupuesto se incrementa en un 39,39%, frente al incremento del 1,27% de la investigación civil. La investigación militar, que había sufrido un recorte drástico en los presupuestos de los años anteriores (casi un 25% en 2012 y más de un 50% en 2013), supone el 8,3% (507 millones de euros) del total de gasto previsto en I+D+i.

Finalmente, hay dos consideraciones importantes a tener en cuenta para hacer una valoración ajustada de la realidad de los recursos públicos dedicados a la I+D+i: las modificaciones que sobre las partidas iniciales se pueden producir a lo largo del año y la propia ejecución presupuestaria. Respecto a lo primero, pueden producirse ampliaciones extraordinarias o reducciones de las partidas inicialmente disponibles. En este sentido, hay que hacer notar como ejemplo

[19] Los PGE de 2014 quedan muy lejos de las reclamaciones que los científicos trasladaron al arco parlamentario antes de la aprobación del proyecto de ley de los presupuestos. Según el Colectivo Carta por la Ciencia que engloba, entre otros, a la Cosce (Confederación de Sociedades Científicas de España), a la Conferencia de Rectores de las Universidades y a los sindicatos mayoritarios, se necesitaría un aumento de 636 millones de euros cada año hasta 2016 para "salvar la ciencia española".

significativo, que el crédito extraordinario aprobado en 2013 para hacer frente a la deuda existente en el CSIC no se ha consolidado en el presupuesto de 2014. Y en relación a lo segundo, es la ejecución de las diferentes partidas presupuestarias la que finalmente permite certificar cuál es el volumen de recursos públicos que, de hecho, recibe el sistema de I+D+i; los precedentes de los últimos años no permiten ser muy optimistas sobre este particular[20].

En términos de empleo, las reducciones presupuestarias para la I+D+i entre 2012 y 2014 se han traducido en una reducción masiva de las plantillas de las y los jóvenes investigadores y técnicos que desaparecen del sistema al término de sus contratos[21], el establecimiento de una tasa de reposición por jubilaciones de un escueto 10% que ni siquiera se cumple, laboratorios casi desiertos, convocatorias aplazadas cuando no anuladas, universidades y OPIs en estado de hibernación, el CDTI congelado, etc.

El discurso oficial sigue instalado en pretender demostrar que la ciencia es una prioridad para el gobierno, pero la ciencia española languidece y muere día a día un poco más. La política presupuestaria no parece señalar que la investigación en España sea considerada uno de los pilares que permitan transformar el modelo productivo, consolidar una economía sólida y competitiva y, con ello, salir de la crisis económica. Estando de acuerdo en que para ello no solo hay que disponer de una financiación adecuada, no es menos cierto que la disponibilidad de recursos económicos es una condición necesaria para abordar esas tareas.

4. Valoraciones de Política Económica

Hay muchos aspectos que cabría cuestionarse de la política de I+D+i llevada a cabo por el gobierno del Partido Popular a lo largo de los dos últimos años. Desde el punto de vista de la política económica nos interesan, especialmente, dos cuestiones:

En primer lugar, si los objetivos fijados (tanto en la Estrategia como en el Plan) son los adecuados o, al menos, si resultan 'realistas' en el actual contexto; y, en segundo lugar, si las actuaciones llevadas a cabo (principalmente, a través de los PGE) son acordes con los objetivos fijados.

Con referencia a la idoneidad de los objetivos fijados, a pesar de que todos parecen naturalmente "deseables" (excelencia, empleabilidad,

[20] A menudo los presupuestos sufren posteriormente a su aprobación un "secuestro" por parte del Ministerio de Hacienda en forma de "no hay disponibilidad", lo cual conduce a que muchos proyectos no reciban los fondos ya aprobados hasta muy entrado el año. Esto cuando no se paralizan convocatorias de los diferentes programas lo cual deja sin recursos a muchos investigadores. A esto hay que añadir la negativa del mismo ministerio a transferir fondos a las comunidades autónomas que no cumplan con el objetivo de reducción de déficit, con la consiguiente muerte por inanición de grupos y centros de investigación, a quienes se les niega la financiación de proyectos que ya estaban aprobados.

[21] De entre los males probablemente este sea uno de los más importantes: la imparable sangría de recursos humanos del sistema. La juventud investigadora y técnica se marcha al acabar su contrato, no hay nuevas plazas, el organismo envejece. Pero no se puede jugar en primera división con una edad media de 55 años y sin banquillo a la vista.

internacionalización, movilidad, etc.), cabría hacer algunas críticas y puntualizaciones.

En primer lugar, se identifica como el gran problema de la investigación y la innovación en España la falta de transferencia de conocimientos al sector productivo y a la empresa privada. Se obvia que en la generación de conocimiento aún queda mucho camino por recorrer y que, al menos, habría que hacer un esfuerzo por mantener lo logrado hasta ahora. Tal como señala el informe COSCE, “del análisis de este documento se desprende (…) que en España ya existen universidades al nivel de Cambridge y Oxford, pero que por alguna extraña razón no consiguen convencer a las empresas para que aprovechen sus descubrimientos y los transformen en innovaciones” (COSCE, 2012).

En esta línea y enfatizándose el sesgo hacía “lo privado”, poco se habla de la Universidad a la que no se le reconoce su protagonismo en la generación de la mayor parte de la investigación en España ni a su papel de formación y capacitación de los ciudadanos. Es más, en éste último aspecto, parece que se propone que la formación sea una tarea compartida entre la universidad y la empresa. La falta de atención a la formación se observa cuando casi no se hace mención al sistema educativo como instrumento para aumentar la cultura científica, tecnológica e innovadora de la sociedad.

Tampoco parece preocuparse por uno de los problemas más graves que está generando la crisis en la investigación en España: la fuga de talento (se habla de “captar” el talento, pero poco sobre como retener el talento formado en nuestro país). De hecho, se hace referencia a aumentar el número de recursos humanos formados y ocupados en actividades de I+D+i, pero no se detalla cómo y la evidencia parece mostrar la incapacidad del sistema para retener el capital formado.

Por otra parte, se considera que los ‘retos de la sociedad’ española son exactamente los mismos que los fijados por la Unión Europea, sin considerar ninguna especificidad ni rasgo diferencial ni ningún orden de prioridades.

Sobre el ‘realismo’ en los objetivos fijados, consideramos que resulta ilusorio alcanzar los objetivos fijados sin aumentar significativamente el gasto público en I+D, de manera que tanto la Estrategia como el Plan y los compromisos con la UE van a quedarse en una declaración de buenas intenciones. Se confía alcanzar el objetivo del 2% gracias al aumento de inversión en I+D del sector privado, objetivo poco realista teniendo en cuenta las dificultades por las que atraviesa el tejido empresarial en la actual coyuntura y las restricciones en el acceso al crédito. También se confía en la financiación proveniente de inversiones y empresas extranjeras, cuando es sabido que éstas prefieren concentrar sus inversiones en I+D en sus empresas matrices. Además, el supeditar el objetivo al cumplimiento de la estabilidad presupuestaria hace prever que el objetivo de aportación pública a la I+D no va a mantenerse sino que va a disminuir.

También parece ilusorio conseguir resultados diferentes aplicando las mismas recetas, así para favorecer la participación del sector privado en la investigación se aplican los mismos instrumentos de siempre (subvenciones, créditos, ayudas fiscales, etc.) que se han demostrado claramente poco eficaces para conseguir los objetivos fijados.

La otra cuestión a analizar es si las políticas aplicadas en estos tres años van en la línea de los objetivos fijados. Creemos que no. De hecho, parece que algunos de los 'buenos propósitos' ya han quedado en evidencia. El principio básico de "definir un marco estable de planificación" de la Estrategia y el principio de buen gobierno del Plan de "conciliación entre los tiempos de publicación de las convocatorias y las necesidades reales de financiación de los agentes ejecutores" se ha vulnerado reiteradamente. Esta idea de 'papel mojado' puede aplicarse tanto a la I+D (retrasos y no convocatoria de programas de fomento de la movilidad internacional, etc.) como a la "i" (se hace hincapié en "la consolidación y potenciación de los centros tecnológicos, centros de apoyo a la innovación tecnológica, parques científicos y unidades de transferencia de tecnología" pero se les aplica severos y drásticos recortes de presupuesto).

Cabe recordar que el primer gran objetivo de la Estrategia es "*el fomento y promoción del talento y su empleabilidad".* Esta propuesta entra en clara contradicción con los recortes aplicados a la formación del personal investigador y el hecho de establecer una tasa de reposición del 10% del personal investigador en los centros públicos. Incluso el principal problema que se trata de abordar a través de la Estrategia, esto es, la falta de implicación del sector privado en la I+D+i, no parece que haya conseguido movilizar recursos para su causa, dada la reducción de las transferencias de capital destinadas al CDTI o los cuantiosos recortes en el gasto en innovación.

La falta de voluntad política para cumplir los objetivos establecidos se pone claramente de manifiesto cuando, hace más de un año de la aprobación de la Estrategia, aún no se ha puesto en funcionamiento la agencia encargada de gestionar su financiación y evaluación: la Agencia Estatal de Financiación. Además parece que, según recientes declaraciones de la Secretaría de Estado para la I+D, la Agencia va crearse a "coste cero" y, por consiguiente, parece difícil que pueda asumir las arduas tareas que se le han asignado sin dotarla de un presupuesto coherente.

Pero si tanto los objetivos establecidos en la Estrategia como en el Plan carecen de voluntad política para alcanzarse, también parece que no hay voluntad de cumplir el objetivo 2020 de la Unión Europea. Tal como hemos comentado, este objetivo supone alcanzar la nada ambiciosa cifra del 2% del PIB en gasto en I+D. Para lograr dicho objetivo, era necesario aumentar el gasto en I+D+i a una tasa anual constante del 4,6% en el período 2011-2020. Por el momento, el gasto en I+D+i conjunto del país (público más privado) disminuyó un 2,8% en 2011 y un 5,6% en 2012 (Informe INE, 2013) y, a pesar de no disponer todavía del dato para 2013, todo apunta a que siguió disminuyendo en 2013 y posiblemente lo hará también en 2014. Ante esta situación, el objetivo del 2% sólo podría conseguirse con crecimientos

espectaculares en el gasto I+D+i en los próximos años, cosa que parece difícil de llevar a cabo.

5. Conclusión

A lo largo del trabajo hemos puesto de manifiesto las incongruencias entre los objetivos enunciados en el discurso oficial a favor de la I+D+i, y los hechos, es decir, las políticas realmente implementadas basadas en recortes presupuestarios y crecientes incertidumbres en las convocatorias, así como la precarización e inestabilidad laboral del personal empleado en I+D.

Sin duda, no es con esta política de recortes con la que se puede abordar con garantías de éxito el imprescindible cambio de modelo productivo. El estrangulamiento presupuestario del sector público y de la agencia de financiación del sector empresarial más innovador contribuirán a la consolidación del rasgo estructural básico del modelo económico actual: una gestión empresarial obsesionada por el corto plazo y el simultáneo menosprecio y abandono de las actividades económicas que no ofrezcan rentabilidades rápidas y elevadas.

El brusco ajuste presupuestario de las políticas públicas en I+D+i durante la crisis confirman el carácter procíclico y coyuntural de las mismas en España (a diferencia de la política que están siguiendo los países punteros de apostar por la I+D+i de forma estructural y anticíclica, es decir, como estrategia para superar la crisis), lo cual amenaza no sólo con borrar a España del mapa internacional de la ciencia, la tecnología y la innovación al desmontar en muy poco tiempo el incipiente tejido investigador construido a lo largo de las décadas anteriores y que costará muchos años recuperar (con graves perjuicios en el medio y largo plazo) sino que también define un modelo productivo que nos separa cada día más de aquellos países que han demostrado que solo con una financiación creciente y sostenida en el tiempo de las actividades de I+D+i es posible avanzar en la construcción de un sistema económico y productivo fuerte.

6. Bibliografía

Buesa, M. (2012), *El sistema nacional de innovación en España: un panorama*, ICE Innovación y Competitividad, nº 869, Noviembre-Diciembre.

CCOO (2014), *Los Presupuestos Generales del Estado 2014 en I+D+i*, Confederación Sindical de Comisiones Obreras, 25 páginas.

COSCE (2014), *La inversión en I+D+i en los Presupuestos Generales del Estado aprobados para 2014*, Confederación de Sociedades Científicas de España, 7 páginas.

COSCE (2012), *Comentarios al Documento Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación (EECTI)*, Confederación de Sociedades Científicas de España, 17p.

European Comission (2013), *Country Profile of Spain*, DG for Research and Innovation, 26 páginas.

Heijs, J. (2012), *Fallos sistémicos y de mercado en el sistema español de innovación*, ICE Innovación y Competitividad, nº 869, Noviembre-Diciembre.

INE (2013), *Estadística sobre actividades en I+D (año 2012)*, Nota de premsa del 14 de Noviembre de 2013, 6 páginas.

Ministerio de Economía y Competitividad (2012), *Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación (2013-2020)*, 42 páginas

Ministerio de Economía y Competitividad (2012), *Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016*, 55 páginas

Mulet, J. (2004), *La política comunitaria de I+D+i y los sistemas nacionales y regionales de innovación*, Ekonomiaz, nº 56, 2º Cuatrimestre.