

REC

revista de economía crítica

n. **9**
2010

primer semestre

ARTÍCULOS

La desregulación política del mercado de trabajo en España (1984-1997): Un programa de investigación
Jorge Sola Espinosa 4-30

La industria del automóvil en España: Globalización y gestión laboral
Josep Banyuls y Raúl Lorente 31-52

La crisis en femenino plural
Ángels Martínez i Castells y Annalí Casanueva Artís 53-74

Estrategias alternativas en los debates sobre género y desarrollo
Idoye Zabala 75-89

La energía en Navarra, 1984-2006. Una mirada desde la sostenibilidad
Alejandro Arizkun Cela 90-118

NOTAS SOBRE LA CRISIS

La economía crítica frente a la crisis
Bibiana Medialdea 120-130

Diagnóstico de la crisis y respuestas desde la economía feminista
Amaia Orozco 131-144

Entre la mitología rota y la reconstrucción: una propuesta económico-ecológica
Óscar Carpintero 145-197

Capitalismo Español: La inevitable crisis de un modelo insostenible
Albert Recio 198-222

INTERVENCIONES

In memoriam de Jörg Huffschmid, economista
Miren Etxezarreta 224-225

Tras Copenhague. El cruce de caminos
Miquel Ortega Cerdà 226-235

Las presiones ambientales: Población, abundancia y tecnologías
Jordi Roca Jusmet 236-239

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Presentación del texto. La actualidad de Hyman P. Minsky. Luis Fernando Lobejón.	241-243
La hipótesis de la inestabilidad financiera. Hyman P. Minsky	244-249

RECENSIONES

Federico Aguilera Klink, <i>La Nueva Economía del Agua. CIP-Ecosocial & Catarata</i> , Madrid, 2007 Esther Velázquez Alonso	251-254
Carlos Prieto (coord.), María Arnal, María Caprile, Jordi Potrony, <i>La calidad del empleo en España. Una aproximación teórica y empírica</i> . Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid 2009 Albert Recio	255-258

ARTÍCULOS

LA DESREGULACIÓN POLÍTICA DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA (1984-1997): UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

Jorge Sola Espinosa ¹

Departamento de Sociología I (Cambio Social)
Universidad Complutense de Madrid

Fecha de recepción: junio de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: enero 2010

Resumen

El objetivo de este artículo es plantear un programa de investigación del proceso de desregulación del mercado de trabajo en España en el periodo que va de 1984 a 1997. A lo largo de esos 13 años, se produjo una profunda flexibilización de la regulación institucional del mercado de trabajo, ejecutada por medio de tres grandes reformas laborales (1984, 1994, 1997) y caracterizada por diversas fases de conflicto y concertación. Ese proceso de desregulación del mercado de trabajo se encuentra en el origen de la expansión del empleo temporal o precario y, más en general, es una de las principales causas de lo que se designa a veces como "crisis del empleo". El objetivo de dicho programa de investigación es dar cuenta del proceso de desregulación del mercado de trabajo y, más en concreto, explicar por qué se llevaron a cabo las distintas reformas laborales, prestando especial atención a la dimensión política tanto del mercado de trabajo como de su regulación institucional. Para ello, se recurre al modelo del "intercambio disputado", que explora la relación de poder que enfrenta a trabajadores y empresarios, y se relaciona a nivel macro con la "teoría de los recursos de poder" y otras cuatro hipótesis complementarias.

Palabras clave: *mercado de trabajo, política, reforma laboral, sindicatos.*

Abstract

The purpose of this article is to raise a research program about the process of labour market deregulation in Spain during the period 1984-1997. Throughout these years, three important labour reforms were implemented, what produced a deep flexibilization of labour market institutional regulation. The outcome of this process has been the expansion of temporary or precarious employment, a phenomenon called the "employment crisis" by some authors. The goal of such a program research is to report this process of labour market deregulation and to explain the factors which caused it, paying special attention to the political dimension of both labour market and its

¹ jorgesola@cps.ucm.es

institutional reform. To accomplish this task, we use the “contested exchange” model, which explores the power relation between workers and capitalists, and the “power resources theory”, which allows us to link the former to macro level policies, along with four complementary hypotheses.

Key words: *labour market, politics, labour reform, unions.*

INTRODUCCIÓN: EMPLEO PRECARIO Y DESREGULACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

La actual crisis económica ha vuelto a poner de manifiesto los desequilibrios y problemas del mercado laboral en España. A finales de 2009, la tasa de paro ascendía a 18% y la tasa de contratos temporales a 25,8%, una circunstancia sin parangón en el resto de países europeos, donde la tasa media de paro es de 9,9% y la de temporalidad de 14,4%². Esta grave situación ha revivido el debate sobre la reforma laboral en la opinión pública, alentando las voces que reclaman una mayor flexibilización, que por lo general se traduce en la rebaja de los costes de despido. El deterioro del mercado de trabajo español no es un asunto del todo novedoso, pues desde finales de los años 1970s el paro ha sido la principal vía de ajuste de las sucesivas crisis, y desde mediados de los años 1980s la temporalidad se ha convertido en un rasgo estructural de las relaciones laborales. Sin embargo, resulta sorprendente que casi todos los discursos que defienden una mayor flexibilización del mercado de trabajo eludan cualquier evaluación de las reformas laborales previas, por no hablar de la ausencia de toda autocritica en quienes las llevaron a cabo o defendieron sus ventajas. Lo que estamos presenciando es, más bien, lo contrario: el eterno retorno de diagnósticos similares y parecidas propuestas, cuya novedad estriba en que ahora se pretende rebajar los costes de despido de los trabajadores indefinidos, creando un contrato único que redistribuya –por decirlo de algún modo– la inseguridad laboral e iguale a todos los trabajadores sobre unas condiciones de empleo menos favorables³.

Una versión anterior de este trabajo fue presentada en el Seminario de Cambio Social de la UCM en Madrid y en las XI Jornadas de Economía Crítica. Agradezco los comentarios y sugerencias que suscitó mi ponencia en ambos encuentros, y más especialmente los de Fernando Calonge, Inés Campillo, Carlos de Castro, Fernando Domínguez, Albert Recio e Ignacio Urquizu. Este artículo presenta y resume una investigación doctoral en curso, por lo que recibiré con máximo interés las críticas, sugerencias o comentarios que pueda originar, a través de esta dirección de correo electrónico: jorgesola@cps.ucm.es.

² Los datos españoles provienen de la Encuesta de Población Activa (tercer trimestre de 2009) y los datos europeos de Eurostat (2009 para la tasa de paro y 2008 para la de temporalidad); éstos últimos datos se refieren a la UE-15, pero son similares a los de la UE-25. Tan sólo Polonia (con una tasa de temporalidad de 27%) y Lituania (con una tasa de paro de 22,3%) se acercan al record español.

³ Este discurso tiene diferentes versiones, más directas o más matizadas, que van desde las declaraciones habituales de la CEOE a la “Propuesta para la Reactivación Laboral en España”, más conocida como el “Manifiesto de los 100” (consultar en: http://www.crisis09.es/propuesta/?page_id=37).

Así pues, los problemas del mercado de trabajo en España no son nuevos. Incluso durante el periodo 1997-2007, con un crecimiento anual del PIB por encima del 3%, los desequilibrios no desaparecieron: la tasa de paro apenas bajó del 10% y la tasa de temporalidad se mantuvo por encima del 30% (en los últimos dos años se ha reducido al 25% como resultado de la destrucción de empleo). Más allá de las grandes cifras, podemos observar cómo el fantasma de la precariedad laboral se ha instalado en el mundo del trabajo echando un simple vistazo a nuestro alrededor, a las trayectorias laborales irregulares e inseguras de trabajadores que no han conocido la norma de empleo estable. La precariedad laboral no responde únicamente a la contratación temporal, pues afecta también a otros aspectos de las relaciones laborales, como son la mayor inestabilidad de los contratos fijos, la erosión de la protección social de los trabajadores, los bajos salarios o el deterioro de las condiciones y el tiempo de trabajo (Laparra 2007). De modo que la contratación temporal no es una condición necesaria, pero suele ser una condición suficiente, para la precariedad laboral, que en el caso español ha penetrado y se ha visibilizado a través de la temporalidad.

La precariedad laboral no ha llovido del cielo, ni ha brotado espontáneamente. Tampoco puede atribuirse mecánicamente a procesos generales como la globalización o el neoliberalismo, por más que guarde relación con ellos. Por el contrario, la precariedad laboral ha sido el resultado de determinados cambios en la regulación institucional del mercado de trabajo (Polavieja 2006)⁴. Estos cambios, junto a otros factores que han mediado o reforzado sus efectos (estructura productiva, cultura empresarial, coyuntura económica, etc.), han transformado la estructura del mercado de trabajo español, convirtiéndolo en un caso extremo de segmentación por tipo de contrato, desempleo masivo en tiempos de crisis, bajos salarios y deterioro de las condiciones de empleo. La desregulación⁵ del mercado de trabajo ha sido, por supuesto, un proceso generalizado en el resto de países y ha respondido a una lógica común: terminar con las rigideces institucionales impuestas por la regulación keynesiana de la economía para impulsar la competitividad empresarial y el crecimiento económico; lo que requería priorizar la estabilidad monetaria frente al pleno empleo y flexibilizar las relaciones laborales. Sin embargo, este proceso de desregulación laboral ha adoptado diversas formas y magnitudes según los países (Regini 2000, Esping-Andersen y Regini 2000, Koch 2006). Por ello, sólo prestando atención a las variedades político-institucionales del capitalismo contemporáneo podremos comprender los mecanismos causales de este proceso (Goldthorpe 1991, Kitschelt *et al.* 1999).

⁴ Polavieja concluye que la causa principal es la combinación de altos costes de despido y la posibilidad de contratación temporal. Sin embargo, sorprendentemente, su análisis comparado no incluye entre sus variables independientes la facilidad para usar contratos temporales en diferentes países.

⁵ Guy Standing (1997) ha protestado contra el uso del término "desregulación" aduciendo que el proceso al que se refiere consiste más bien en una nueva regulación o re-regulación del mercado de trabajo. Su argumento es convincente, pero creo que es más oportuno continuar hablando de "desregulación" porque es el concepto más ampliamente aceptado y conserva una connotación negativa.

En este artículo voy a abordar el proceso desregulación laboral en el caso español. Mi objetivo es doble: comprender mejor la situación actual del mercado de trabajo en España y especialmente sus causas; y contribuir al debate sobre las fuerzas causales que intervienen en estos procesos y, más en general, en las reformas político-económicas de los Estados de Bienestar. Para enfocar correctamente el problema, conviene hacer tres observaciones. La primera es que la mayor parte de las investigaciones científico-sociales sobre la desregulación laboral se han dirigido a estudiar sus efectos y consecuencias, en detrimento de sus causas. Aunque esta segunda tarea no ha sido totalmente desatendida, las respuestas que se han ofrecido son menos satisfactorias. Como botón de muestra puede servir el remate de un artículo significativamente titulado “¿Por qué empeora el empleo?”:

El buen o mal empleo no es un aspecto meramente técnico ni menos algo inevitable, sino el resultado del éxito o el fracaso de las estrategias que los actores sociales y colectivos ponen en juego para mejorar sus vidas (Miguélez 2003: 167).

Esta conclusión nos pone en buen camino, pero deja sin resolver la cuestión fundamental: qué actores son esos, cuáles son sus estrategias y bajo qué condiciones actúan⁶. La segunda observación que conviene tener en cuenta es que, consecuentemente, para explicar los procesos de desregulación laboral y de precarización del empleo, tenemos que fijar nuestra atención en los actores que intervienen en la vida político-económica, en los intereses que defienden y las estrategias que escogen, y en los escenarios (institucionales o estructurales) que los rodean. Esta opción metodológica puede caracterizarse como individualismo metodológico moderado (Boudon 1987) o institucionalismo centrado en el actor (Scharpf 1997), en tanto que propone como factores explicativos las estrategias y decisiones de los actores (colectivos), sin perder de vista el marco situacional y los límites estructurales que las rodean. La tercera observación es que este modo de enfocar la investigación subraya los aspectos políticos de la (des)regulación del mercado laboral, al prestar atención a las relaciones de poder y el conflicto asociado a ellas, frente a quienes presentan este tema –en el debate público o en el discurso académico– como un asunto meramente técnico.

Lo que viene a continuación es el planteamiento inicial de una investigación en curso sobre la desregulación política del mercado de trabajo en España de 1984 a 1997. El

⁶ Desafortunadamente, éste no es un caso aislado. En su alabada obra *La metamorfosis de la cuestión social*, Robert Castel aclara: “Fueran cuáles fueran sus “causas” (el nivel de análisis que hemos escogido aquí no nos obliga a pronunciarnos sobre estas “causas”) la conmoción que afectó a la sociedad a principios de la década de 1970 se puso de manifiesto, en primer lugar, a través de la transformación de la problemática del empleo [...] Empieza a estar claro que la precarización del empleo y el desempleo se han inscrito en la dinámica actual de la modernización. Son las consecuencias necesarias de los nuevos modos de estructuración del empleo, la sombra de las reestructuraciones industriales y la lucha por la competitividad, que efectivamente convierten en sombra a gran parte del mundo” (Castel 1997: 403-306), pero no explica por qué esta dinámica ha adoptado una determinada dirección ni por qué sus consecuencias son necesarias.

artículo se estructura en tres apartados. En primer lugar, llevo a cabo una exploración teórica de la dimensión política del mercado de trabajo, de cara a plantear adecuadamente la investigación empírica posterior. Esta exploración consta de dos partes: por un lado, argumento que la relación laboral implica una relación de poder y analizó los mecanismos que intervienen en ella; por el otro, señalo de que modo se proyecta la relación de poder entre empresario y trabajador a la arena política donde tienen lugar los procesos de (des)regulación laboral. En segundo lugar, expongo una breve narración histórica de los principales hitos del periodo 1984-1997: la reforma de 1984, la huelga general de 1988, la reforma de 1993-1994 y el pacto de 1997, prestando especial atención a los acuerdos y conflictos entre los actores en liza (gobiernos, patronal y sindicatos). En tercer lugar, planteo las limitaciones del enfoque presentado en el primer apartado para explicar este proceso político-económico y presento otras hipótesis relevantes que nos permitan comprender mejor la desregulación del mercado de trabajo en España.

LA DIMENSIÓN POLÍTICA DEL MERCADO DE TRABAJO

El objeto de la investigación es, pues, el proceso de desregulación del "mercado de trabajo". Por más que a primera vista éste pueda parecer un concepto claro, que no requiere de mayores explicaciones, esconde una compleja problemática que es necesario explorar antes de pasar a estudiarlo empíricamente. El cometido de este apartado es, por tanto, construir teóricamente el objeto que estudiaremos a continuación, y en particular responder a esta pregunta: ¿en qué consiste la dimensión política del mercado de trabajo?

En el campo de las ciencias sociales existe una abundante literatura teórica sobre el mercado de trabajo, cuyas aportaciones frecuentemente caen del lado de uno de estos dos campos: la economía (con su énfasis teórico en la acción racional basada en el interés) o la sociología (con su énfasis histórico en las normas y construcciones sociales), que tienden a ignorarse mutuamente. Si bien es cierto que siempre han existido corrientes teóricas, asociadas, por ejemplo a la sociología económica o la economía política, en ese terreno intermedio más proclive a lo que Schumpeter llamaba la "fertilización cruzada". Para nuestro propósito vamos a escoger una de las perspectivas que ha florecido en ese campo: el modelo del "intercambio disputado" (*contested exchange*) de Samuel Bowles y Herbert Gintis (1990).

El objetivo de Bowles y Gintis es mostrar la existencia de relaciones de poder en el mercado de trabajo, de cara a desmontar la visión neoclásica que defiende la ausencia de cualquier atisbo de poder (que no sea el "poder de compra") en los mercados perfectamente competitivos. Aunque tal idea pueda resultar obvia, no lo es a los ojos de la economía convencional, ni suele plantearse con suficiente claridad en los enfoques sociológicos. Pues bien, Bowles y Gintis demuestran que, incluso bajo condiciones de equilibrio competitivo, puede decirse que existen relaciones de poder entre empresario y trabajador, en el sentido de que "A es capaz de influir en las acciones de B,

imponiéndole o amenazando con imponerle sanciones, de modo que beneficie a sus intereses, pero B carece de esa capacidad respecto a A" (Bowles y Gintis 1990: 177).

El argumento de Bowles y Gintis es el siguiente: la relación laboral⁷ no puede reducirse a una transacción económica equivalente a cualquier otra, como presupone la teoría neoclásica⁸. El intercambio de trabajo por salario posee algunos rasgos peculiares que permiten considerarlo –en los términos de estos autores– un *intercambio disputado*: primero, implica un problema de agente-principal⁹ (aquél que tiene el empresario para extraer el máximo rendimiento del trabajador); y segundo, el contenido de la transacción no es totalmente transparente (un contrato no recoge, por ejemplo, el esfuerzo o el compromiso del trabajador), por lo que tal problema no puede resolverse recurriendo a un tercera parte (como el Estado). De modo que el empresario debe buscar una solución endógena, dentro de la propia relación laboral, para conseguir el máximo rendimiento del trabajador. ¿Cómo se resuelve este problema de agencia en la empresa capitalista? El principal mecanismo –según Bowles y Gintis– es la "renovación contingente" (*contingent renewal*), que consiste en que el empleador renovará el contrato con el empleado en la medida en que éste ejecute satisfactoriamente su tarea. Si no lo hace, el trabajador corre el riesgo de ser despedido. Y como dijo Joan Robinson en una ocasión: "lo peor bajo el capitalismo no es estar explotado, sino no tener nadie que te explote" (Robinson 1942:45).

El mecanismo de "renovación contingente", o –por decirlo en un lenguaje más claro– la amenaza de despido, funciona del siguiente modo. El empresario contrata a un trabajador, pero el contenido del contrato no asegura la intensidad, la diligencia o el esfuerzo con que éste realizará su tarea. Para conseguir su máximo rendimiento en el proceso productivo, el empresario dispone de dos instrumentos: la vigilancia y las sanciones (básicamente, el despido), que deberá de combinar estratégicamente en función de diversos factores. El trabajador, por su parte, ante la posibilidad de ser despedido, debe considerar los costes y beneficios, a corto y largo plazo, de trabajar más o menos duramente. En términos más formales, el empleo es para el trabajador un bien. Siendo el valor del empleo, $v(w)$, el valor de su futura renta (sin contar con que sea despedido), y siendo su posición de retirada, z , el valor de su futura renta en el caso de que finalmente sea despedido (consista ésta en un subsidio de desempleo, el salario de un futuro trabajo o cualquier otra), entonces, la amenaza de ser despedido será creíble si el valor del empleo es mayor que la posición de retirada: $v(w) > z$.

⁷ De ahora en adelante, al hablar de "relación laboral" haremos referencia a "relación laboral asalariada".

⁸ El ejemplo más célebre de esta idea quizás sea la equiparación que hacen Alchian y Demsetz (1972) de la relación laboral con la transacción que vincula a un cliente con su tendero: el cliente puede dejar de comprar al tendero si no le satisface el producto, del mismo modo que el empresario puede despedir al trabajador si no está conforme con su rendimiento. Ver Randall Bartlett (1989: cap.7) para una devastadora y divertida crítica.

⁹ Un problema de agente-principal consiste en que 1) un sujeto (el principal) tiene que encomendar a otro (el agente) una tarea, 2) el agente tiene intereses diferentes a los del principal, y 3) el principal no puede controlar fácilmente el modo en que el agente lleve a cabo la tarea, por lo que éste puede no hacer lo que el principal desea que haga. Este tipo de problemas surgen en muchas relaciones de la vida social: electores y representantes, accionistas y ejecutivos, empresarios y trabajadores, etc.

La diferencia entre el valor del empleo y la posición de retirada se conoce como la renta de empleo, $v(w) - z$, y vendría a ser lo que perdería el trabajador con el despido. Por tanto, *ceteris paribus*, cuanto mayor sea la renta de empleo, mayor fuerza tendrá la amenaza de despido. Por tanto, la renta de empleo, junto a la amenaza de terminar con ella, es la principal arma de que dispone el empleador para dominar al empleado en el lugar de trabajo. Así pues, y en la línea de la literatura sobre salarios de eficiencia (Akerlof y Yellen 1986)¹⁰, Bowles y Gintis argumentan que en esas circunstancias el trabajador (1) se esforzará más que si no existiese esa amenaza y (2) conseguirá un salario mayor al salario de reserva (*el salario de reserva* es el punto de equilibrio en el que el valor del empleo es igual a la posición de retirada, $v(w) = z$; y con el que, teóricamente, se vaciaría el mercado), lo que dará lugar a un equilibrio en el que no se vacía el mercado laboral.

De este modo (con una argumentación formal más sofisticada que nuestro apretado resumen) Bowles y Gintis refutan dos dogmas de la teoría neoclásica: el primero, que no existe poder en la relación laboral; y el segundo, que no hay desempleo en una situación de equilibrio competitivo. En verdad, es cierto que aunque la relación laboral fuera una transacción transparente y no hubiera ningún problema de agencia, tampoco desaparecería la relación de poder entre empresario y trabajador, pues la desigual distribución de los recursos productivos en una sociedad capitalista hace que la mayor parte de la población deba acudir al mercado laboral a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. El trabajo de Bowles y Gintis, sin embargo, no sólo es meritorio porque refute esos dos dogmas de la teoría neoclásica partiendo de sus propios presupuestos, sino porque señala el principal mecanismo¹¹ (la amenaza de despido) que interviene en esta relación de poder, lo que nos ayuda a analizar positivamente (y evaluar normativamente) las variaciones de esta relación a lo largo del tiempo y a través de diferentes variedades de capitalismo.

En la vida real el mecanismo de la amenaza de despido está inserto en diversos escenarios institucionales que moldean su efectividad. La relación de poder entre empresario y trabajador se encuentra mediada por diferentes factores que favorecerán a una u otra parte de la relación. Los mismos Bowles y Gintis abren la puerta a este desarrollo sociológico del análisis al advertir que "la posición de retirada del trabajador es exógena al intercambio" (Bowles y Gintis 1990: 179). Estos factores no sólo afectan a la posición del trabajador en la relación laboral frente al empresario, sino también,

¹⁰ El otro antecedente intelectual del enfoque de Bowles y Gintis es, como puede adivinarse, la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo (Marx 1975).

¹¹ La vigilancia y la amenaza de despido es uno de los mecanismos, pero no el único ni -muchas veces- el más importante. Junto a este mecanismo *coercitivo*, existen otros mecanismos *consensuales* que consiguen obtener la subordinación del trabajador a través de normas de conducta, como el hábito de la obediencia, la creencia en la legitimidad de la autoridad, el sentido de responsabilidad o los pactos implícitos (Burawoy y Wright 1990). Ambos tipos de mecanismos no son excluyentes y suelen combinarse en las situaciones reales, donde -como dijo Antonio Gramsci-: "el consentimiento siempre está rodeado por la coraza de la coerción" (cit. en Burawoy y Wright 1990: 255). Nuestra atención al mecanismo de la amenaza de despido está justificada porque es el que más afectado se ve por la desregulación del mercado laboral.

más indirectamente, a su capacidad para organizarse a través de la acción colectiva. Aunque podría hacerse un largo inventario de circunstancias que, de un modo u otro, influyen en esta relación de poder, vamos a centrarnos en las siguientes:

- **Costes y procedimientos del despido.** Cuanto mayor sea la indemnización por despido y menos arbitrario el procedimiento para ejecutarlo, más se reforzará la posición del trabajador en el intercambio disputado, ya que para el empresario resultará más costoso blandir la amenaza del despido.
- **Tipos de contrato laboral (indefinido o temporal).** Uno de los cambios más novedosos (y en España, sin duda, el más importante) en el mercado de trabajo durante las últimas décadas ha sido precisamente la proliferación de los contratos temporales o atípicos, que apenas entrañan costes de despido. El uso de los dos tipos de contratación favorece, además, la división entre temporales y fijos, debilitando de ese modo la capacidad de acción colectiva de los trabajadores. Por tanto, cuanto más regulado esté el uso de contratos temporales y menor sea su presencia en el mercado de trabajo, más se reforzará la posición del trabajador en el intercambio disputado.
- **Protección social y seguro de desempleo.** La protección social (educación, sanidad, vivienda, etc.) y, más en particular, el seguro de desempleo, determinan la posición de retirada del trabajador: si el trabajador puede acceder fácilmente a un subsidio de desempleo generoso y prolongado, la perspectiva de perder su empleo será menos penosa y la amenaza de despido menos creíble. Así pues, cuanto más generosa sea la protección social y, en particular, el seguro de desempleo (en cuanto a la elegibilidad, la tasa de sustitución y la duración), más se verá reforzada la posición del trabajador en el intercambio disputado.
- **Nivel de desempleo.** La posición de retirada del trabajador, no obstante, también está determinada por la probabilidad de encontrar otro empleo. En un contexto de pleno empleo, la posibilidad de ser despedido será menos angustiosa que en un escenario de paro masivo, ya que la probabilidad de encontrar otro empleo será más alta y el periodo de búsqueda más breve, de modo que la amenaza de despido perderá una parte de su fuerza, lo que en último término fortalecerá al movimiento obrero (Kalecki 1979). Además, otro de los efectos de un alto nivel de desempleo es que divide a la clase trabajadora y socava la solidaridad necesaria para la acción colectiva (Esping-Andersen 1985). En resumen, podemos decir que cuanto menor sea el nivel de desempleo, mayor será la fortaleza del trabajador en el intercambio disputado.
- **Fuerza de los sindicatos.** La acción colectiva de los sindicatos es una condición necesaria para conseguir una regulación favorable en los puntos anteriores y para hacer que luego se cumpla. El poder de los sindicatos no sólo responde a su afiliación, sino también a su estructura, según sea fragmentada o unitaria (Korpi 1983), así como a las instituciones político-corporatistas y, especialmente en algunos países como España, a la representatividad en la negociación colectiva. Cuanto mayor sea la fuerza de los sindicatos (en afiliación y unidad organizativa) y su relevancia como interlocutor político, más fortalecida se verá la posición de los trabajadores.

Para ordenar la heterogeneidad de estas cinco variables en un solo indicador, podemos recurrir al concepto de "desmercantilización" (*decommodification*) popularizado por Gøsta Esping-Andersen (1990) e inspirado en la obra de Karl Polanyi (1989). En su famoso libro sobre el Estado de Bienestar, Esping-Andersen emplea el concepto para designar "el grado en que [los derechos sociales] permiten a la gente realizar sus estándares de vida independientemente de las fuerzas del mercado" (1990: 3). A propósito de la relación laboral que estamos explorando: "la desmercantilización refuerza al trabajador y debilita la autoridad absoluta del empleador" (Esping-Andersen 1990: 22). Es decir, aunque ni la naturaleza de la fuerza de trabajo como mercancía se esfume, ni desaparezca el poder que subyace a la relación salarial, ambos se atenúan bajo la extensión de derechos sociales y laborales para la clase trabajadora. En este sentido, el rasgo crucial del Estado de Bienestar no sería tanto su efecto redistributivo, seriamente cuestionado por algunos autores (Shaik 2003), como la configuración institucional de las condiciones del intercambio disputado de un modo favorable a los trabajadores. La desmercantilización protege a los trabajadores de la arbitrariedad del empresario, refuerza su posición de retirada a través de la política social y el seguro de desempleo, les resguarda de los azares del mercado y el peligro del paro por medio de una política de pleno empleo, y favorece las condiciones para la acción colectiva. En suma, a mayor desmercantilización, menor poder de los empresarios sobre los trabajadores.

Por lo visto hasta aquí, la dimensión política del mercado de trabajo parece referirse a dos cosas distintas: la *relación de poder* que subyace a la relación laboral y el *proceso político* de toma de decisiones por el que se regula el mercado de trabajo. Pero estas dos cosas pueden verse como las dos caras de una misma moneda. Siguiendo el esquema de Robert Alford y Roger Friedland (1985) podemos considerar estos dos aspectos como dos niveles diferentes de poder: el *situacional* (que hace referencia a las relaciones de poder o autoridad directas entre actores claramente identificables) y el *institucional* (que hace referencia a la forma en las normas que regulan la vida social favorecen o perjudican a unos u otros). Los autores ilustran esta distinción con la metáfora del juego: el poder *institucional* representa las reglas del juego y el poder *situacional* las distintas jugadas; las reglas condicionan en gran parte las jugadas, pero en la vida social estas jugadas pueden terminar modificando las propias reglas. Podemos suponer, de este modo, que el conflicto examinado en la relación laboral se proyectará en la arena política, donde los diferentes actores (gobiernos, sindicatos y patronal) defenderán los intereses que representan.

Éste fue, en buena medida, el presupuesto de la teoría de los recursos de poder (TRP, en adelante), que irrumpió en los años 80 como una explicación alternativa a otros enfoques más deterministas, que atribuían a las presiones demográficas o las necesidades funcionales del capitalismo el desarrollo de la política social (O'Connor y Olsen 1998, Korpi 1983, Huber y Stephens 2001, Esping-Andersen 1985, Esping-Andersen y Korpi 1991). La TRP identifica la distribución y el equilibrio de poder entre actores de clase como el principal factor explicativo de las diferencias en el desarrollo, la generosidad y el carácter de los regímenes de bienestar de posguerra. Aunque la mayor parte de investigaciones alineadas con este enfoque se han centrado

en la política social o el impacto redistributivo del Estado de Bienestar, es posible aprovecharlo también para el estudio de la regulación del mercado de trabajo.

Por "recursos de poder" se hace referencia, sobre todo, a dos cosas: por un lado, el capital, y, por el otro, la organización, el principal recurso de poder de la clase trabajadora. Este último toma forma en diferentes variables: porcentaje de voto y presencia en los gobiernos de los partidos de izquierda, nivel de afiliación, unidad y centralización de los sindicatos, etc. La tesis principal es que la variación en los recursos de poder de la clase trabajadora explica las diferencias entre los distintos regímenes de bienestar (tomando Escandinavia como un caso paradigmático donde un fuerte movimiento obrero ha dado lugar a un Estado de Bienestar generoso y universalista). La segunda tesis es que, como efecto de retroalimentación, las políticas desmercantilizadoras contribuyen, a su vez, a incrementar los recursos de poder del movimiento obrero, favoreciendo la organización de los sindicatos y ampliando el apoyo a los partidos de izquierda.

El enfoque de los recursos de poder, no obstante, debe hacer frente a una importante limitación: las políticas públicas (sociales y económicas) no pueden gobernar totalmente una economía capitalista aunque se lo propongan, ya que la descentralización e interdependencia de las decisiones en un sistema de mercado y el enorme poder del que disfruta el capital pueden hacer que el resultado final de una política (en especial, de una política económica) escape al control de un gobierno o no se corresponda con sus objetivos (Scharpf 1991a). De este modo, incluso aunque la clase trabajadora disponga de los suficientes recursos de poder para llevar a cabo una política en favor de sus intereses, puede ocurrir que "fracase económicamente si sus estrategias no se adaptan al entorno económico, dando como resultado fracasos comerciales, desinversión, inflación galopante o un rápido deterioro internacional de la balanza de pagos" (Scharpf 1991a: 361). Esta limitación está relacionada con lo que Adam Przeworski denominó la "dependencia estructural del capitalismo": en un sistema capitalista, el bienestar general (empezando por los salarios) depende en parte de que los empresarios obtengan los suficientes beneficios para invertirlos posteriormente y asegurar el crecimiento económico, de modo que –en cierto sentido– "toda la sociedad depende estructuralmente de los actos de los capitalistas" para asegurar su bienestar (Przeworski 1988: 162)¹².

Sin perder de vista todas estas críticas y limitaciones, que en parte han servido para reformular de un modo más rico la TRP, creo que tal enfoque continua siendo un buen

¹² Junto a esta limitación, se han producido diversas críticas a la TRP, entre las cuáles podemos destacar estas seis: que las presiones de la globalización han anulado las diferencias políticas entre los gobiernos; que la nueva política de bienestar responde a otras fuerzas distintas al poder de clase; que el papel de los empresarios no tiene por qué ser reactivo frente al Estado de bienestar, ya que éste protege las inversiones en capital humano; que hay que reconsiderar la estructura constitucional y los *veto points* como factores causales; que la trayectoria histórica de los diferentes países marca una pauta (*path dependency*) que determina el curso posterior más allá de los equilibrios de clase; o que, *last but not least*, la TRP debe incorporar la perspectiva de género y ampliar a ella sus hipótesis si desea tener una visión completa de la realidad (Sola 2009, Olsen y O'Connor 1998).

punto de partida para explorar la política económica y social en la actualidad (Huber y Stephens 2001, Korpi 2006, Korpi y Palme 2003, Korpi 1991). En nuestro caso, tras haber explorado la doble dimensión política del mercado de trabajo (situacional e institucional), podemos establecer una hipótesis inicial. Según la TRP, cabría esperar que, tras 14 años de gobiernos del PSOE (la mitad con mayoría absoluta), la política económica y de empleo desarrollada estuviera dirigida a la desmercantilización y la cohesión de la clase trabajadora. Sin embargo, el resultado de esa política fue más bien el contrario; y en último término marcó la pauta de evolución del mercado laboral español hasta ahora. Veamos con más detalle, en el siguiente apartado, el proceso de desregulación del mercado de trabajo en España de 1984 a 1997 y las limitaciones de la TRP para explicarlo, antes de plantear otras hipótesis alternativas.

ENTRE EL CONFLICTO Y EL PACTO SOCIAL: LAS REFORMAS LABORALES EN ESPAÑA (1984-1997)

Aunque nuestro punto de partida es la reforma laboral de 1984, conviene remontarse un poco más atrás para comprender mejor la dinámica posterior. Se ha convertido en lugar común hablar de las rigideces del mercado laboral durante el franquismo¹³. Sin embargo, según Luís Toharia (2005: 23) la legislación laboral de aquella etapa era "extremadamente liberal en relación con la duración de los contratos de trabajo", y si se decantó hacia el empleo estable fue debido a las reglamentaciones concretas y la jurisprudencia (aunque tampoco hay datos estadísticas fiables para averiguar en qué grado fue así). Las rigideces del mercado laboral franquista obedecían, más bien, a las rigideces del resto de la estructura económica, que permanecía atrasada, escasamente dinámica y poco competitiva. Fue la Ley de Relaciones Laborales (1976) la que recogió por primera vez el principio del empleo indefinido (art. 14), pero en los años siguientes se aprobaron hasta 12 decretos regulando la contratación temporal, lo que favoreció una pauta de temporalidad en los márgenes del mercado laboral.

La reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984 (aprobada por la Ley 32/84 y desarrollada por el Decreto 1989/84), sancionó oficialmente esta tendencia e introdujo una notable ampliación de los contratos temporales, rompiendo definitivamente con el principio de causalidad (que un contrato temporal responda a una tarea temporal). Esta reforma formaba parte, con algunos matices, del *Acuerdo Económico y Social* (AES), firmado por la CEOE y UGT, y supuso el paso de un periodo de ambigüedad legislativa, en el que el PSOE se había limitado a prorrogar los decretos citados, a otro decididamente dirigido a la desregulación del mercado laboral. El rasgo crucial de esta política fue la flexibilización de las condiciones de entrada y salida por medio de los

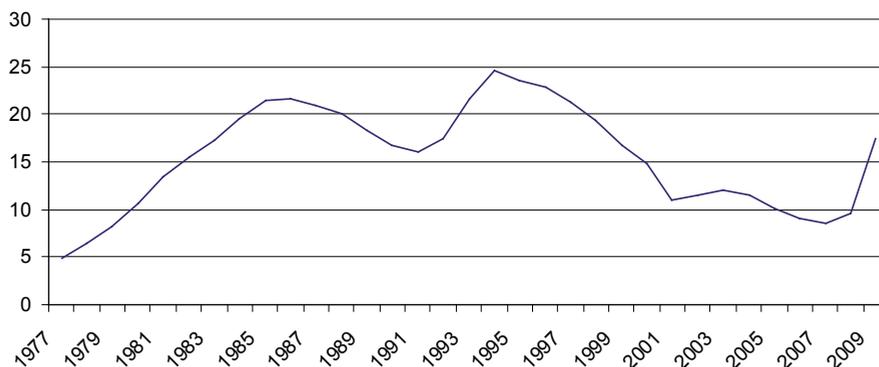
¹³ Esta idea, junto a la coincidencia en el tiempo de la transición democrática con la flexibilización laboral, die pie a todo tipo de "pirotecnia ideológica" que identificaba democracia con desregulación (Bilbao 1999b: 21).

contratos temporales, de modo que la reforma no afectó directamente a los trabajadores ya empleados sino a quienes accedían por primera vez (o desde el desempleo) al mercado laboral. Por ello, se ha considerado un caso paradigmático de desregulación parcial (Adam y Canziani 1998) o flexibilización en el margen (Bentolilla y Dolado 1994).

Los aspectos básicos de la reforma de 1984 eran: (1) la introducción de incentivos y facilidades para el uso de contratos temporales, como el "contrato de formación" y el "contrato en prácticas"; (2) la creación de nuevos tipos de contratos como el "contrato de lanzamiento de nueva actividad" y el "contrato de relevo"; (3) la supresión de las restricciones para el uso del "contrato a tiempo parcial"; y (4) la introducción de un "contrato de fomento del empleo" que rompe definitivamente con el principio de causalidad. Este último cambio fue sin duda el más importante: la duración del "contrato de fomento del empleo" oscilaba entre los 6 meses y 3 los años, y no se permitía al trabajador demandar al empresario en caso de ser despedido. Tras su finalización, la empresa debía escoger entre convertir el contrato en uno fijo o no contratar a nadie para el mismo trabajo, pero la incapacidad para vigilar el cumplimiento de esta cláusula posibilitó el encadenamiento de contratos temporales sin justificación. Se estima que el volumen de contratos temporales se duplicó de 1984 a 1985 (Bilbao 1999b: 309).

Esta reforma estaba en consonancia con el resto de la política económica del PSOE, que había accedido al gobierno con un programa de corte keynesiano, pero pronto optó por seguir una estrategia basada en el protagonismo del mercado y la prioridad de la estabilidad monetaria. Este giro debe contextualizarse históricamente: en 1982 España acababa de cerrar una transición política que había aplazado los ajustes necesarios frente a las crisis económicas de los años 70; la tasa de paro, que había superado el 15%, seguía creciendo a un ritmo anual del 2%, y la inflación permanecía por encima del 14%; por último, el legado franquista de proteccionismo, atraso industrial e ineficiencia administrativa requería de diversas reformas dirigidas a modernizar la economía y mejorar la competitividad de las empresas. Tales reformas políticas y económicas, sin embargo, podían seguir diferentes vías modernizadoras, y en función de cuál de ellas se escogiera los beneficios y pérdidas para las diferentes clases sociales serían muy distintos (Sevilla Segura 1985).

Gráfico1: Evolución de la tasa paro (1997-2009)



Fuente: Encuesta de Población Activa

La fragilidad de los gobiernos de UCD pospuso las soluciones a la crisis hasta la victoria del PSOE en las elecciones de 1982. Tras alguna vacilación (asociada a las expectativas que había despertado el experimento de Mitterrand en Francia) el PSOE optó por continuar la "política de ajuste positivo" de los anteriores gobiernos de centro-derecha, aunque de un modo más coherente y completo (Maravall 1995). A diferencia de los bruscos cambios en la política de los gobiernos socialistas francés y griego, el PSOE desarrolló esta estrategia con una coherencia y estabilidad extraordinarias (Merkel 1995). Más en particular, no dudó en subordinar la política económica a la lucha contra la inflación y al equilibrio de la balanza de pagos, relegando a un segundo plano la lucha contra el desempleo. Por eso, en lugar de escoger algunas de las muchas políticas de empleo aplicadas tradicionalmente por la socialdemocracia (Scharpf 1991b, Therborn 1989), optó por la flexibilización de las relaciones laborales a través de la desregulación del mercado de trabajo. En la base de esta opción estaba el diagnóstico convencional de que el paro era el resultado de la rigidez institucional y salarial (Roca 1996), y no la consecuencia de los factores estructurales que caracterizaban a la economía española (Fina y Toharia 1987).

Así pues, la reforma de 1984 no introdujo la contratación temporal, que ya existía con anterioridad (Falguera i Baró 1995), pero supuso un punto de inflexión porque recogió esta opción en el propio Estatuto de los Trabajadores, eliminando cualquier restricción y rompiendo del todo con el principio de causalidad. No es de extrañar que, con esas facilidades, la contratación temporal se disparara en los años siguientes. Sin embargo, en 1984 la reforma del Estatuto de los Trabajadores no estuvo en el centro de las negociaciones entre el gobierno, la CEOE y los sindicatos, que giraron más bien en torno a los acuerdos salariales y la política económica. En contra de lo que predicen algunas versiones de la teoría *insiders-outsiders*, los sindicatos se opusieron, con diferentes matices, a esta reforma que perjudicaba especialmente a quienes estaban en los márgenes del mercado laboral (Cerviño 2003). El PSOE, por su parte, prefirió seguir esta vía antes que abaratar el despido de los trabajadores estables, lo que en una fase

de recesión económica y con un tejido industrial como el español hubiera supuesto, a juicio de los dirigentes socialistas, una destrucción de empleos sin precedentes (ver algunos testimonios en Cerviño 2003: 164).

El PSOE recorrió en pocos años (los que van desde el abandono del marxismo en el Congreso de 1979 hasta la renuncia al programa keynesiano-socialdemócrata en los años 1980s) un camino que llevó varias décadas al resto de la socialdemocracia europea. Los sindicatos, por su parte, tuvieron que administrar los costes de una crisis económica heredada de la dictadura, en lugar del *boom* económico que vivieron sus homólogos europeos en la época de posguerra (Alonso 1991). En esa situación, las estrategias de ambos pronto iban a chocar: cuando los sindicatos (inicialmente CCOO, más tarde UGT) comprobaron que el intercambio político de moderación salarial a cambio de políticas sociales y de empleo no daba los resultados esperados, rompieron con el gobierno.

Esta ruptura tuvo como preámbulo la "huelga de las pensiones" de 1985, convocada en solitario por CCOO, y la negativa de UGT a renovar el AES. A partir de entonces se suspendió la concertación social y fueron tensándose las relaciones entre UGT y PSOE, hasta la ruptura definitiva propiciada por la presentación del *Plan de Empleo Juvenil* de 1988 por parte del gobierno de Felipe González. Este plan proponía una mayor flexibilidad de las condiciones de entrada y salida del mercado laboral para los jóvenes, de modo que se rebajara su salario y se recortasen los costes de despido, profundizando así la vía abierta en 1984. Merece la pena recordar que en 1988 la tasa de empleo temporal sobrepasaba el 20% y la tasa de desempleo era la misma que en 1984, unos datos que avalaban la opinión sindical de que ya había suficiente flexibilidad y que ésta no era la mejor solución para el problema del paro.

Tras consumir la ruptura con el PSOE, se produjo un acercamiento entre UGT y CCOO, que culminó con la convocatoria de la huelga general del 14-D de 1988, un éxito sin precedentes que paralizó por completo el país y tuvo un importante componente expresivo de cara a recuperar la imagen de las reivindicaciones sindicales. Junto al rechazo del *Plan de Empleo Juvenil*, los sindicatos exigían la reparación de la deuda social, el incremento de la cobertura por desempleo, la equiparación de las pensiones mínimas al Salario Mínimo Interprofesional, y el reconocimiento al derecho a la negociación colectiva para los funcionarios.

A partir de ese momento se produjo una mayor convergencia entre ambos sindicatos, cristalizada en la Propuesta Sindical Prioritaria (PSP), uno de cuyos objetivos centrales era "el aumento del empleo y la mejora de su calidad". Ante esta reacción y el inopinado éxito de la huelga general, el gobierno se vio obligado a retirar su plan y suspendió provisionalmente las medidas económicas más restrictivas. Pese a todo, en las elecciones generales de un año más tarde, en 1989, el PSOE venció nuevamente, quedando a un escaño de la mayoría absoluta, con una pérdida del 4,5% de los votos, lo que cerró la crisis de legitimidad que pudiera haber provocado el éxito de la huelga general.

Durante el periodo 1989-1992 se paralizaron los intentos de reforma del mercado de trabajo y el gobierno acometió una expansión del gasto social como parte de un acercamiento a los sindicatos para pagar la "deuda social" acumulada durante los años

de crecimiento económico. Como resultado de esa política, en 1989 se elevaron los beneficios por desempleo para personas mayores y paradas de larga duración (RD-Ley 3/1989). Durante esos años se firmaron acuerdos en temas puntuales, pero no se recuperó la concertación social de la primera mitad de los años 80. La ruptura de los sindicatos con el gobierno había llegado hasta el punto de que UGT, por boca de su secretario general, advirtió al PSOE de los costes electorales que puede tener esta ruptura (Espina 1999).

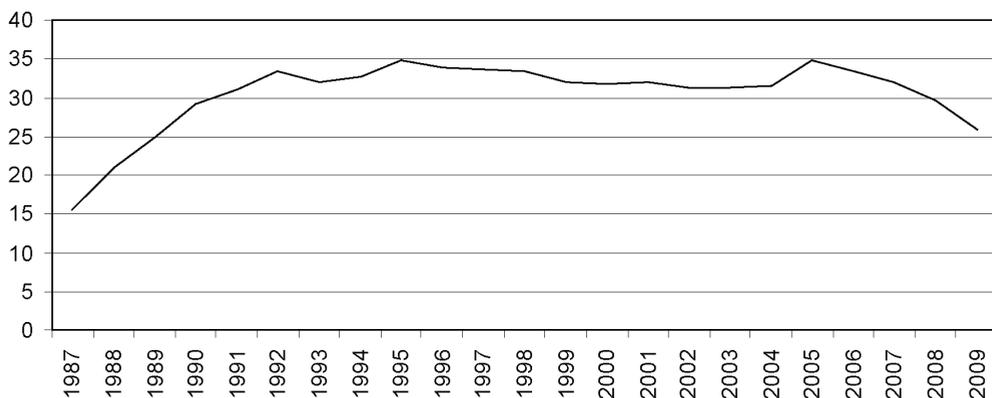
Este interludio terminó en 1992, coincidiendo con la firma del Tratado de Maastrich, que impuso unas condiciones restrictivas para el ingreso en el Sistema Monetario Europeo. La integración en la Comunidad Europea había sido una de las banderas de la política socialista, cuyo discurso modernizador seguía el lema orteguiano: "si España es el problema, Europa es la solución". Sin embargo, se escogió un ritmo probablemente excesivo para la integración dada la situación macroeconómica de España, que puso sobre la mesa nuevamente la necesidad de hacer ajustes (Montes 1993). Para el gobierno era necesaria la moderación salarial y una reforma laboral. Tras comprobar la negativa de los sindicatos, convocó a una comisión de expertos (conocida como la *Comisión Segura*) e integró algunas de las medidas propuestas por ella en el Pacto Social de Progreso, una réplica del programa sindical que recogía su mismo acrónimo (PSP). Los sindicatos lo rechazaron y respondieron con la *Iniciativa Sindical de Progreso*. A juicio del dirigente ugetista José María Zufiaur, "el único horizonte de progreso que se nos ofrece es el de una mayor desregulación social y una acentuación del liberalismo económico" (El País, 30-VII-1991). El desacuerdo no respondía únicamente a la reforma del mercado de trabajo, sino a la orientación liberal de la política económica y a la negativa del gobierno de plantear una política industrial activa. A fin de alcanzar los criterios de inflación y déficit que fijó el tratado, el gobierno aprobó un decreto (22/1992) que recortaba las prestaciones por desempleo (aumentando a 12 meses el tiempo requerido de cotización y reduciendo la tasa de cobertura en un 10%). Estos recortes fueron contestados por UGT y CCOO con una huelga general de media jornada el 28 de Mayo de 1992, pero el gobierno siguió adelante.

En las elecciones de 1993 el PSOE venció nuevamente, en esa ocasión sin mayoría absoluta, lo que le obligó a una alianza parlamentaria con Convergencia i Unió (CIU), partido más liberal en sus planteamientos económicos. Consciente de la legitimidad de basar la reforma laboral en un "pacto social" tripartito, el gobierno inició unas negociaciones que pronto fracasan. Ante las dificultades de llegar a un acuerdo y las presiones por reformar el mercado de trabajo, el gobierno aprobó un decreto para reformar el mercado de trabajo (Ley 18/93) a finales de 1993. Según Marcos Peña, a la sazón Secretario de Empleo en aquel momento, "era una situación tan delicada que no permitía postergar la toma de decisiones" (cit. en Cerviño 2003: 280). El decreto fue refrendado en el parlamento en marzo de 1994 (Ley 18/94). Entre medias, UGT y CCOO convocaron una huelga general el 27 de enero, seguida mayoritariamente, pero con un éxito menor que la de 1988, y que no fue suficiente para detener al gobierno.

La reforma laboral de 1993-1994 fue más profunda que la anterior (Toharia y Malo 2000), y los cambios introducidos se revelaron pronto contraproducentes con el objetivo

de reducir la temporalidad y restaurar la causalidad en el empleo. Por un lado, la reforma (1) derogó el RD 1989/1984; y (2) limitó el uso del "contrato de promoción de empleo" a colectivos específicos; por el otro, en una suerte de extraño *quid pro quo*, (3) sustituyó el "contrato temporal de formación" por el "contrato de aprendizaje", más flexible que el anterior y conocido como "contrato basura"; (4) redujo los costes del despido y facilitó los procedimientos para llevarlo a cabo; (5) incrementó la flexibilidad interna en la gestión empresarial de la mano de obra (estructura profesional, movilidad funcional, tiempo de trabajo, salarios, etc.); (6) reforzó la autonomía de la negociación colectiva frente a la normativa legal; y (7) legalizó las Empresas de Trabajo Temporal (ETTs), que ya estaban funcionando de *facto*. Si el objetivo de la reforma era reducir la temporalidad, se puede concluir que fue un estrepitoso fracaso (ver gráfico 2).

Gráfico 2: Evolución de la Tasa de Temporalidad (1987-2009)



Fuente: Encuesta de Población Activa

El resultado de la huelga de 1994, así como el desgaste que habían producido a nivel organizativo y electoral (en favor de otras candidaturas independientes en los comicios sindicales), condujeron a una reflexión dentro de los sindicatos: la estrategia de confrontación no daba los resultados esperados. El eco de esta opinión fue creciendo y en los años siguientes se hizo mayoritario. En 1994 Nicolás Redondo abandonó la Secretaría General de UGT y fue sustituido por Cándido Méndez, con un escándalo (de la cooperativa de viviendas PSV) aireado por la prensa de por medio. En 1995 se celebró un Congreso Extraordinario en el que ganaron terreno quienes eran más proclives a la negociación. En 1996 tuvo lugar el Congreso de CCOO, en medio de una importante división interna, que se saldó con la derrota del sector crítico (encabezado por Agustín Moreno), cuyos dirigentes fueron retirados de las tareas ejecutivas, y el triunfo de las posiciones pragmáticas lideradas por Antonio Gutiérrez, quien resumió el cambio de postura de este modo: había que mostrar a las bases que "ante las relaciones laborales de nuestro país no somos lectores pasivos, sino coautores de ese libro" (*Informe al VI Congreso de CCOO, 1996*).

Este giro sindical coincidió con la victoria del Partido Popular (PP) en las elecciones generales de 1996. La mayoría relativa del PP le obligo a recabar el apoyo de los nacionalistas de centro-derecha y a buscar el "diálogo social" con los sindicatos. Tras la confrontación anterior, existía consenso en la necesidad de pactar las reformas para que su aplicación fuera efectiva. Pero el contenido de la reforma no suscitaba el mismo consenso: los empresarios querían flexibilizar la "salida" y los sindicatos regular la "entrada". En 1996 la tasa de desempleo había comenzado a descender como resultado de la recuperación económica, mientras que la tasa de temporalidad permanecía por encima del 33% y no daba señales de disminuir. El empleo precario y la segmentación entre precarios y estables del mercado laboral estaban desplazando al desempleo como centro del debate público (Laparra 2007, Bilbao 1999a). Tras un año de negociaciones entre CEOE, UGT y CCOO, se alcanzó un compromiso plasmado en tres acuerdos, entre los que destacaba el *Acuerdo Interconfederal de Estabilidad y Empleo* (AIEE).

Con esta última reforma (plasmada en la Ley 63/1997) se encontró un modo de satisfacer las demandas contradictorias de sindicatos y empresarios: por un lado, (1) se eliminó el "contrato de fomento del empleo" y el "contrato de lanzamiento de nueva actividad"; (2) se sustituyó el "contrato de aprendizaje" por un "contrato de formación" más restrictivo y limitado a grupos de edad; (3) se modificó la regulación de las ETTs; por el otro, (4) se facilitó la aplicación de los despidos introducida por la reforma de 1994; (5) se introdujo una nueva modalidad de contrato estable (el "contrato de fomento de la contratación indefinida") con una indemnización por despido considerablemente menor (de 45 a 33 días por año trabajado) y con bonificaciones de cotización a la Seguridad Social. Si la lógica que subyacía a las reformas de 1984 y 1994 era "flexibilidad para conseguir empleo", la de ésta última reforma fue "flexibilidad de los nuevos estables para reducir la temporalidad" (Laparra 2007). La precariedad laboral se abrió ahora paso también entre los llamados *insiders* o estables, a cambio de una restauración legal del "principio de causalidad" que, sin embargo, no impidió que la temporalidad se consolidara *de facto* como un rasgo estructural del mercado de trabajo español hasta nuestros días.

En resumen, la reforma pactada en 1997 supuso un cambio en cuanto a la dirección de la desregulación y en cuanto al procedimiento de aprobarla, pero también significó la aceptación, en la práctica, de los efectos de las anteriores reformas, a las que antes se habían opuesto los sindicatos. Estos habían asumido, de algún modo, la derrota anterior y optaron, como mal menor, por una estrategia que les permitiera adaptarse a un contexto de debilidad organizativa, evitando el riesgo de quedar marginados como interlocutores sociales. Reapareció de este modo "el Guadiana de la concertación social" que había desaparecido durante los 10 años anteriores (Espina 1999), y que seguiría su curso, más o menos tranquilo, hasta el *decretazo* de 2002 con el segundo gobierno del PP.

En los 13 años que transcurren de 1984 a 1997, el mercado laboral se transformó profundamente, debido a la precarización del empleo y a la segmentación de los trabajadores entre estables y precarios. El porcentaje de trabajadores con contrato temporal creció espectacularmente hasta consolidarse por encima del 30% del total de asalariados. La tasa de desempleo era prácticamente similar a la de 13 años antes, rondando el 20%; si bien había comenzado a descender a partir de 1995, como resultado

de la recuperación económica, aunque incluso durante los años de crecimiento económico apenas descendió por debajo del 10%. La situación de los nuevos trabajadores estables había empeorado por el recorte de las prestaciones por desempleo y el abaratamiento del despido. Puede concluirse, por tanto, que se produjo una importante degradación de las condiciones de empleo para la mayor parte de los trabajadores, hasta el punto de que algunos investigadores hablan de un cambio en la "norma social de empleo" (Prieto 2002). Estos cambios también afectaron a la fortaleza y la cohesión de la clase trabajadora y, de ese modo, al debilitamiento de los sindicatos, en un proceso que Andrés Bilbao presentó como la "desestructuración de la clase obrera" (Bilbao 1995).

¿Cuáles fueron los efectos económicos de la desregulación del mercado de trabajo? En opinión de algunos economistas, la desregulación "ha sido probablemente beneficiosa para la economía en general" (Toharia y Malo 2000: 330), al favorecer la creación de empleos y permitir la existencia de un sector secundario que proporciona un mayor margen de flexibilidad. Resulta llamativo, no obstante, que apenas se consideren los enormes costes sociales que llevó consigo el experimento de la "flexibilidad en el margen", como si fueran un sacrificio necesario para el crecimiento económico. La posición del trabajador quedaba situada, desde esa perspectiva, en una difícil encrucijada: entre la deseabilidad de garantizar su protección frente a las fuerzas del mercado y la necesidad, aparentemente inevitable, de flexibilizarla para adaptarse a las nuevas exigencias económicas. En esa situación, la seguridad de la economía implicaba la inseguridad de los trabajadores (Bilbao 1999a).

Sin embargo, tampoco está claro cuáles fueron las ventajas económicas de la desregulación laboral. El principal objetivo de las reformas no se cumplió: la tasa de desempleo en 1997 era ligeramente superior a la de 1984, descendió en los años siguientes como resultado del crecimiento económico y volvió a incrementar repentinamente en cuanto se desencadenó la crisis actual. No existe ninguna prueba consistente que muestre que la desregulación laboral sirve para crear empleo (Esping-Andersen y Regini 2000) y sí que se ha sugerido que puede conducir a un equilibrio subóptimo en el que las empresas no inviertan en capital humano o innovación tecnológica (Iversen 2005) y basen su ventaja competitiva en los bajos costes laborales, lo que implica a medio plazo un estancamiento de la productividad. Según algunos estudios (Alvarez 1996), éste ha sido precisamente el efecto de la contratación temporal en el sistema productivo español: consolidar un modelo productivo basado en la escasa innovación y los bajos salarios. En resumen, pese a que algunos autores (Boix 1996, Maravall 1995) se han esforzado en presentar la política de aquellos años como una estrategia socialdemócrata exitosa, la desregulación del mercado de trabajo difícilmente debe verse como una política desmercantilizadora en el sentido del que hablábamos en el apartado anterior. Como sostienen Albert Recio y Jordi Roca:

El elemento más negativo [de la política económica] probablemente fue la presión por reformar el mercado de trabajo, que en muchas áreas concedió un poder desproporcionado a los empresarios, y convirtió la vida laboral de muchas personas en una experiencia dominada por la inseguridad y la falta de autonomía, erosionando el ya limitado poder de los sindicatos (Recio y Roca 2001: 198).

EXPLICAR EL PUZZLE: UNA AGENDA INVESTIGADORA.

He empezado este artículo refiriéndome a los acuciantes problemas del empleo en España y conectándolos con la desregulación institucional del mercado de trabajo, con el fin de dirigir la atención hacia el proceso político de conflictos, negociaciones y acuerdos asociado a las sucesivas reformas laborales. A continuación, he explorado la dimensión política del mercado de trabajo, mostrando que la relación laboral implica una relación de poder entre empresario y trabajador, que el ejercicio de poder por parte del primero se basa en un conjunto de mecanismos entre los que destaca la amenaza de despido, y que la fuerza de estos mecanismos varía en función de cómo se regule el mercado de trabajo, según favorezca o perjudique a la posición del trabajador en el "intercambio disputado" de la relación laboral. De acuerdo con este enfoque, es razonable suponer que el conflicto de intereses entre empresario y trabajador se proyectará de la relación laboral (nivel situacional) al proceso político de (des)regulación del mercado de trabajo (nivel institucional), donde gobiernos, sindicatos y patronales pugnarán por obtener los mejores resultados para los intereses que representan.

La perspectiva teórica más apropiada para abordar los procesos de (des)regulación laboral desde este ángulo es, como explicaba más arriba, la TRP. Sin embargo, como se habrá adivinado tras la exposición de las sucesivas reformas laborales de 1984 a 1997, el caso español representa en muchos aspectos una anomalía para esta teoría. De acuerdo con la TRP, como veíamos, el incremento de los recursos de poder de la clase trabajadora (medido por el poder de los partidos en el gobierno y la fuerza de los sindicatos) es el factor clave en el desarrollo de las políticas públicas en un sentido desmercantilizador favorable a sus intereses. En el caso que estamos estudiando se daban muchas condiciones que favorecerían una política de este tipo: (1) un partido de izquierdas (el PSOE) gobernó durante 14 años, la mayor parte con mayoría absoluta, un éxito sin parangón fuera de los países escandinavos; (2) contó en un principio con la colaboración de los sindicatos (CCOO y UGT) para establecer un intercambio político de moderación salarial a cambio de políticas sociales y de empleo; y (3) tenía enfrente a una derecha asociada al franquismo y dividida que no representó una alternativa hasta mucho más tarde. Si bien también concurría otra condición adversa: (4) la debilidad de los sindicatos, que habían sido legalizados pocos años antes y no disponían de un sistema de relaciones laborales democrático consolidado. De acuerdo con la TRP, por tanto, con estos factores (variables independientes) cabría esperar de los gobiernos socialistas que hubieran desarrollado, con la colaboración de los sindicatos, una política de empleo que persiguiera dos objetivos: desmercantilizar la fuerza de trabajo para proteger a los trabajadores del despotismo del mercado y el poder de los empresarios; y promover la solidaridad y la cohesión de clase, de cara a evitar las divisiones que fracturan el movimiento obrero (variables dependientes).

Sin embargo, el resultado del proceso de desregulación laboral fue el opuesto: se precarizaron las condiciones de empleo –es decir, se remercantilizó la fuerza de trabajo: haciendo más vulnerable la posición del trabajador frente a los azares del mercado y el poder del empresario– y se deterioró la cohesión de la clase trabajadora, como resultado tanto de la división entre precarios y estables como de la erosión de los sindicatos en su

enfrentamiento político con el gobierno. ¿Por qué ocurrió esto en lugar de lo que predice la TRP? Una posible respuesta consiste en desechar la TRP y postular otra teoría. Por ejemplo: que la globalización ha generado una ola desreguladora que escapa a la influencia de gobiernos y sindicatos, que estas organizaciones ya no representan a sus bases y han sido colonizadas por la ideología neoliberal, o que los resortes sistémicos del capitalismo hacen irrelevantes las variaciones político-institucionales entre diferentes países. Sin embargo, la TRP ha mostrado suficiente vitalidad en diferentes estudios comparativos (Huber y Stephens 2001, Korpi y Palme 2003, Korpi 1991), por lo que, en mi opinión, continúa siendo un buen punto de partida. De lo que se trata es de reconsiderar sus limitaciones y explorar qué otros factores causales pueden resultar relevantes. En esta línea, a continuación voy a presentar cuatro hipótesis alternativas que pudieron intervenir en el proceso que estamos estudiando.

La primera hipótesis es que algunos factores externos, como la globalización financiera o las situaciones de crisis económica y austeridad presupuestaria, han reducido el margen de maniobra de los gobiernos y han borrado las diferencias por el color político de éstos. En el caso que nos ocupa, el PSOE hubo de hacer frente a dos fenómenos en particular: la crisis y el atraso económicos heredados de los años 70 y la integración de España en la CEE, que habrían empujado al gobierno a optar por una salida ortodoxa que evitara "llevar el país a la ruina" (Felipe González cit. en Martínez Reverte 2008: 193). Aunque estos factores son relevantes, no está claro cuál es su papel causal. Frente a las crisis económicas es posible ofrecer respuestas alternativas (Gourevitch 1986), y fue precisamente ante ese contexto cuando destacaron, por su éxito para mantener el pleno empleo, las políticas socialdemócratas sueca y austriaca (Therborn 1989, Scharpf 1991b). En suma, la crisis no explica por qué los gobiernos socialistas priorizaron la inflación sobre el empleo, renunciaron a una política industrial activa o escogieron un determinado ritmo para su integración en la CEE. Por otro lado, aunque la globalización y la desregulación financieras han impuesto severos límites a la gestión keynesiana de la economía, los estados-nación todavía disponen de un amplio margen para adaptarse al nuevo entorno económico, hasta el punto de que algunos autores sostienen que no sólo no se ha producido una "convergencia hacia el fondo" (*race to the bottom*), sino que se han incrementado las diferencias políticas entre los distintos gobiernos (Garret 1998, Swank 2002). En todo caso, se trata de un debate abierto que hay que considerar en el estudio de la desregulación laboral en España.

La segunda hipótesis deriva de la literatura sobre la *path-dependency*, según la cual las trayectorias históricas nacionales crean una determinada pauta, dentro de cuyos límites (más o menos flexibles según la versión de la teoría) discurren las políticas posteriores. En el caso que nos ocupa, no pueden perderse de vista (como a menudo se hace) las cuatro décadas de dictadura fascista y los efectos político-económicos que tuvo: destruyó primero y reprimió después el movimiento obrero, impidió el surgimiento de una cultura democrática de relaciones laborales y favoreció el desarrollo de una industria obsoleta y poco competitiva, donde "una amistad valía más que mil contabilidades de costes" (Sevilla Segura 1985: 10). Esta trayectoria histórica proyectó su sombra en los años siguientes de diversos modos: en el plano macro, reprodujo una determinada estructura de poder cuyas élites se adaptaron al recién estrenado sistema democrático

y condicionaron, en la medida de sus posibilidades, la política económica de los gobiernos socialistas; en el plano micro, legó una determinada cultura empresarial, de tipo autoritario y paternalista, en las relaciones laborales renuente a adaptarse a los nuevos derechos democráticos de los trabajadores. En ese sentido, y a pesar de que la mayor parte de la literatura presenta la desregulación laboral como un punto de inflexión con la rigidez y el paternalismo del mercado de trabajo franquista, es posible señalar una importante continuidad: la desregulación parcial despojó *de facto* a los trabajadores temporales de la mayor parte de sus derechos laborales (como el derecho a afiliarse a un sindicato o a ir a la huelga, so pena de no ser renovados sus contratos), con lo que vino a restaurar, de algún modo y en muchas situaciones, el poder autoritario que disfrutaron los empresarios en la etapa anterior. Esta circunstancia –junto a otras varias– permitió que el modelo de crecimiento económico continuara basándose, siguiendo la senda marcada por el desarrollismo franquista, en los bajos costes laborales y no en la innovación tecnológica y el incremento de la productividad.

La tercera hipótesis se refiere a la relación entre partidos de izquierdas y sindicatos de trabajadores. En la literatura sobre la TRP se ha señalado (Korpi 1983, Pontusson y Kwon 2006) que, junto a la fortaleza de ambos tipos de organización, es necesario que se dé una buena relación que favorezca la viabilidad de las políticas desmercantilizadoras. Esta colaboración se tradujo, especialmente en la “época dorada” de postguerra, en los pactos de moderación salarial a cambio de pleno empleo y políticas sociales. En el caso español, el primer obstáculo para esta relación fue que, como en otros países mediterráneos, los sindicatos estaban divididos ideológicamente. Los tímidos intentos de CCOO para converger en una sola organización no obtuvieron resultados, y desde diferentes instancias se favoreció la reconstrucción de UGT, que en los primeros años de gobierno fue un gran apoyo para el PSOE. Esta división sindical condujo, en muchas ocasiones, al enfrentamiento entre ambas centrales. El segundo obstáculo fue el bajo nivel de afiliación sindical, que rondaba el 15%, una cifra común en los países vecinos, pero muy alejada de los niveles, cercanos al 80%, de los países escandinavos. Ambas circunstancias colocaron a los sindicatos, y en especial a UGT, en una posición de subordinación en su relación con el PSOE (Royo 2000), que de este modo tenía un mayor margen de acción para maniobrar en su contra sin temer una sanción electoral. Esto provocó finalmente el divorcio en la familia socialista (entre PSOE y UGT) y la aparición de un discurso antisindical, cuya expresión más cruda puede reconocerse en declaraciones como la del ministro de Economía: “los sindicatos no deberían tener ninguna relación privilegiada con el gobierno socialista, sino que deberían ser tratados como cualquier grupo de interés, tal como el Colegio de Médicos” (Carlos Solchaga en *El País*, 15-VI-1989; ver también Paramio 1988). Por otro lado, también hay que reconsiderar el presupuesto de que partidos y sindicatos representen los intereses de su base social de un modo mecánico, pues ambas organizaciones también persiguen sus propios intereses (ya sea la competición electoral, el acceso al gobierno, el nivel de afiliación o su papel como interlocutor social) y están sujetos a dinámicas internas (Offe 1992) como la famosa “ley de hierro de las oligarquías” (Michels 1991).

La cuarta hipótesis hace referencia al “poder de las ideas”, y en particular al papel de las ideas y los expertos económicos en el desarrollo de las políticas sociales y

económicas, una línea de investigación revitalizada en los últimos años (Mackenzie *et al.* 2007, Blyth 2002, Somers y Block 2005). La TRP presupone, aunque de forma implícita, que los partidos de izquierdas (básicamente, socialdemócratas o laboristas) tienen un carácter estable a lo largo del tiempo; sin embargo, tras esa etiqueta se agrupa un heterogéneo conjunto de fuerzas cuyo carácter varía a lo largo del tiempo, como resultado –por ejemplo– del predominio de la ideología neoliberal y el desplazamiento del paradigma keynesiano por la nueva ortodoxia neoclásica (Przeworski 2001). En el proceso de desregulación laboral que estamos estudiando, que comenzó en pleno auge de la reacción conservadora de Reagan y Thatcher, puede observarse la influencia de las ideas económicas neoclásicas o liberales. Desde esta perspectiva, se presentó un diagnóstico del desempleo centrado en las rigideces del mercado laboral y se propuso una solución basada en la flexibilización de ese mercado (Recio 2002) –si bien nunca se mostró en qué medida afectaba una cosa a la otra (Carabaña 1995). Las ideas económicas a veces sirven para racionalizar un compromiso ideológico previo (Hobsbawm 1996), pero también contribuyen a *traducir* ese compromiso en políticas concretas, dentro de un marco cognitivo que define lo que es factible y excluye otras opciones (como recogía el *slogan* thatcheriano: *there is no alternative*, y como repetía el gobierno del PSOE: “ésta es la única política económica posible”).

A MODO DE CONCLUSIÓN

En este artículo he presentado el planteamiento inicial de una investigación en curso sobre la desregulación del mercado de trabajo en España (1984-1997). El objetivo de esta investigación es explicar tal proceso de desregulación laboral, de cara a comprender mejor los problemas y desequilibrios del empleo en España, que la actual crisis ha puesto nuevamente de manifiesto. Para ello, he comenzado realizando una exploración teórica de los aspectos políticos del mercado de trabajo, tanto en el nivel situacional de la relación laboral como en el nivel institucional de su regulación. En particular, he mostrado que la relación laboral entraña una relación de poder entre empresario y trabajador, así como los mecanismos –principalmente, la amenaza de despido– por los que se ejerce ese poder. Acto seguido, he argumentado que esa relación de poder está mediada por diversos factores político-institucionales y es más o menos fuerte en función de cómo se regule el mercado de trabajo. Por esa razón, cabe esperar que la relación de poder entre empresario y trabajador se traslade a la esfera política en el conflicto y los acuerdos políticos relativos a la regulación del mercado laboral, tal como la teoría de los recursos de poder (TRP) presupone.

A continuación, he realizado una narración del proceso de desregulación del mercado de trabajo en España, de cara a fijar los principales rasgos e hitos de este caso particular. Tras ello, he argumentado que representa una suerte de anomalía para la teoría que proponíamos: pese a que el gobierno estuvo en manos de un partido socialdemócrata durante 14 años (7 de ellos con mayoría absoluta), contó con la colaboración inicial de los sindicatos y tuvo enfrente a una derecha debilitada, la política laboral remercantilizó,

en lugar de desmercantilizar, la fuerza de trabajo a través de una apuesta inequívoca por la desregulación las relaciones laborales y la contratación temporal, con los desastrosos efectos que tuvo esta política sobre la cohesión de la clase trabajadora y la fuerza de los sindicatos. En orden a explicar esa anomalía, he señalado cuatro hipótesis que pueden ayudarnos a comprender mejor el proceso que estamos estudiando: la globalización y la entrada en la Unión Europea, el legado histórico del franquismo y sus efectos sobre la política posterior, la debilidad de los sindicatos y su subalternidad respecto al PSOE, y el poder de las ideas neoliberales y su influencia sobre la política económica. Todas ellas conforman un programa de investigación todavía en curso.

Este tema de esta investigación, en todo caso, no posee un interés meramente histórico o académico. La crisis actual ha provocado un repentino incremento de la tasa de paro, que se suma a la precariedad estructural de las relaciones laborales en nuestro país (expresada principalmente –pero no sólo– en la altísima tasa de contratación temporal). Ambos fenómenos forman parte de un determinado modelo productivo, basado en los bajos salarios y la baja productividad, que afortunadamente ha comenzado a cuestionarse. Sin embargo, los vientos más fuertes soplan en la dirección de una nueva reforma laboral, un discurso poco novedoso pero que a fuerza de repetirse va calando en la opinión pública. Examinar el pasado reciente y los procesos que nos han llevado hasta aquí es una tarea necesaria para no repetir fórmulas cuyos resultados han sido nefastos. Y averiguar los factores político-sociales que favorecieron la aplicación de tales medidas puede ayudarnos a defender con más éxito políticas alternativas.

BIBLIOGRAFÍA

Adam, Paula y Canziani, Paula (1998): "Partial De-Regulation: Fixed Term Contract in Italy and Spain", Discussion Paper nº 386. *Centre for Economics Performance*, London School of Economics.

Akerlof, George A. y Yellen, Janet L. (1986): *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge: Cambridge University Press.

Alchian, Armen A. y Demsetz, Harold (1972): "Production, Information Costs, and Economic Organization" *The American Economic Review*, Nº 62, pp. 777-795.

Alford, Robert y Friedland, Roger (1985): *Powers of theory: capitalism, the state and democracy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Alonso, Luis Enrique (1991): "Conflicto y cambio social: una aproximación al caso español" en Miguélez, F. y C. Prieto (eds.) *Las relaciones laborales en España*, Madrid: Siglo XXI.

Álvarez, Carlos (1996): *El impacto de la contratación temporal sobre el sistema productivo español: relaciones entre segmentación laboral y productiva*, Madrid: CES.

Bartlett, Randall (1989): *Economics and power: an inquiry into human relations and markets*, Cambridge: Cambridge University Press.

Bentolilla, Samuel y Dolado, Juan J. (1994): "Labour flexibility and wages: lessons from Spain" *Economic Policy*, Nº Vol. 9, No. 18, pp. 53-99.

Bilbao, Andrés (1995): *Obreros y ciudadanos: la desestructuración de la clase obrera*, Valladolid: Trotta.

Bilbao, Andrés (1999a): *El empleo precario: seguridad de la economía e inseguridad del trabajo*, Madrid: Los Libros de la Catarata.

Bilbao, Andrés (1999b): "La posición del trabajo y la reforma del mercado de trabajo" en Miguélez, F. y C. Prieto (eds.) *Las relaciones de empleo en España*, Madrid: Siglo XXI.

Blyth, Mark (2002): *Great transformations: economic ideas and institutional change in the twentieth century*, Cambridge: Cambridge University Press.

Boix, Carles (1996): *Partidos políticos, crecimiento e igualdad: estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial*, Madrid: Alianza.

Boudon, Raymond (1987): "The individualistic tradition in sociology" en Alexander, J. C. (ed.) *The Micro-macro link*, Berkeley: University of California Press.

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (1990): "Contested Exchange: New Microfoundations for the Political Economy of Capitalism" *Politics & Society*, Nº 18, pp. 165-222.

Burawoy, Michael y Wright, Erik Olin (1990): "Coercion and Consent in Contested Exchange" *Politics & Society*, Nº 18, pp. 251-266.

Carabaña, Julio (1995): "Un mercado de trabajo bien flexible" *Claves de la razón práctica*, Nº 45, pp. 42-47.

Castel, Robert (1997): *La metamorfosis de la cuestión social*, Buenos Aires: Paidós.

Cerviño, Emma (2003): *Políticas de representación sindical: UGT y CCOO ente el empleo temporal (1977-1997)*, Madrid: Instituto Juan March.

Espina, Álvaro (1999): "El Guadiana de la concertación neocorporativista en España" en Miguélez, F. y C. Prieto (eds.) *Las relaciones de empleo en España*, 1ª ed. Madrid: Siglo XXI de España.

Esping-Andersen, Gøsta (1985): *Politics against markets: the social democratic road to power*, Princeton: Princeton University Press.

Esping-Andersen, Gøsta (1990): *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton: Princeton University Press.

Esping-Andersen, Gøsta y Korpi, Walter (1991): "La política social como política de clase en el capitalismo de posguerra: Escandinavia, Austria y Alemania" en Goldthorpe, J. H. (ed.) *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Esping-Andersen, Gøsta y Regini, Marino (2000): *Why deregulate labour markets?*, Oxford: Oxford University Press.

Falguera i Baró, Miguel (1995): "La legislación individual del trabajo" en Miguélez, F. y C. Prieto (eds.) *Las relaciones laborales en España*, 2ª ed. Madrid: Siglo XXI.

Fina, Lluís y Toharia, Luis (1987): *Las causas del paro en España: un punto de vista estructural*, Madrid: Fundación IESA.

Garrett, Geoffrey (1998): *Partisan politics in the global economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Goldthorpe, John H. (1991): *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Gourevitch, Peter A. (1986): *Politics in hard times: comparative responses to international economic crises*, Ithaca: Cornell University Press.

Hobsbawm, Eric J. (1996): *Historia del siglo XX: 1914-1991*, Barcelona: Crítica.

Huber, Evelyn y Stephens, John D. (2001): *Development and crisis of the Welfare State: parties and policies in global markets*, Chicago: The University of Chicago Press.

Iversen, Torben (2005): *Capitalism, democracy, and welfare*, Cambridge: Cambridge University Press.

Kalecki, Michael (1979): "Aspectos políticos del pleno empleo" *Sobre el capitalismo contemporáneo*, Barcelona: Crítica.

Kitschelt, Herbert, Peter Lange, Gary Marks, y John D. Stephens (eds.) (1999): *Continuity and change in contemporary capitalism*, Cambridge: Cambridge University Press.

Koch, Max (2006): *Roads to Post-Fordism. Labour Markets and Social Structures in Europe*, Aldershot: Ashgate.

Korpi, Walter (1983): *The democratic class struggle*, London: Routledge & Kegan Paul.

Korpi, Walter (1991): "Political and Economic Explanations for Unemployment: A Cross-National and Long-Term Analysis" *British Journal of Political Science*, Nº 21, pp. 315-348.

Korpi, Walter (2006): "Power Resources and Employer-Centered Approaches in Explanations of Welfare States and Varieties of Capitalism: Protagonists, Consenters, and Antagonists" *World Politics*, Nº 58, pp. 167-2006.

Korpi, Walter y Palme, Joakim (2003): "New Politics and Class Politics in the Context of Austerity and Globalization: Welfare State Regress in 18 Countries, 1975-95" *American Political Science Review*, Nº 97, pp. 425-446.

Laparra, Miguel (2007): *La construcción del empleo precario: dimensiones, causas y tendencias de la precariedad laboral*, Madrid: Cáritas/Fundación FOESSA.

Mackenzie, Donald, Fabian Muniesa, y Lucia Siu (eds.) (2007): *Do economists make markets? on the performativity of economics*, Londres: Princeton University Press.

Maravall, José María (1995): "La política de las reformas económicas en el Sur de Europa" en Bresser, L. C., A. Przeworski y J. M. Maravall (eds.) *Las reformas económicas en las nuevas democracias: un enfoque socialdemócrata*, Madrid: Alianza.

Martínez Reverte, Jorge (2008): *Nicolás Redondo: memoria política*, Madrid: Temas de Hoy.

Marx, Karl (1975): *El capital. Libro primero*. Madrid: Siglo XXI.

Merkel, Wolfgang (1995): *¿Final de la socialdemocracia?: recursos de poder y política de gobierno de los partidos socialdemócratas en Europa occidental*, Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.

Michels, Robert (1991): *Los partidos políticos*, Buenos Aires: Amorrortu.

Miguélez, Faustino (2003): "¿Por qué empeora el empleo?" en Díaz-Salazar, R. (ed.) *Trabajadores precarios*, Madrid: HOAC.

Montes, Pedro (1993): *La Integración en Europa: del plan de estabilización a Maastricht*, Madrid: Trotta.

O'Connor, Julia S. y Olsen, Gregg M. (1998): *Power resources theory and the welfare state: a critical approach*, Toronto: University of Toronto Press.

Offe, Claus (1992): *La gestión política*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Olsen, Gregg M. y O'Connor, Julia S. (1998): "Understanding Welfare State: Power Resources Theory and Its Critics" en O'Connor, J. S. y G. M. Olsen (eds.), *Power resources theory and the welfare state, a critical approach*, Toronto: University of Toronto Press.

Paramio, Ludolfo (1988): "El socialismo y los sindicatos: hacia el divorcio" *Sistema*, Nº 82.

Polanyi, Karl (1989): *La gran transformación*, Madrid: La Piqueta.

Polavieja, Javier G. (2006): "The incidence of Temporary Employment in Advanced Economies: Why is Spain Different?" *European Sociological Review*, Nº Vol. 22, No. 1, pp. 61-78.

Pontusson, Jonas y Kwon, Hyeok Yong (2006) "Power Resource Theory Revisited and Revised: Unions and Welfare Spending in OECD Countries", *Annual Meeting of the American Political Science Association*.

Prieto, Carlos (2002): "La degradación del empleo o la norma social del empleo flexibilizado" *Sistema*, Nº 168-169, pp. 89-106.

Przeworski, Adam (2001): "How Many Ways Can Be Third?" en Glyn, A. (ed.), *Social democracy in neoliberal times: the left and economic policy since 1980*, Oxford: Oxford University Press.

Przeworski, Adam (1988): *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid: Alianza.

Recio, Albert (2002): "Paro, precarización laboral e ideologías económicas" *Sistema*, Nº 168-169, pp. 53-70.

Recio, Albert y Roca, Jordi (2001): "The Spanish Socialists in Power: Thirteen Years of Economic Policy" en Glyn, A. (ed.), *Social democracy in neoliberal times: the left and economic policy since 1980*, Oxford: Oxford University Press.

Regini, Marino (2000): "Between Deregulation and Social Pacts: The Responses of European Economies to Globalization" *Politics & Society*, Nº 28, pp. 5-33.

Robinson, Joan (1962) *Economic Philosophy* Oxford, Aldin Press

Roca, Jordi (1996): "Reflexiones sobre el desempleo masivo. Análisis y políticas" en Juan Asenjo, Jordi Roca y Luís Toharia (eds.) *El desempleo en España: tres ensayos críticos*, Cuenca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.

Royo, Sebastián (2000): *From social democracy to neoliberalism: the consequences of party hegemony in Spain, 1982-1996*, Houndmills: Macmillan.

Scharpf, Fritz W. (1991a): "Limitaciones económicas e institucionales a las estrategias de pleno empleo: Suecia, Austria y Alemania Occidental, 1973-1982" en Goldthorpe, J. H. (ed.) *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Scharpf, Fritz W. (1991b): *Socialdemocracia y crisis económica en Europa*, Valencia: Alfons el Magnànim.

Scharpf, Fritz W. (1997): *Games real actors play: actor-centered institutionalism in policy research*, Boulder: Westview Press.

Sevilla Segura, José V. (1985): *Economía política de la crisis española*, Barcelona: Crítica.

Shaik, A. (2003): "Who Pays for the 'Welfare' in the Welfare State? A Multi-Country Study" *Social Research* Nº 70, pp. 531-550.

Sola, Jorge (2009) "La teoría de los recursos de poder: un examen crítico", *I Congreso de la Red Española de Política Social*. Oviedo.

Somers, Margaret R. y Block, Fred (2005): "From Poverty to Perversity: Ideas, Markets, and Institutions over 200 Years of Welfare Debate" *American Sociological Review*, Nº 70, pp. 260-287.

Standing, Guy (1997): "Globalization, Labour Flexibility and Insecurity: The Era of Market Regulation" *European Journal of Industrial Relations*, Nº 3, pp. 7-37.

Swank, Duane (2002): *Global capital, political institutions, and policy change in developed welfare states*, Cambridge Cambridge University Press.

Therborn, Göran (1989): *Por qué en algunos países hay más paro que en otros*, Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.

Toharia, Luis (dir.) (2005): *El problema de la temporalidad en España: un diagnóstico*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales.

Toharia, Luis y Malo, Miguel (2000): "The Spanish Experiment: Pros and Cons of Flexibility at the Margin" en Esping-Andersen, G. y M. Regini (eds.) *Why deregulate labour markets?*, Oxford: Oxford University Press.

LA INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL EN ESPAÑA: GLOBALIZACIÓN Y GESTIÓN LABORAL

Josep Banyuls ¹

ECOLAB, Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València

Raúl Lorente ²

Departament de Sociologia i Antropologia Social
Universitat de València

Fecha de recepción: julio de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: marzo 2010

Resumen

En los últimos años el sector del automóvil se ha transformado radicalmente y los cambios que se han producido se pueden resumir en tres aspectos: globalización, reorganización interna de la producción y reestructuración de la cadena de valor. En este escenario global de transformación, en el caso de España, la producción centrada en el segmento de coches de gama baja y los cambios en la regulación laboral han conformado una estructura productiva en la cual la flexibilidad y la moderación de los costes se han convertido en elementos clave para mantener la competitividad en un segmento de mercado donde el precio de venta del producto es una variable fundamental. En este artículo se analiza para el caso de España las transformaciones que se han producido en los últimos años en el sector y su repercusión en las condiciones de empleo y el modelo de relaciones laborales.

Palabras clave: *industria del automóvil, globalización, flexibilidad laboral, subcontratación, relaciones laborales.*

Abstract

In recent years the motor industry has been radically transformed. The changes that have been taken place can be summarized in three aspects: globalization, internal reorganization and restructuring of the value chain. In this context of transformation, in the case of Spain, the production focused on low-end cars segment and the changes in labour regulation have created a production structure in which flexibility and costs reduction have become key elements in order to maintaining competitiveness in a market segment where the product price is a crucial variable. This article examines in the case of Spain the changes that have occurred in recent years in this industry and its impact on employment conditions and industrial relations model.

Keywords: *motor industry, globalization, labour flexibility, outsourcing, industrial relations.*

¹ Josep.Banuls@uv.es

² Raul.Lorente@uv.es

INTRODUCCIÓN

La industria del automóvil comprende un conjunto de actividades bastante amplio que básicamente se pueden agrupar en dos ámbitos. Por una parte, el ensamblaje del automóvil en sentido estricto, actividad que, en general, se lleva a cabo por grandes empresas multinacionales ubicadas en diferentes países y entre las que existen bastantes similitudes organizativas. Por otra, la industria de componentes, productora de un número importante de piezas necesarias para la fabricación de los automóviles y en la que encontramos una gran diversidad. En este sector auxiliar conviven desde grandes empresas multinacionales hasta pequeños talleres y, aunque hablemos de industria de componentes como conjunto, el elemento que caracteriza a estas empresas es el cliente final (las ensambladoras de automóviles) y no el producto que fabrican. Es por ello que dentro de este conglomerado productivo encontramos empresas ubicadas en sectores tan diversos como el metalmecánico, químicas, vidrio, textil, madera, electricidad o electrónica. Todas ellas con características productivas y laborales muy diferentes.

Con el tiempo la importancia relativa de cada una de estas actividades ha variado y con ello los fundamentos organizativos del sector. Tradicionalmente, la mayor parte del automóvil se producía en la misma empresa ensambladora y la industria auxiliar externa no era relevante. Pero a partir de la década de los setenta se inicia un proceso de descentralización productiva que confiere mucha más importancia a las empresas de componentes. En la actualidad se estima que entre un 50% y un 75% del valor del automóvil se produce fuera de la empresa ensambladora. Incluso en algunos casos se ha llegado a las plantas completamente modulares, como por ejemplo la de VW en Brasil o la fábrica de Smart en Francia, en las que la práctica totalidad del proceso productivo se lleva a cabo por parte de la industria auxiliar.

Esta estructura productiva sectorial tan diversa se organiza en una jerarquía piramidal. En el vértice superior se sitúan las empresas ensambladoras, que son las que organizan el proceso de producción. A partir de aquí encontramos diferentes situaciones en relación con la industria de componentes. El primer nivel de proveedores (TIER-1) son los que suministran los módulos a las empresas ensambladoras y tienen capacidad para desarrollar nuevos productos y organizar la producción de los módulos. En el caso de España normalmente son grandes empresas multinacionales y en su mayoría son de capital extranjero. Estos TIER-1 organizan a los proveedores de segundo nivel (TIER-2) y éstos a los de niveles inferiores (TIER-3 y TIER-4). A medida que vamos bajando de nivel las empresas son más pequeñas y de capital nacional.

En los últimos años se han modificado significativamente las bases tradicionales de funcionamiento de la actividad. En un contexto de exceso de capacidad productiva, los nuevos desarrollos tecnológicos y las nuevas formas de organizar la producción han repercutido en todos los niveles de la cadena de valor y la competencia entre empresas ha aumentado. La internacionalización de la actividad es ahora mucho más intensa y es uno de los factores que más está determinando las prácticas competitivas del sector.

Las nuevas formas de organizar la producción permiten a las empresas ensambladoras disponer de sistemas de producción paralelos y de redes de producción

integradas a lo largo de la cadena de valor en diferentes países. Esta flexibilidad territorial (relacionada con los diferentes modelos de relaciones laborales y de intervención pública existentes en cada país) se ha convertido en uno de los principales factores de competitividad en el sector. Se puede afirmar que en la industria del automóvil confluye un modelo particular de globalización, de reorganización interna de la producción y de reestructuración de la cadena de valor que caracteriza a esta industria como ninguna otra y que posiblemente no se da en otros sectores productivos. Todo ello ha modificado significativamente tanto las condiciones de trabajo como el modelo de relaciones laborales.

En este escenario global de cambios, en el caso de España, el sector en su conjunto presenta algunas particularidades importantes respecto al resto de países que son grandes productores de vehículos. En primer lugar, no existe una industria nacional de fabricación de automóviles. Todas las empresas ensambladoras son multinacionales, al igual que gran parte de las que fabrican componentes. La presencia de esta actividad en España es consecuencia, básicamente, del proceso de relocalización de los grandes fabricantes ubicados en el centro de Europa hacia los países del sur, que empezó en los años cuarenta del siglo pasado y que ha continuado hasta nuestros días. La lógica de especialización territorial de las empresas multinacionales ha establecido en España un sector dirigido a la producción de automóviles de gama baja, orientado a la exportación, con bajo nivel tecnológico en términos relativos y con una capacidad de llevar a cabo innovaciones de producto prácticamente nula.

El segundo rasgo diferencial es la coincidencia en el tiempo de cambios tecno-organizativos muy importantes en el sector, intensas reformas flexibilizadoras en el mercado de trabajo y la expansión de la producción. El aumento de la producción centrado en coches de gama baja coincidiendo con los cambios en la regulación ha conformado una estructura productiva en la cual la flexibilidad y la moderación de los costes se han convertido en elementos clave para mantener la competitividad en un segmento de mercado donde el precio de venta del producto es una variable fundamental. Todo ello se concreta en una estructura de redes entre los distintos niveles de las empresas de componentes y las ensambladoras bastante complejas y el uso, en el conjunto del sector, de diferentes mecanismos para incrementar la flexibilidad laboral y moderar los costes.

El objetivo del presente artículo es precisamente analizar en el caso de España los cambios que se han producido en los últimos años en la industria del automóvil y su repercusión en las condiciones de empleo y el modelo de relaciones laborales. Aunque la producción de automóviles presenta una intensidad de capital relativamente alta la gestión laboral tiene consecuencias importantes tanto en la estructura de costes de producción como en la capacidad de adaptación de la producción a las fluctuaciones del mercado. Es por ello que la mayor competencia entre espacios y los cambios en la cadena de valor han alterado significativamente las condiciones de empleo y las estrategias de los actores.

El enfoque analítico que utilizamos descansa en una perspectiva estructural del mercado laboral, en la que la organización de la producción, las políticas de gestión

laboral y los factores institucionales tienen un papel clave para explicar la dinámica laboral. La información para la elaboración de este artículo proviene de diferentes estudios³ realizados entre 2005 y 2008. Concretamente, un informe sobre los cambios en el sector del automóvil en diferentes países europeos y su repercusión sobre los modelos nacionales del empleo en el contexto del proyecto de investigación financiado por la Unión Europea "Dynamics of National Employment Models" (<http://www.dynamoproject.eu>) y los informes realizados para el Observatorio Industrial del Sector de Componentes de Automoción (<http://www.mityc.es>). En todos estos informes, además de la utilización de datos estadísticos y las publicaciones disponibles sobre la actividad, se han realizado estudios de caso en empresas ensambladoras y de componentes con entrevistas en profundidad a directivos de las empresas y a los representantes de los trabajadores (en los comités de empresa y en las secciones sindicales). En los apartados que siguen abordaremos en primer lugar los principales cambios tecno-organizativos que han tenido lugar en el sector para, posteriormente, analizar las principales transformaciones en el ámbito laboral.

LA REORGANIZACIÓN GLOBAL DEL SECTOR

En los últimos años el sector del automóvil se ha transformado radicalmente. Los grandes ejes del cambio se pueden resumir en tres aspectos: globalización, reorganización interna y reestructuración de la cadena de valor. Estas transformaciones son una tendencia común del sector en todos los países (Chanaron 2003; Sturgeon y Florida 2000) presentando una elevada homogeneidad y, aunque existen algunas diferencias entre los sistemas productivos desarrollados (Bélis-Bergouignan et al. 2000), son más de grado que de forma. Esto se explica porque la producción final de automóviles está concentrada en un reducido número de empresas que operan globalmente, las cuales, basándose en modelos de producción más o menos sistematizados, "aprenden" entre ellas a partir de las experiencias que llevan a cabo en un contexto de competencia creciente. Por ejemplo las estrategias de subcontratación o de producción modular se consideran por parte de las ensambladoras como "buenas prácticas", derivando en un elevado grado de mimetismo organizativo entre ellas.

La importancia clave de las empresas ensambladoras en la cadena de valor se explica porque son los actores principales en el desarrollo de los productos y en la definición de los estándares que dominan en el sector. Y ello en un contexto en el cual las relaciones con la industria de componentes han cambiado radicalmente en los últimos años debido a la reducción de la integración vertical, la generalización del *Just in Time* y del *Lean*

³ En estos trabajos, además de los autores, han participado María Amigo, Ernest Cano, Albert Recio y Amat Sánchez, a los cuales queremos manifestar nuestro agradecimiento. Así mismo también queremos agradecer los comentarios de dos evaluadores anónimos y de Albert Recio a una versión previa de este artículo.

Production System, de los proveedores globales o el desarrollo tecnológico simultáneo. En este nuevo escenario se redefinen tanto las relaciones entre empresas como el contenido y localización de las actividades, lo cual conlleva una creciente reubicación territorial del sector y una mayor interdependencia e integración espacial de la producción. En otras palabras, una nueva combinación de red y jerarquía (Wells y Rawlinson 1994:14).

Las tendencias que acabamos de señalar son clave para comprender tanto la homogeneidad en los desarrollos organizativos como la especificidad de la globalización en el sector. El modelo de reorganización dominante en la industria del automóvil es completamente diferente al que se está desarrollando en otras industrias también globalizadas en las cuales se puede separar de forma radical la definición de los estándares de los productos y su concepción (que se lleva a cabo en los países del centro) de la producción (en los países de la periferia). Esta forma específica de globalización, que se conoce en la literatura como *Wintelism* (Borras y Zysman 1997), difiere significativamente de la dinámica que está teniendo lugar en la industria del automóvil ya que en ésta la producción y el desarrollo de los productos presentan una mayor conexión territorial. Es por ello que las presiones que se derivan de la globalización en la industria del automóvil van a afectar mucho más intensamente a los sistemas de relaciones laborales y a las condiciones de trabajo en los países desarrollados que en otras actividades que siguen otros modelos de globalización.

En este escenario general el sector en España ocupa una posición subsidiaria y las tendencias de cambio en nuestro país están determinadas por decisiones que se toman en otros lugares. La industria del automóvil en España es consecuencia de la llegada de empresas multinacionales de otros países. En los primeros años debido principalmente al contexto autárquico y la exigencia de producir internamente para poder vender en el mercado nacional (Catalán 2000). Sin embargo, tras la crisis de los setenta, la instalación de nuevas empresas del automóvil en España y la expansión de la producción es el resultado de la estrategia competitiva de las multinacionales norteamericanas y la imitación de la misma por parte de las empresas europeas (Layan 2000).

A partir de la década de los setenta el aumento de la competencia entre las multinacionales del sector en los mercados centrales llevaría a las compañías norteamericanas (Ford y General Motors) a utilizar espacios periféricos (España y Portugal en Europa, México en América) con un carácter dominado. En estos espacios periféricos sería posible aplicar los cambios de los modelos de gestión que no se podían aplicar tan fácilmente en el centro y que se resumirían en una estrategia centrada en la flexibilidad salarial, disminución de costes y la aplicación de modelos de organización del trabajo más reactivos. Tras ellas, las empresas europeas seguirán e imitarán la reestructuración que acompaña a esta expansión periférica de las empresas americanas. Al mismo tiempo, las funciones más complejas se mantendrían en el centro (Bordenave y Lung 1996; Chanaron 2003).

Otro de los aspectos claves en la transformación que ha vivido el sector en los últimos años es la reorganización interna de las empresas ensambladoras. A finales de los ochenta y principios de los noventa las ensambladoras europeas y norteamericanas

discutían sobre el “reto japonés” y el concepto de *Lean Production* (Womack et al. 1992). La coincidencia de la crisis en el sector y la difusión de las “mejores prácticas” basadas en las experiencias de las empresas japonesas facilitaron las bases para una reorganización que todavía no ha finalizado. Básicamente son las empresas de capital norteamericano las que han plasmado esto más claramente, estableciendo sus propios modelos de producción estandarizados. No obstante, en todas las empresas se aprecian cambios en la misma dirección: reducción de las jerarquías, descentralización de la responsabilidad y aumento de la flexibilidad interna.

Los nuevos modelos de organización del trabajo que se han extendido en el sector persiguen reducir los numerosos niveles jerárquicos presentes en la organización fordista. En la mayoría de ensambladoras se ha implementado el trabajo en grupo en algunas secciones, se han introducido grupos de calidad y sistemas para difundir estos modelos en la factoría. Sin embargo, hay que señalar que las formas innovadoras de trabajo en grupos polivalentes con mayores niveles de autonomía sólo están presentes en las áreas de producción más automatizadas, como por ejemplo las secciones de chapa o motores (donde la plantilla es más reducida) y no en las fases de ensamblaje. Precisamente en esta fase, donde se concentra la mayoría de la mano de obra, los grupos de trabajo con polivalencia y autonomía son una excepción y en realidad lo que encontramos es una retaylorización del trabajo.

Al mismo tiempo también ha aumentado la flexibilidad interna mediante la flexibilización del tiempo de trabajo. En el caso de España las formas flexibles de jornada laboral han aumentado en los últimos años y se desarrollan a partir de diversos mecanismos: trabajo en fin de semana, periodo vacacional o mecanismos de bancos de horas. Obviamente, estos mecanismos son compatibles con el aumento de la flexibilidad externa, que también se ha producido.

La reorganización de la cadena de valor es otro de los cambios clave en el sector e incluye tanto la desintegración vertical de la producción (y de desarrollo de los productos) por parte de las ensambladoras como nuevas formas de relación con los proveedores. En la actualidad ya no se puede considerar a la fábrica de automóviles como el modelo típico de empresa de gran dimensión con toda la producción integrada, si no que necesariamente hemos de remitirnos al “sistema productivo del automóvil”, donde estaría la empresa matriz y toda una constelación de empresas auxiliares, que en los últimos años han adquirido una gran relevancia.

Modularización y subcontratación son las principales tendencias en este sentido (Jürgens 2004). La modularización se basa en la reestructuración de la arquitectura de un vehículo en la cual un número de componentes ensamblados se combina para formar módulos. Estos módulos y sus partes constitutivas pueden ser producidos y desarrollados por las empresas ensambladoras o por la industria de componentes. La tendencia general es que esta producción se subcontrata a los proveedores y se reduce la integración vertical en las ensambladoras, trasladándose la responsabilidad de la producción y desarrollo de los componentes a través de la cadena de valor. Como consecuencia, los proveedores tienen que introducir nuevas competencias entre las que se incluyen la investigación y desarrollo de nuevos productos.

La modularización es la base para las decisiones de subcontratación que llevan a cabo las ensambladoras con la finalidad de reducir su nivel de integración vertical. Tras esta decisión está el hecho de que la industria de componentes tiene menores costes laborales. Al mismo tiempo, el riesgo de las inversiones en el desarrollo de nuevos productos se puede transferir a la industria de componentes, lo cual es importante porque el menor ciclo de vida de los productos aumenta también la necesidad de investigación y desarrollo. Todo ello sin olvidar que se simplifica el proceso de producción en las empresas ensambladoras.

La reducción de la integración vertical significa que prácticamente todo el crecimiento futuro del valor de la producción en la industria del automóvil tendrá lugar en la industria de componentes. El papel de los mega proveedores es básico en este proceso. Esta tendencia es común a todos los países. En el caso de España el aumento de la subcontratación es uno de los principales cambios que ha tenido lugar en el sector en las dos últimas décadas y ha modificado significativamente la situación de la industria de componentes. Estudios realizados respecto al nivel de subcontratación en España en el sector del automóvil (Díaz y Gandoy 2005) muestran que en todas las actividades que comprende el sector la subcontratación se ha intensificado de manera muy importante en los últimos años.

Al mismo tiempo la introducción de los modelos de producción basados en el *Just in Time* ha forzado a los proveedores a adaptar sus ritmos de producción a las demandas de las empresas ensambladoras (al menos por lo que respecta a los módulos que deben suministrarse directamente a las ensambladoras). Para garantizar una mayor adaptación y seguridad en la entrega ha sido necesario en muchos casos construir plantas de montaje de los módulos junto a las empresas ensambladoras, creándose los parques de proveedores (Garibaldo y Bardi 2005). Es por ello que los proveedores siguen la estela de la localización de las ensambladoras y su internacionalización está en gran medida condicionada por ellas. Esto se pone claramente de manifiesto en los TIER-1, pero también en otros niveles de proveedores.

En general, se están desarrollando nuevas formas de relación entre ensambladoras y proveedores de primer nivel, basadas en el medio plazo y con un contenido relacional más denso que incluye aspectos como el desarrollo tecnológico, control de calidad, etc. Sin embargo, estas relaciones distan mucho de ser horizontales. Al contrario, el poder de mercado que ostentan las empresas ensambladoras no se ha reducido aunque haya aumentado el volumen de la subcontratación y estas empresas mantienen la capacidad para determinar qué se produce, cómo y también las condiciones de competencia en el mercado de proveedores.

Las empresas auxiliares, en su carácter dependiente, ven como se les exige unos mínimos de calidad y condiciones de entrega del producto, pero también como se les marcan los precios. De hecho, las presiones sobre los precios de los productos subcontratados se han intensificado en los últimos años en el sector por diferentes vías. En primer lugar, las ensambladoras exigen a los proveedores que contribuyan a aumentar la productividad del ciclo productivo. Y los proveedores tienen que aceptar los objetivos de productividad de las ensambladoras (obviamente sin reducir la calidad). En segundo

lugar, los nuevos productos se ofertan con reducciones significativas de precios a posibles proveedores para aumentar la competencia de precios a la baja. En tercer lugar, se ha convertido en habitual reducir la duración de los contratos entre ensambladora y proveedores y también revisarlos antes de su finalización.

Los proveedores de primer nivel afectados por estas estrategias de las empresas ensambladoras trasladan las presiones sobre los precios a lo largo de la cadena de valor hacia los otros niveles de proveedores. Este proceso supone una segmentación de la industria auxiliar. En el caso de España esta segmentación se caracteriza también por el origen del capital de las empresas de componentes. Los proveedores de primer nivel son principalmente multinacionales extranjeras que fabrican tanto productos con un elevado nivel tecnológico como productos maduros como el cableado, herencia en gran medida del modelo de producción integrado vigente con anterioridad, mientras que en los niveles inferiores encontramos principalmente empresas de capital nacional. Es por ello que en España existe un segmento muy importante de pequeñas empresas, en su mayoría de capital nacional, que producen productos de baja complejidad tecnológica para el sector. Evidentemente, en esta traslación de la presión a lo largo de la cadena de valor, el eslabón más débil es el trabajo. Al final, las presiones acaban repercutiendo sobre las condiciones laborales.

LA INCIDENCIA DE LOS CAMBIOS TECNO-ORGANIZATIVOS DEL SECTOR EN EL ÁMBITO LABORAL

Las transformaciones descritas tienen un claro impacto sobre el ámbito laboral aunque se han concretado de forma diferente en las empresas ensambladoras y en las de componentes. No es ajeno a ello las diferencias en el producto fabricado, relacionado directamente con la posición en la cadena de valor y las diferencias en el modelo de relaciones laborales que encontramos en cada una de estas actividades. Con carácter general se pueden señalar tres aspectos de los cambios que han tenido lugar en el sector que afectan más directamente al ámbito laboral.

El primero de ellos es el aumento de la competencia entre espacios, lo cual ha llevado a un debilitamiento de la acción sindical en las empresas ensambladoras. La posibilidad de trasladar la producción supone en la práctica una amenaza permanente de no conseguir la producción de un nuevo modelo o de un nuevo motor en una factoría, la posibilidad de despido de parte de la plantilla o incluso el cierre de la planta. Esta situación restringe el margen de maniobra sindical ya que cualquier reivindicación se puede deslegitimar con la amenaza de despidos, y esta amenaza es real ya que trasladar la producción es perfectamente factible. Con todo, en algunos casos, por ejemplo en General Motors, el comité de empresa europeo ha jugado un papel clave regulando los cambios del volumen de producción entre plantas, pero no deja de ser un caso aislado (Banyuls et al. 2008). En el sector de componentes la situación es más compleja porque las posibilidades de control sobre el proceso productivo son muy reducidas. Dadas sus

características mercadológicas y su posición en la cadena de valor son completamente dependientes de las decisiones que tomen las ensambladoras.

El segundo aspecto general en el sector es el aumento de la flexibilidad productiva, que se manifiesta en forma de un aumento de la subcontratación por parte de las empresas ensambladoras, nuevas formas de gestión del tiempo de trabajo y de organización de la producción y también con el recurso a la contratación temporal. Estas formas de aumentar la flexibilidad se concretan de manera diferente en las empresas ensambladoras y en las de componentes. En el caso de las ensambladoras, y en parte de las empresas de componentes situadas en el nivel TIER-1, su control sobre el proceso de producción les permite trasladar los requerimientos de flexibilidad más fácilmente a lo largo de la cadena de valor, mientras que en el sector de componentes se gestiona la flexibilidad básicamente mediante la flexibilidad laboral, y principalmente con la contratación temporal. No es ajeno a ello las diferencias en el modelo de relaciones laborales y la capacidad de acción sindical. En las empresas ensambladoras estos cambios se están produciendo de forma más negociada, aunque los sindicatos tengan una posición defensiva, mientras que en las de componentes los aumentos de flexibilidad descansan más en la discrecionalidad empresarial (Banyuls y Haipeter 2008).

El tercer aspecto que con carácter general se está produciendo en el sector es la moderación de costes. Y también en este caso por vías diferentes según se trate de las empresas ensambladoras o las de componentes. En el primer caso, además de la contención salarial en la negociación colectiva, el aumento de la contratación temporal está funcionando como un mecanismo de moderación de costes. También en estas empresas se está introduciendo la doble escala salarial. La situación es más compleja en el sector de componentes. La negociación colectiva fragmentada permite una mayor moderación de salarios, al tiempo que la contratación temporal es muy elevada.

Pero si bien estos son rasgos generales, la incidencia específica de estos aspectos es desigual dentro del conjunto de la actividad y, como venimos señalando, las condiciones de trabajo y empleo presentan diferencias muy importantes entre las empresas ensambladoras y la industria de componentes. En última instancia, los factores clave que marcan estas diferencias residen en el hecho que la posición (el control) dentro de la cadena de valor de cada una de las empresas es diferente -y, por tanto, también lo son las presiones a las cuales se ven sometidas- y, junto a ello, la presencia sindical y el modelo de relaciones laborales, el cual también presenta diferencias muy importantes entre estas dos actividades. Abordaremos a continuación con más detalle la situación laboral en las empresas ensambladoras y en la industria de componentes.

LOS CAMBIOS EN LAS EMPRESAS ENSAMBLADORAS

Las empresas ensambladoras de automóviles son el prototipo de gran empresa industrial con fuerte presencia sindical, con un modelo de relaciones laborales muy articulado y con estructuras de negociación muy desarrolladas. En España, en todos los casos, la negociación colectiva tiene lugar en el ámbito de la empresa. No existe una

patronal del sector como tal que aglutine y negocie en conjunto los intereses empresariales sino que dada la elevada dimensión de las empresas y su elevado poder contractual, derivado de su posición en el mercado, cada una de ellas constituye por sí misma un sistema de relaciones laborales (Hyman 1975). No obstante, sí que existe una asociación de fabricantes, ANFAC, que actúa a modo de lobby, defendiendo los intereses del sector respecto a las instituciones públicas y como vehículo de comunicación entre los distintos fabricantes.

Los sindicatos, por su parte, tienen secciones sindicales en cada factoría donde desarrollan su actividad, integrados en la federación o rama correspondiente que suele ser la del metal, metalmecánica, o minero metalúrgica. En todas las factorías de producción de vehículos de nuestro país están implantados los dos sindicatos mayoritarios, CCOO y UGT. En las plantas ubicadas en Euskadi-Navarra y Galicia tienen un peso importante los sindicatos nacionalistas (ELA, LAB y CIG) y también tienen una presencia considerable en el sector sindicatos más pequeños (CGT, USO y otros).

El porcentaje de afiliación sindical en el conjunto de las plantillas se sitúa alrededor del 57%, lo cual es un porcentaje muy elevado respecto a la media estatal e industrial. Esta elevada afiliación sindical se explica por las características productivas del sector (concentración de gran número de trabajadores en una unidad productiva) y su tradición sindical. Es por ello que la capacidad de negociación de los sindicatos derivada de su implantación y representatividad puede decirse que es elevada.

No existe en el ámbito sindical una institución semejante a ANFAC, limitándose la coordinación entre éstos a los contactos más o menos regulares que puedan tener las distintas federaciones o ramas de los sindicatos para analizar la realidad del sector conjuntamente o comentar y compartir experiencias. La interacción entre sindicatos se da al nivel de empresa y depende mucho del contexto y particularidades de cada una de las plantas. Podemos encontrar estrategias de unidad de acción entre determinados sindicatos en una multinacional mientras que en otra la actuación es paralela o incluso choca en determinados ámbitos.

En las empresas ensambladoras la relación entre los agentes en los últimos años, al menos entre los sindicatos mayoritarios y las direcciones empresariales, se puede calificar de buena, con una mayor negociación y menor confrontación que en otras épocas. Muestra de ello es, por ejemplo, lo que se afirma en el apartado de conclusiones del Informe del Observatorio Industrial del sector de fabricantes de automóviles y camiones del año 2005: "empresas, sindicatos y Administraciones Públicas deben procurar mantener y fomentar el buen clima social que ha reinado en los últimos años y que es uno de los grandes activos de la industria española. Mediante acuerdos específicos en las empresas, entre ellos los relativos a una mayor flexibilidad laboral, ha sido posible avanzar en inversiones concretas, la producción de nuevos modelos y la generación de empleo. La fuerte competencia internacional, especialmente de los nuevos países de la UE, obliga a seguir desarrollando iniciativas con la participación de todos" (Observatorio Industrial 2005:648).

En este marco, en los últimos años, se han introducido nuevos temas en la negociación colectiva que en general se dirigen a conseguir mayores niveles de

flexibilidad, principalmente a través de cambios en la organización laboral y gestión del tiempo de trabajo. Los cambios en las categorías profesionales y en las políticas de movilidad funcional son habituales en el sector. En algunos convenios se contemplan complementos salariales para movilidad con la finalidad de estimular la flexibilidad funcional. En general, se han introducido mecanismos para favorecer una mano de obra más versátil y para facilitar los cambios organizativos. "La flexibilidad laboral es uno de los puntos que marcan los convenios colectivos. (...) La flexibilidad se articula en la práctica por la vía de: contratos temporales, bolsas de horas y fórmulas convencionales de alteración de las horas y de los días de trabajo, planes de ajuste de plantillas y prejubilaciones" (UGT 2005).

Pero el tema central de la negociación colectiva de los últimos años es la flexibilidad del tiempo de trabajo. De forma general puede decirse que en el sector conviven y se solapan dos modelos de horarios laborales: la organización tradicional de estructuración regular y uniforme del trabajo programado a través de turnos y rotaciones y la organización flexible, dirigida a la adaptación de los tiempos de actividad a los mayores requerimientos de variación de la producción. Estas formas flexibles se desarrollan a través de mecanismos diversos que habitualmente comportan compensaciones económicas o en tiempo de descanso (Observatorio Industrial 2005:365-367). Uno de los procedimientos más utilizados es la ampliación de la jornada industrial, es decir, del tiempo de utilización de las instalaciones mediante la habilitación de días inicialmente no laborables (habitualmente los sábados, pero también festivos o alguna de las semanas de vacaciones colectivas) y también estableciendo turnos adicionales (sábados, fines de semana). La modificación de horarios y el desplazamiento de turnos y períodos vacacionales son procedimientos de flexibilización que forman parte de las facultades unilaterales de la empresa. Un fenómeno creciente es la posibilidad de realizar horas extraordinarias por encima del límite legal que se retribuyen como extraordinarias pero no se consideran como tales (p.ej. la "jornada complementaria" en Ford y PSA).

Se han impulsado también medidas de flexibilidad que consisten en acumular horas de trabajo mediante bolsas de horas que se utilizan para facilitar días de fiesta a los trabajadores en momentos de baja demanda del producto a cambio de una mayor disponibilidad del tiempo de trabajo. Estas bolsas, con un componente colectivo y otro individual, son un mecanismo preventivo de distribución irregular del tiempo de trabajo a lo largo del año que permite un mayor ajuste del flujo de producción al flujo de demanda y han sido aceptadas por los sindicatos para evitar la suspensión o extinción de contratos.

Este mecanismo de flexibilidad del tiempo de trabajo está presente en casi todos los convenios de las empresas del automóvil (excepto en Ford). Por ejemplo en el caso de SEAT en su convenio colectivo se plantea una cuenta de horas para todo el personal de la empresa que tiene por objeto "acomodar la actividad laboral a los requerimientos de la demanda del mercado y consiguientemente de la producción, contribuyendo al mantenimiento del empleo y garantizando la integridad del salario". El saldo es interanual sin límite de tiempo, siendo el máximo de 240 horas en negativo (por debajo de la jornada laboral básica o de convenio en caso de baja actividad productiva, evitando así

un expediente de regulación de empleo) y 200 horas en positivo (por encima de la jornada laboral básica, en caso de elevada actividad). Dentro de estos límites el trabajador percibe siempre el mismo salario básico, sirviendo las horas trabajadas en exceso para cancelar las horas negativas previas o futuras. Además, en la cuenta de horas personal se pueden acumular o restar horas según acuerdo individual del trabajador con la empresa, sin que puedan superarse los 233 días de trabajo anual.

General Motors España (GME) contempla un sistema de distribución irregular de la jornada de trabajo, de manera que la jornada básica (la que resulta año a año de la aplicación del calendario laboral) podrá reducirse en veinticinco días de trabajo, denominándose a estos días no trabajados jornadas de paro técnico. Estas jornadas se recuperarán, siempre que los requerimientos del mercado lo demanden, incrementando el número de días de producción o a través de turnos de producción en fin de semana, con cargo a las vacaciones no colectivas. Renault contempla también una bolsa de horas colectiva (y bolsas individuales para los trabajadores no adscritos a ella), con el objetivo de optimizar la utilización de las fábricas mejorando su competitividad y ser el elemento alternativo a la utilización de los expedientes de regulación en los periodos de baja actividad.

Una forma de flexibilidad del tiempo de trabajo más simple es la contemplada en el convenio colectivo de Citroën, según el cual la empresa, cuando existan razones organizativas o de producción originadas por crestas de trabajo, acumulación de tareas o periodos de baja actividad, podrá establecer en el curso de un año un máximo de 110 jornadas de trabajo ordinario irregulares, cuya duración será de 7 ó 9 horas diarias, pagándose las jornadas ordinarias irregulares como si de jornadas ordinarias normales se tratase. La dirección puede aplicar también una flexibilidad en cuanto al disfrute, a nivel colectivo o individual, de los días no laborables (días de adecuación de jornada).

Todos estos cambios organizativos se aplican junto a un aumento de la flexibilidad externa. La contratación temporal ha venido creciendo en un sector en el que los contratos fijos eran la norma. El empleo temporal⁴ en las empresas constructoras de

⁴ Cuando las empresas de automoción se enfrentan a caídas de demanda un primer instrumento es la reversión de las jornadas extraordinarias y la reducción de los contratos temporales, pero si el exceso de capacidad productiva se mantiene incluso contando sólo con la plantilla estable se recurre a Expedientes de Regulación de Empleo, que suponen el desempleo temporal o definitivo de parte o toda la plantilla. Dichos expedientes suelen facilitar la anticipación de la jubilación para mayores de 55 o 58 años, si bien los planes de prejubilación no se han utilizado sólo para evitar despidos más traumáticos sino también para rejuvenecer las plantillas. A partir del año 2002, con una regulación legal que permite un uso más flexible, se ha extendido la aplicación del contrato de relevo en buena parte de las empresas del automóvil, de forma que trabajadores de más de 60 años reducen su jornada de trabajo (en general hasta el máximo posible, pasando a trabajar el 15% de la jornada habitual) y son parcialmente sustituidos por trabajadores relevistas más jóvenes al menos hasta el momento en que los primeros acceden a la jubilación total. Ahora bien, sólo Renault y SEAT han asumido compromisos de contratación indefinida en la misma proporción que la salida de prejubilados. Otras empresas, como Ford, utilizan el contrato de relevo no sólo como forma de rejuvenecimiento de la plantilla, sino como instrumento de flexibilidad (alargando en el tiempo la conversión en contratos fijos) y para ahorrar diversos costes laborales. En cuanto a las empresas de componentes, en las que la edad media de la plantilla es sustancialmente menor, las medidas para facilitar la salida de los trabajadores más antiguos en forma de prejubilaciones son menos frecuentes.

turismos y vehículos industriales pasó de un 2,5% de las plantillas en 1990 a casi el 12% en 2000. En dicho período, en SEAT se pasó de la inexistencia de contratos temporales a un 6% de la plantilla temporal, Volkswagen Navarra alcanzó el 13%, Citroën llegó al 35% ligado al tercer turno de noche (de manera similar a Peugeot, hasta el 25%), mientras que en Ford la contratación temporal fue baja y limitada a los períodos de lanzamiento de nuevos modelos (sin ser renovados ni pasar a fijos) y Renault tenía escasos contratos temporales (10,7%) con carácter de prácticas y procedimientos de transformación en fijos, al igual que GME (CCOO 2001:111-114). A partir de 2001 se produjo una reducción de empleo del sector y un nuevo incremento de la temporalidad. La tasa de temporalidad del sector de fabricación de vehículos de motor alcanza el 18% en 2005 según datos de la Encuesta de Población Activa, una cifra inferior a la media industrial y global española pero elevada en el contexto europeo.

La otra forma de flexibilidad aplicada en las empresas ensambladoras está relacionada con los salarios. Los sistemas retributivos aplicados por las empresas del sector son diversos en función de sus trayectorias históricas en cuanto al proceso de negociación colectiva. El salario se fija en general de forma colectiva pero hay que señalar que las horas extra son un elemento de individualización y que se ha ido incorporando de forma creciente un concepto de salario variable colectivo. Éste refleja por una parte las primas por producción, sugerencias, o firma de convenio, con una cantidad variable cada año que viene a redondear los incrementos conseguidos en la negociación colectiva, pero en su mayor parte el salario variable se liga a las horas extraordinarias y a la retribución por sábados colectivos de producción (CCOO 2001:119-120).

La estructura de complementos salariales es muy diversa. Los complementos de antigüedad subsisten en algunas empresas (PSA, GME, Ford, Volkswagen), al igual que los vinculados a la penosidad y peligrosidad de algunos trabajos (por ejemplo el plus de cabina de pintura de Ford). Es frecuente el plus de turnicidad, que compensa el esfuerzo que supone para el personal la implantación del régimen de trabajo a turnos. El complemento de especial responsabilidad se otorga a tareas de mando y gestión (p.ej. jefes de equipo) y también existen complementos para estimular la polivalencia (como el de movilidad de Ford). En cuanto a los sistemas de incentivos ligados a la productividad y a la consecución de objetivos también son diversos. Hay primas vinculadas a la medición de tiempos si se alcanza el nivel de actividad exigible, primas ligadas a objetivos de calidad (p.ej. la prima de competitividad de GME) y retribuciones por aportación de mejoras en la productividad (p.ej. el fondo de sugerencias de Renault).

Por último, un elemento de importancia creciente es la llamada doble escala salarial o salario de ingreso que se ha ido introduciendo en todas las empresas de automoción desde mediados de los años noventa. Se entiende como la aplicación de una retribución inferior para los trabajadores de nueva contratación, en circunstancias relacionadas con aumentos sustanciales de plantilla. La forma que adopta suele ser la aplicación de categorías profesionales inferiores (con salarios entre un 15% y un 25% por debajo de los trabajadores más antiguos) durante períodos transitorios (de dos a cuatro años) y condicionada en algunos casos a la transformación en contratos indefinidos (CCOO 2001:124). El sistema retributivo que se ha desarrollado de esta forma se caracteriza

por establecer en el interior de las categorías profesionales diferentes niveles retributivos a los que se accede por el mero transcurso del tiempo, lo cual ha sido reconocido judicialmente como no discriminatorio (STC 119/2002).

LOS CAMBIOS EN LAS EMPRESAS DE COMPONENTES

En el sector de componentes las empresas están vinculadas organizativamente a través de la asociación de fabricantes SERNAUTO. Esta asociación tampoco funciona como patronal y su finalidad principal es defender los intereses de las empresas ante la administración y encargarse de las relaciones del sector a nivel institucional. En el ámbito laboral no hay ningún tipo de coordinación de las empresas del sector por parte empresarial. Los sindicatos, por su parte, tampoco tienen una representación coordinada y su presencia es muy diversa. Además, la articulación entre ellos es reducida (no sólo entre los distintos sindicatos sino también en cada uno de ellos) dado que frecuentemente se encuentran adscritos a federaciones sindicales distintas (químicas, metal, madera, etc.). Así, aunque físicamente las empresas estén ubicadas en lugares próximos, por ejemplo en el mismo parque o polígono industrial, existen a menudo deficiencias en la acción coordinada, tal como reconocen los propios sindicalistas.

Dentro de la industria del automóvil el grado de sindicación es mucho menor en la industria auxiliar que en las empresas ensambladoras. Esta diferencia puede explicarse principalmente por el tamaño más reducido de las unidades de producción de componentes, siendo la mayor parte de ellas pequeñas y medianas plantas productivas, y por la estructura más fragmentada y dispersa que tienen. En numerosas empresas de fabricación de componentes en los niveles inferiores de la cadena de valor los sindicatos son inexistentes. En las empresas suministradoras de primer nivel y, en particular en las multinacionales, el modelo de relaciones laborales está bien implantado y desarrollado respecto a otros sectores industriales, aunque obviamente no llega al grado de desarrollo y madurez de las empresas ensambladoras.

La elevada diversidad interna del sector de componentes (tamaños de empresa, productos fabricados...) se extiende también al modelo de relaciones laborales. Existen, por una parte, grandes empresas multinacionales donde las relaciones entre actores están más estructuradas, formalizándose en un convenio colectivo de planta. Se trata, en cierta medida, de una situación similar a la que se produce en la industria ensambladora a la que proveen, aunque en las empresas de componentes hay un menor grado de fuerza sindical, entre otras causas porque como ya hemos señalado la afiliación es menor⁵.

⁵ Contrasta que en este subsector de componentes sólo esté afiliado a algún sindicato el 15% como media, frente al 57% en la industria principal.

Por otra parte, se encuentran las empresas de reducido tamaño en las que la normativa laboral de referencia es un convenio colectivo sectorial, frecuentemente de ámbito provincial. Por tanto, en la medida que las actividades que conforman el sector de componentes son muy variadas, existe una gran diversidad de convenios colectivos. Así, las empresas se enmarcan en los convenios sectoriales-provinciales de su rama, siendo algunos de los más extendidos los de metal-mecánico, madera, químicas o electrónica. Lógicamente, en este contexto se constatan importantes diferencias en la intensidad garantista derivada de esta diversificación de convenios colectivos, muchas veces concurrentes en los mismos procesos productivos. La heterogeneidad del sector es muy grande y es muy distinto el modelo de relaciones laborales en una gran multinacional o en una pyme del sector de componentes.

Entre los principales países productores de automóviles de la UE en España es donde mayor relevancia tiene la negociación a nivel de planta y no de empresa (o de sección española de la misma) y en muy pocos casos existe un modelo de relaciones laborales a nivel de todo el grupo (Banyuls y Haipeter 2008). Este es uno de los aspectos más destacable del ámbito de negociación colectiva en la industria de componentes, ya que las distintas plantas productivas de cada empresa se rigen por convenios distintos, tanto convenios de planta como en otros casos que se acogen al respectivo convenio provincial-sectorial.

Esta diversidad del modelo de relaciones laborales se combina con una estructura productiva en el sector muy reticular (Estrada et al. 1997) en la que la situación de la empresa está afectada tanto por el nivel o eslabón que ocupe dentro de la cadena de valor –dimensión vertical- como por la complejidad y el valor añadido de la mercancía fabricada –dimensión horizontal-. Desde el primer nivel de proveedores hasta el pequeño taller hay un cambio bastante importante de las condiciones laborales y las formas de gestionar la flexibilidad. Los ajustes se producen de diferentes formas según la posición de la empresa en las coordenadas que acabamos de señalar.

En las empresas cuya producción es más estratégica predomina más una flexibilidad basada en la polivalencia funcional y en la flexibilidad horaria (combinada con ajustes cuantitativos). A medida que nos alejamos del vértice superior de la industria y nos situamos en los niveles de producción de menor valor añadido y más dependientes la flexibilidad es más reactiva y descansa principalmente en ajustes cuantitativos de la mano de obra. Esta estrategia es compartida tanto por el gran número de pequeñas y medianas empresas nacionales predominante en la base de la pirámide de producción como por grandes empresas multinacionales del sector ubicadas frecuentemente en los parques de proveedores y dedicadas al premontaje de módulos simples y componentes de bajo valor.

De hecho “el ajuste de la mano de obra en la industria auxiliar es mucho más elevado que en la industria de ensamblaje. Al mismo tiempo, también en estas empresas hay una elevada flexibilidad tanto en horas de trabajo como en polivalencia funcional” (Recio et al. 1991). También son métodos para aumentar la flexibilidad el uso de subcontratas internas, externas e incluso el recurso al trabajo a domicilio (p.ej. en algunas piezas de confección). A ello se añade el recurso a la amenaza continua de cierre y relocalización

en otro país de menores costes laborales (y la demanda de subvenciones públicas para mantener la producción) lo que da lugar a continuas presiones para degradar las condiciones de empleo y trabajo.

En definitiva, aunque la estrategia de incrementar la flexibilidad y reducir los costes laborales esté presente tanto en la empresa matriz como en la auxiliar, la situación es completamente diferente en un caso y en otro. Por una parte, porque las condiciones mercadológicas y la posición dentro de la cadena de valor de cada una de las empresas es diferente y, por lo tanto, también las presiones a las cuales se ven sometidas. La incertidumbre de las empresas subcontratistas en cuanto a su evolución futura es mucho más elevada. Por otra parte, porque la presencia sindical es mucho más débil en la empresa auxiliar. En muchos casos son empresas de reciente creación, con unas relaciones laborales bastante informales, y con una escasa capacidad por parte de los trabajadores para garantizar los derechos laborales.

Así, aunque las empresas matrices, tal como indican Freyssenet y Lung (1997), están permanentemente limitando el crecimiento de los salarios e introduciendo cambios en la organización del trabajo y buscando una mayor flexibilidad del trabajo, tanto interna como externa, no es la misma situación que la industria de componentes. La presión sobre los costes es mucho mayor en la industria auxiliar que en la fábrica matriz. Una mayor inestabilidad laboral, unas relaciones laborales más desreguladas y un trabajo más intenso son elementos que están facilitando esta reducción de costes. En última instancia, la incertidumbre a la que se ve sometida la empresa matriz es trasladada a la empresa auxiliar, y ésta la traslada a los trabajadores. Tal como indica Lehndorff (1998), "con el sistema de producción just in time, son las personas, no los stocks, los que sirven de elemento regulador". El trabajo es el elemento más débil de esta cadena de flexibilidad.

Es más, en el nuevo contexto productivo en el cual operan las empresas de componentes, en un escenario más globalizado y de aumento de la competencia, para mantenerse en el mercado han de bajar los precios o mantenerlos en los niveles exigidos por el cliente, entregar el producto en el momento justo y entregar las piezas con cero defectos. Esto tiene una serie de implicaciones en la gestión laboral (Lehndorff 1998). Así, la empresa intentará por todos los medios reducir los costes laborales (pagando bajos salarios o incrementando la productividad). El uso de contratos "baratos", el recurso a la economía sumergida o una débil presencia sindical son elementos que inciden en este sentido.

Especialización productiva y reducción de costes laborales son parte de la misma estrategia. En el nivel superior se llevan a cabo las actividades con mayor valor añadido y a medida que se desciende en la pirámide la presión para la reducción de costes es más intensa. Es precisamente en las partes inferiores de ésta donde se llevan a cabo las actividades con menor valor añadido, mano de obra menos cualificada y peores condiciones de trabajo. En el caso de España, dada la especialización productiva del sector en vehículos de gama baja, estas presiones son más intensas.

Diferentes estudios realizados muestran que el uso de la estructura reticular en el sector con la finalidad de aumentar la flexibilidad productiva comporta un aumento de la flexibilidad laboral a lo largo de la red. Por ejemplo, en una investigación sobre la industria de componentes de automoción en Cataluña llevada a cabo en 1991 (Recio et al. 1991) se puso de manifiesto como el uso de la flexibilidad laboral en estas empresas era mucho más intenso que en las empresas ensambladoras, tanto en el tiempo de trabajo como en la polivalencia funcional. Estudios más recientes llevados a cabo en la industria de componentes en Aragón (vinculada principalmente a GME) muestran como la flexibilidad laboral cuantitativa (contratos temporales y a tiempo parcial) ha aumentado en todas las empresas. Este tipo de flexibilidad ha aumentado más en las empresas que fabrican componentes que en las que producen módulos (Martínez y Pérez 2000).

En definitiva, a medida que nos desplazamos a lo largo de la cadena de valor, las condiciones de trabajo empeoran. Incluso en los proveedores de primer nivel son peores que en las empresas ensambladoras. A nivel general se puede afirmar que en las empresas ensambladoras y en los proveedores de primer nivel especializados en la producción de componentes de alto valor añadido la flexibilidad productiva descansa más en la automatización, en la flexibilidad horaria y en el uso de nuevas formas de organización del trabajo. No obstante, hay que señalar que las nuevas formas organizativas son de alcance bastante reducido. En los niveles más dependientes o subordinados de la industria de componentes la flexibilidad productiva significa normalmente mayor nivel de carga de trabajo, mayor flexibilidad horaria y un uso más intenso de los contratos temporales.

CONCLUSIONES

La reorganización internacional de la cadena de valor es la tendencia dominante en la industria de automóvil en todos los países. No obstante, no todos los países están en la misma posición. En el caso de España un primer rasgo a destacar del sector es que es el resultado de un proceso de inversión extranjera que convierte al país en una plataforma exportadora, especializada en la producción de vehículos de gama baja, donde el precio final de venta es una variable clave. Además, es un segmento de mercado con una fuerte competencia tanto entre productores europeos y norteamericanos como con los asiáticos recién llegados.

Posiblemente esta especialización en un segmento de mercado muy competitivo en precios conforma una estructura productiva en la cual la búsqueda de la contención de los costes es muy importante para mantenerse en el mercado y ofrecer precios de venta competitivos. Es por ello que las empresas han aplicado estrategias, con ciertos matices diferenciales, que presentan una serie de rasgos comunes. Por una parte, un desarrollo intenso de innovaciones de proceso. Ello ha sido posible gracias a la mayor adaptabilidad de la mano de obra, pero también porque las innovaciones organizativas, en las fases productivas de menor valor añadido, son las que posibilitan mejoras competitivas (una

mejora en la rutina del trabajo, una reducción de tiempo en cambios de máquinas, ajuste máximo del ritmo de la cadena, etc.).

En segundo lugar, la conformación de una estructura reticular en el sector que, además de facilitar a las ensambladoras de automóviles la gestión, al externalizar parte de la complejidad logística, ha permitido trasladar los costes de ajuste ante variaciones de la demanda a lo largo de la red. Ello ha conformado una estructura productiva muy polarizada entre grandes empresas (las ensambladoras y normalmente los proveedores de primer nivel) y todo un enorme conjunto de proveedores de segundo y tercer nivel, de dimensión reducida, con menor innovación técnica y con una capacidad mínima de reacción ante las demandas de las empresas de nivel superior. Esta estructura tan dual posiblemente sea un rasgo diferencial del sector en España, tanto si lo comparamos con el sector del automóvil en otros países como con otras actividades industriales en España.

En tercer lugar, estos procesos son factibles (las innovaciones de proceso, la segmentación de las condiciones de trabajo, etc.) por las características de la mano de obra y, más en general, por los rasgos que presenta el modelo nacional de empleo y los cambios más recientes que se han producido en él (Banyuls et al. 2009). Históricamente, aunque el motivo principal de la instalación de las multinacionales en España fue para acceder a un mercado cerrado al exterior, no podemos dejar de lado que también las condiciones laborales favorecieron este proceso. Mano de obra barata, disciplinada y con nivel formativo para llevar a cabo la producción hicieron factible la instalación de las multinacionales en nuestro país. Todo ello conformó una estructura productiva en el sector que se consolidó con el paso del tiempo, y ante la llegada de la crisis en los años setenta ya existía una base industrial muy potente sobre la cual era más fácil introducir cambios en el modelo productivo para reposicionarse en el mercado ante las nuevas condiciones de competencia.

De hecho en la expansión del sector a partir de los años setenta encontramos también aspectos que sientan las bases en el período precedente y que inciden en esta dinámica de crecimiento. En primer lugar, la existencia de mano de obra barata y poco conflictiva permite acentuar la especialización productiva en vehículos de gama baja y también introducir innovaciones organizativas con menores tensiones que en otros centros de producción tradicionales en Europa. En el período más reciente, el incremento de la temporalidad, la desregulación del mercado de trabajo y el aumento de la flexibilidad son aspectos que han hecho posible el mantenimiento del crecimiento de la producción con las características organizativas del sector que hemos señalado.

Los rasgos que venimos apuntando se refieren al conjunto del sector. Sin embargo, la situación es bastante diferente entre el grueso de la industria de componentes y las empresas ensambladoras. Es por ello que es importante separar el análisis entre estos dos grupos de empresas para captar con más profundidad los cambios acaecidos y la lógica de los mismos.

En el caso de las empresas ensambladoras (en este grupo también podemos incluir a una parte de los TIER-1 con producciones de alto valor añadido y estratégicas para la industria del automóvil) el incremento de la flexibilidad y desregulación laboral ha

incidido en el sector pero de manera menos acusada que en la industria de componentes, dadas las peculiaridades de las empresas ensambladoras del automóvil. En concreto, las empresas ensambladoras tienen un proceso productivo con una determinada tecnología, carreras promocionales y necesidades formativas que en principio favorecen los mercados internos de trabajo y la estabilidad laboral. La necesidad por parte de las empresas del sector de introducir innovaciones de proceso de forma continua y hacer frente a nuevas formas de organizar la producción ha supuesto también un determinado estilo de gestión laboral por parte de las direcciones de estas empresas, que ha pasado de un cierto grado de confrontación y de gestión más reactiva a una estrategia de mayor diálogo e intento de implicar a la mano de obra en los cambios productivos y de que éstos se lleven a cabo de forma integradora. Aunque sólo sea de forma colateral, la introducción del Lean Production System ha supuesto una mayor atención por una gestión laboral más participativa.

A estos rasgos que acabamos de señalar hemos de añadir que la industria ensambladora y gran parte de los TIER-1 son empresas de gran tamaño, con elevada sindicalización y que tradicionalmente han sido bastiones de los sindicatos, tanto por su gran capacidad de acción como por ser un referente dentro de la acción sindical. De hecho, los convenios colectivos de las empresas ensambladoras son mucho más amplios que lo que suele ocurrir en otras actividades por el número de aspectos que se consideran en la negociación.

Todo ello, las características tecno-organizativas de las ensambladoras y el modelo de relaciones laborales, ha matizado la incidencia de los cambios que se han producido en la regulación laboral comparando con otras actividades. En concreto, la temporalidad es menor, la flexibilidad muestra algunas prácticas más complejas, los ajustes de plantilla y la introducción de cambios organizativos han sido más negociados, las acciones formativas por parte de las empresas son más habituales que en el resto de los sectores, etc. Todos estos matices, sin embargo, también van acompañados de transformaciones que no son tan proactivas. En el sector también asistimos a una reducida extensión de los grupos de trabajo, la hipertaylorización en la línea final de montaje, ritmos de trabajo más rápidos, mayor carga de trabajo, absentismo elevado, poco atractivo de la actividad entre jóvenes, etc. Es por ello que aunque las tendencias de precarización y deterioro de los puestos de trabajo también están presentes en el sector del automóvil, al igual que la tendencia que se ha producido en España en otras actividades, sus rasgos, analizando el conjunto de las empresas ensambladoras, son menos acusados.

El escenario es completamente diferente en el caso de la industria auxiliar. Más allá de algunas empresas con producciones de alto valor añadido y estratégicas para el sector, en las empresas subcontratadas que trabajan en y para las fábricas del automóvil la repercusión de los cambios es mucho más semejante al resto de la economía: elevada temporalidad, empeoramiento de las condiciones de trabajo, creciente segmentación intra-empresa de las plantillas de trabajadores, etc. Éste es un aspecto que creemos conveniente destacar en la medida que en el sector del automóvil se ve claramente como en las empresas que disponen de distintas plantas productivas se extiende la estrategia de diferenciar las condiciones de empleo de los trabajadores utilizando dentro de la

misma empresa distintos convenios de rama, acogiéndose a distintos convenios provinciales o firmando distintos convenios de empresa por planta productiva. Estas prácticas de segmentación laboral se ven favorecidas por un contexto de negociación colectiva tan fragmentado como el presente en nuestro país.

La visión del sector en subsegmentos productivos puede llevarnos a una lectura errónea, como si existieran dos realidades paralelas, una buena y una mala. Esto no es cierto en la medida que las dos dinámicas que acabamos de señalar son parte de la misma historia y que la dinámica más positiva en principio, desde el punto de vista de las condiciones de empleo, no puede subsistir sin la mala. La dinámica sectorial está marcada por las empresas ensambladoras, y el sector en los últimos años se está conformando en una estructura en la cual los fabricantes de automóviles y determinada industria de componentes estratégicos organizan el proceso productivo y de subcontratación hacia los niveles inferiores, donde descargan los ajustes de flexibilidad productiva y donde las condiciones laborales son peores, dadas las características de las empresas, la menor presencia sindical y la existencia de un modelo de relaciones laborales menos articulado y más difuso.

Hay que tener presente que una característica importante de la industria del automóvil es que la organización del trabajo y de la cadena de valor es el punto clave de su actividad, el determinante de la competitividad. Es por ello que ante una especialización productiva centrada en las fases de poco valor añadido y un producto posicionado en los segmentos bajos del mercado la estructura reticular como mecanismo para aumentar la flexibilidad y disminuir costes es clave. De ahí que en realidad nos encontremos ante una situación de simbiosis entre las empresas ensambladoras y la industria de componentes, donde el aumento de la precariedad y flexibilidad laboral de un grupo de ellas es necesario para la supervivencia en el mercado de las otras.

BIBLIOGRAFÍA

Banyuls, J.; Haipeter, T. (2008), "Labour on the Defensive? The Global Reorganisation of the Value Chain and Industrial Relations in the European Motor Industry", en P. Caputo y E. Della Corte (ed), *The Labour Impact of Globalisation in the Automotive Industry*, Roma, Fondazione Giacomo Brodolini, pp. 17-59.

Banyuls, J.; Haipeter, T.; Neumann, L. (2008), "European Works Council at General Motors Europe: bargaining efficiency in regime competition?", *Industrial Relations Journal* 39:6, 532-547.

Banyuls, J.; Miguélez, F.; Recio, A.; Cano, E.; Lorente, R. (2009), "The Transformation of the Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism" en Bosch, G.; Lehndorff, S.; Rubery, J. (ed), *European Employment Models in Flux*, Basingstoke, Palgrave-Macmillan.

Bélis-Bergouignan, M.C.; Bordenave, G.; Lung, Y. (2000), "Global Strategies in the Automotive Industry", *Regional Studies*, Vol 34,1:41-53.

Bordenave, G.; Lung, Y. (1996), "New Spatial Configurations in the European Automobile Industry", *European Urban and Regional Studies*, 3(4):305-321.

Borrus, M., Zysman, J. (1997), Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Global Competition, *Industry and Innovation*, 4:144-166.

Catalán, J. (2000), "La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española", *Revista de Historia Industrial* 18:113-155.

CC.OO. (2001), "Producción flexible: ¿mejores condiciones de trabajo?. Incrementos de producción en el sector de automoción y retos del actual modelo", *Cuadernos de la Federación* nº 20, noviembre 2001. Federación Minerometalúrgica de Comisiones Obreras.

Chanaron, J.J. (2003), "Relationships between the core and the periphery of the European automotive system", *Actes du GERPRISA* 35.

Díaz, C.; Gandoy, R. (2005), "Outsourcing en la industria manufacturera española: nuevas estrategias para el nuevo siglo", *Economía Industrial* 358:65-77.

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.

Freyssenet, R. ; Lung, Y. (1997), "Les trajectoires d'internationalisation des firmes de l'industrie automobile", *Actes du GERPRISA*.

Garibaldo, F.; Bardi, A. (eds.) (2005), *Company Strategies and Organisational Evolution in the Automotive Sector: A Worldwide Perspective*, Frankfurt.

Hyman, R. (1975), *Relaciones industriales. Una introducción marxista*, Madrid. Blume.

Jürgens, U. (2004), "An Elusive Model – Diversified Quality Production and the Transformation of the German Automobile Industry", *Competition and Change*, Vol. 8, 4: 412-423.

Layan, J. B. (2000), "Existe-t-il un Modèle d'Intégration Hispanique?", *Actes du GERPRISA* 28:79-91.

Lehndorff, S. (1998), "La flexibilité dans les entreprises européennes de sous-traitance automobile", *Travail et emploi*, 72: 67-78.

Mártinez, A.; Pérez, M. (2000), "Organización para la producción flexible: el caso de la industria auxiliar de automoción en Aragón", *Economía Industrial* 332:61-72.

Observatorio Industrial (2005): "Propuestas de actuaciones para la mejora de la competitividad del sector" *Observatorio Industrial del Sector de Fabricantes de Automóviles y Camiones. Actividades 2005*, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Recio, A.; Miguélez, F.; Alós, R.; (1991), *Descentralización productiva y cambio técnico en la industria auxiliar de automoción*, Barcelona, Ceres.

Sturgeon, T.; Florida, R. (2000), *Globalization and Jobs in the Automotive Industry*, MIT-IPC-00-012.

UGT (2005), *Estudio sobre la negociación colectiva en el sector de fabricantes de automóviles y camiones*, Madrid, Federación estatal del Metal, Construcciones y afines de UGT.

Wells, P.; Rawlinson, M. (1994), *The New European Automobile Industry*, New York, St. Martin's Press.

Womack, J. P. Jones, D. T.; Ross, D. (1992), *The Machine that Changed the World: the Story of Lean Production*, Nueva York, HarperCollins Publishers.

LA CRISIS EN FEMENINO PLURAL

Àngels Martínez i Castells¹

Profesora Jubilada, Facultad de Economía y Empresa
Universitat de Barcelona

Annalí Casanueva Artís²

Estudiante de ciencias económicas
Universitat Pompeu Fabra

Fecha de recepción: junio de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: diciembre 2009

Resumen

En este artículo se analizan los efectos de género de la crisis, y de manera especial en España. Recoge los últimos datos estadísticos reflejados en el mercado de trabajo y señala las principales características de la vida laboral femenina que hacen a las mujeres especialmente vulnerables. En este sentido, se valora también el impacto de la situación económica en las mujeres inmigradas y en las menores de 25 años.

En una perspectiva más amplia, se considera la tendencia que sigue el sector público hacia la privatización de servicios básicos y la restricción que sufren las políticas "amigas de las mujeres" como la "Ley de la Dependencia". Un apartado que consideramos especialmente interesante introduce los efectos de la vida laboral en la salud desde el género. Finalmente, se apuntan algunas las tendencias sobre el empleo de las mujeres que, según la OIT, cabe esperar en el futuro y se proponen posibles alternativas de género frente a la crisis.

Palabras clave: *Crisis económica, perspectiva de género, mercado de trabajo, salud pública, precarización.*

Abstract

This article examines the gender effects of the crisis, focused on the Spanish case. The article gathers the latest labour market's statistics and identifies the key features of the women's working lives, identifying the characteristics which make women particularly vulnerable. From this point of view, its goal is to assess the impact of economic conditions in immigrant women and in women less than 25 years.

In a broader perspective, the article takes into account the privatization's trend of the basic services and the political restrictions that the "women friendly policies", as the "Law of Dependency" is, are undergoing. From our point of view, an especially interesting

¹ amcastells@gmail.com

² annali.casanueva@gmail.com

section is the one which weighs up, from a gender perspective, the effects of the working life on health. Finally, founded on the ILO data, the paper sketches the likely of some actual employment of women's trends and it suggests possible gender alternatives to the crisis.

Keywords: *Economical crisis, gender perspective, labor market, public health, precarization.*

A MODO DE INTRODUCCIÓN

La situación económica actual se caracteriza por una profunda crisis que no es para nada neutral ni desde el punto de vista de clase ni de género. Cuando se redacta este artículo son todavía pocos los trabajos publicados que valoren su impacto real y desigual sobre los hombres y las mujeres, pero en la misma manera de abordar la crisis está presente una dimensión de género, ya sea de forma explícita, o por omisión. En una primera aproximación ya se pone en evidencia que los sectores económicos con problemas que reciben la atención de los políticos y de los medios de comunicación –finanzas, construcción y la industria automovilística– son sectores donde predominan los hombres. Y a pesar de que la crisis se está extendiendo también con fuerza a ramas de actividad donde la plantilla está formada básicamente por mujeres, a estos sectores se les presta una atención mucho menor, si es que alguna. Al respecto, vale la pena señalar que en estos sectores están también empleadas muchas personas inmigradas –y que en buena medida se trata también de mujeres. En opinión del Lobby Europeo de Mujeres (2009), además de verse gravemente afectados, estos sectores de mano de obra predominantemente femenina “representan también la segregación por sexo en el mercado de trabajo. Son sectores donde las mujeres tienen contratos de trabajo « atípicos » : donde existe más trabajo a tiempo parcial, donde el trabajo es menos cualificado, donde los salarios son menores, donde los tiempos de trabajo son más flexibles y donde se hace más presión para que las mujeres estén « sub-ocupadas ». En todos estos sectores las mujeres están más expuestas a la pobreza. De forma parecida, no tienen acceso a un trabajo que daría derecho a las prestaciones de la seguridad social, ya que los regímenes de la seguridad social siempre han reflejado el enfoque masculino del trabajo y de la protección social.” También Lourdes Benería (2008) a finales del pasado año, enumeraba hasta cinco efectos de género de la crisis que recogemos en buena medida en este artículo, y algo más recientemente, Bethan Emmett, en “Paying the Price for the Economic Crisis” (2009) señalaba que las recientes investigaciones realizadas por Oxfam International ponían de manifiesto los efectos devastadores de la crisis en la vida cotidiana de las mujeres, sus derechos y sus familias.

Hasta la fecha, tampoco las estadísticas que podemos consultar en el INE reflejan –ni siquiera para el mercado de trabajo– el impacto global de la crisis. De hecho, difícilmente pueden hacerlo porque deberían recoger aspectos de la crisis financiera, de sobreproducción, energética, alimentaria y social sobre la situación laboral y de vida de las mujeres, y ni siquiera está pensado el aparato estadístico para ello. Por lo que al

mercado laboral se refiere, recordamos además la imposible visibilización estadística del impacto de la crisis sobre el trabajo irregular de muchas mujeres –en mayor proporción, sin duda, que sobre el trabajo irregular de muchos hombres. Dicha “opacidad” añade dificultad a la hora de poder valorar con cifras reales conceptos tan básicos para la estadística como son los de “población activa”, “tasa real de desempleo” y el impacto real de sus cambios en nuestra sociedad en tiempos de crisis.

Por otra parte, en una visión demasiado mecanicista que determina un origen financiero y se cierra con un grave impacto social, escribimos este artículo cuando se supone que ni siquiera el desencadenante financiero de la crisis ha tocado fondo y ya sus efectos más nocivos repercuten –especialmente en forma de deslocalizaciones, precarización y desempleo– en sectores productivos especialmente sensibles e importantes para la estabilidad social y económica. Y, al mismo tiempo, asistimos a un renovado intento del sector privado –que de hecho empezó a nivel mundial en los años noventa– para acaparar los segmentos más rentables de los servicios públicos, en especial en salud y enseñanza, Además, y simultáneamente, se prodigan las amenazas sobre la “insostenibilidad” del sistema de pensiones en un enésimo y renovado escarceo de asalto para su privatización. En general, todas las políticas privatizadoras tienen también sesgo de género en sus distintas variantes de “externalizaciones”, “co-pagos”, “conciertos”, fortalecimiento del sistema mixto, etc., dado que menguan el precario estado del bienestar en España y repercuten en una insuficiente concreción de las “políticas amigas de las mujeres”.

LAS MUJERES Y EL MERCADO DE TRABAJO

Las características concretas de la vida laboral de las mujeres debilitan su posición a la hora de salir menos perjudicadas de la crisis: Enumerando las fundamentales:

1.- Las mujeres reciben salarios más bajos que los hombres. Este hecho ampliamente comprobado y universal³ se debe tanto al mantenimiento del modelo del hombre como “breadwinner” como a la división del trabajo en base al género, al ocuparse las mujeres casi en exclusiva de los trabajos no remunerados de cuidados y subsistencia. Esta división básica del trabajo en base al género se traduce y agrava con la crisis en el mercado laboral en base a los siguientes factores:

- a) La segmentación por género del mercado de trabajo. Así, a pesar que se han dado algunos avances en su superación, siguen pudiéndose establecer empleos

³ Según datos de la UNICEF (2006), y al margen de los salarios agrícolas, la proporción mayor de los salarios femeninos en relación a los masculinos se encontraba en 4 países de Oriente Medio y África septentrional (donde alcanzaban el 81%), en tanto que en 22 países industrializados, 6 países de Asia Oriental y el Pacífico no superaban el 80%,e iba disminuyendo su proporción al 76% en los países en transición, 73% en 8 países de América latina y el Caribe y finalmente eran apenas del 70% en 4 países del África subsahariana.

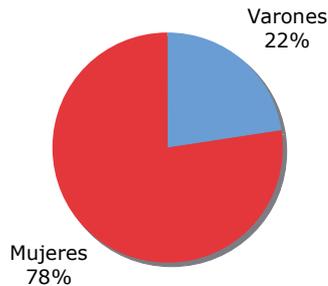
típicamente “femeninos” o típicamente “masculinos”. Los trabajos “femeninos” tienen, por el sólo hecho de serlo (especialmente en el sector privado) menos prestaciones económicas, más precariedad, y menor reconocimiento social. Este hecho se explica porque el perfil, la categoría y remuneración de algunas ocupaciones se ha determinado de acuerdo con la supuesta naturaleza de las personas que las realizan, y no según la preparación requerida o su importancia social (Crompton 1993). Unos menores salarios implican menores cotizaciones y, llegado el caso o el momento, menor subsidio de desempleo y menores prestaciones de jubilación.

b) Los resultados en la práctica de lo que en la teoría se conoce como “techo de cristal” y que se justifica en base a concepciones patriarcales antropológicas que aún perduran con fuerza en nuestra sociedad (Eagly y Carli 2007). La consecuencia en el mercado laboral se traduce no sólo en que las mujeres ocupen lugares de menor responsabilidad que los hombres y por lo tanto, menos remunerados, sino que tengan también un menor control sobre su trabajo (lo cual representa un peaje no sólo profesional, sino personal, en términos de calidad de vida y salud) (Artazcoz 2008). En base a un estudio realizado por la consultora Hudson, (VanKeer, Bogaert, y Trbovic 2009), con la actual crisis las mujeres pueden tener más problemas incluso para romper el “techo de cristal”, una conclusión que no deja de ser paradójica, ya que sus autoras sostienen que las mujeres están mejor preparadas para liderar las modernas organizaciones y para responder a los retos derivados de gestionar una empresa centrándose en las personas. En base a una muestra de más de 65.000 personas, el estudio concluye que –en ausencia de crisis– la mayor capacidad de las mujeres –que algunas personas consideran innata y muchas aprendida– para ser altruistas, orientadas hacia la gente, cooperadoras y abiertas hace que estén mucho mejor preparadas para liderar las organizaciones del siglo XXI. Sin embargo, son estos rasgos de personalidad, precisamente, los que con la crisis y el incremento de competitividad que conlleva, están “frenando el progreso de las mujeres dentro de sus propias organizaciones. Como consecuencia, muchas están mimetizando el liderazgo masculino como un modo (desesperado) de alcanzar esos deseados puestos senior”⁴.

c) El mayor número de mujeres con contratos a tiempo parcial –en la mayor parte de casos contra su voluntad– (Carrasco et al. 2003), y la mayor renuencia de los empresarios a hacer contratos fijos (Ver gráfico 1).

⁴ Subrayado de las autoras del artículo.

Gráfico 1: Porcentaje de hombres y mujeres en jornada parcial (4to trimestre del 2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) publicados en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

2.- Las mujeres se encargan de la inmensa mayoría de los trabajos no remunerados. El fracaso de un reparto equitativo de los trabajos necesarios para la vida entre mujeres, hombres e instituciones públicas y privadas sigue dando a las mujeres la responsabilidad social de los cuidados de subsistencia y reproducción. Junto a los valores que implica, esta situación es en gran medida responsable de que todavía hoy sea difícil la plena integración en igualdad de las mujeres en el mercado de trabajo, o que su paso por él no les haya permitido devengar unas cotizaciones suficientes para evitar la percepción de unos recursos insuficientes cuando se ven abocadas al paro o llegan a la jubilación. Los valores retrógrados que socialmente siguen considerando subsidiario el salario de las mujeres en los ingresos familiares –unido en muchos casos al sesgo de género de las políticas fiscales o las graves deficiencias de los servicios públicos que permitirían “socializar” responsabilidades– nos hace temer que con la crisis se pueda reforzar la diferencia de modelos laborales entre hombres y mujeres cuando parecía que el modelo laboral femenino tradicional en forma de “I” iba dejando lugar a una “M” que reflejaba la vuelta al trabajo remunerado de muchas mujeres a partir de que sus hijos/as alcanzaban una determinada edad. De modo parecido a lo que demuestran estudios efectuados en empresas en crisis en Catalunya (Martínez Castells 2006), la crisis puede afectar de manera tan decisiva como adversa la contratación regular de mujeres de más de 45 años.

3.- Por el contrario, con la crisis crece el número de mujeres en la economía sumergida, donde suelen trabajar en condiciones más insalubres y precarias, reciben un salario mucho menor y no cotizan a la seguridad social. Ello es especialmente cierto en el caso del autoempleo de muchas mujeres, o con un lugar de trabajo semi-clandestino en pequeñas empresas, muchas de ellas de tipo familiar (restaurantes, talleres de confección, pequeños comercios). Con ello la crisis no hace sino reforzar y agravar la proporción de mujeres que trabajan en la economía sumergida en relación al número de hombres, de manera que puede hablarse ya de una economía sumergida altamente feminizada. En este sentido, también Benería y Floro (2006) nos alertaban que, contra pronóstico, en lugar de consolidar sus conquistas en el mercado laboral con

implicaciones directas en mejoría de rentas, empoderamiento y capacidad de elección, las políticas neoliberales y la globalización económica han provocado el crecimiento de la informalidad en países con dinámicas cada vez más complejas como Ecuador y Bolivia. Su estudio muestra cómo los hogares asumen por entero los riesgos en situaciones de cambio económico, y que el género es un factor importante en el grado de vulnerabilidad, en las posiciones sociales adscritas y en la toma de decisiones en el hogar.

Los factores antes analizados significan a la vez un recorte de la autonomía, bienestar y derechos de ciudadanía de las mujeres –incrementando su vulnerabilidad frente a las coyunturas económicas y a la crisis– ya que en gran medida los derechos económicos y sociales siguen todavía derivando de una vida laboral con contratación regular.

MUJERES, TASAS DE ACTIVIDAD Y DESEMPLEO

Es difícil poner en duda que una de las repercusiones más graves de la crisis es la precariedad laboral, el desempleo que genera, y sus consecuencias sobre la vida de las personas, aunque las repercusiones de la crisis en el empleo difieran mucho por países. (Ver tablas 1 y 2)

Tabla 1: Tasa de paro en hombres y mujeres en la zona euro y la UE27

	Zona Euro	UE27
Tasa de paro diciembre 2009	10,0%*	9,6%**
Tasa de paro hombres diciembre 2009	10,0%	9,8%
Tasa de paro mujeres diciembre 2009	10,1%	9,3%
Tasa paro noviembre 2009	9,9%	9,6%
Tasa de paro diciembre 2008	8,2%	7,6%
Tasa de paro hombres diciembre 2008	7,8%	7,5%
Tasa de paro mujeres diciembre 2008	8,7%	7,9%
Personas desempleadas diciembre 09 (miles)	15.676.000	23.012.000
Incremento desde noviembre 09 (miles)	87	163
Incremento desde diciembre 08 (miles)	2.787.000	4.628.000

Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados en EUROSTAT (enero 2010)

*tasa más alta desde agosto 1998

** tasa más alta desde el inicio de las series en enero 2000

Tabla 2: Incremento interanual de la tasa de paro por países dici-08 - dici-09

	dici-08	dici-09	Incremento
Alemania	7,1	7,5	0,4 ^a
Luxemburgo	5,3	6,2	0,9 ^a
Holanda	2,8	4 ^b	1,2
Austria	4,2	5,4 ^b	1,2
España	14,8	19,5 ^c	4,7
Estonia	3,7	13,9	10,2 ^d
Letonia	11,3	22,2 ^c	10,9 ^d

Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados en EUROSTAT (enero 2010)

a Alemania y Luxemburgo registran los menores aumentos de paro entre diciembre del 2008 y diciembre del 2009

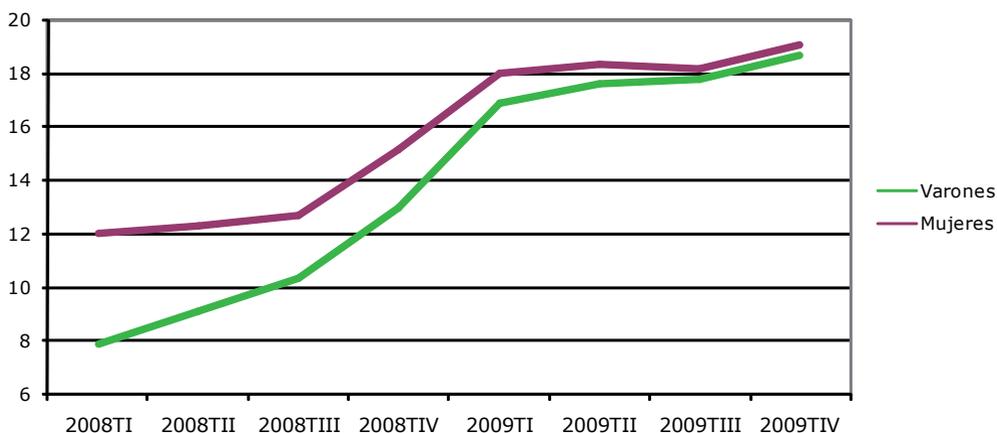
b Holanda y Austria registran las tasa de paro más bajas para la UE27 en diciembre de 2009

c España y Letonia registran las tasa de paro más altas en diciembre de 2009 para la UE27

d Letonia y Estonia registran los mayores aumentos en la tasa de paro entre diciembre del 2008 y diciembre del 2009

Sin embargo, es evidente que una de las primeras consecuencias de la crisis es el aumento del paro, especialmente en España. Por la propia segmentación por género del mercado de trabajo y las características de la actual crisis, el paro derivado de la misma afectó en primer lugar y en mayor proporción a la población masculina al iniciarse en el sector financiero, la construcción y el sector del automóvil, donde es patente la diferencia de roles en los sectores productivos. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de la tasa de paro para hombres y mujeres hasta el cuarto trimestre del 2009.

Gráfico 2: Evolución de la tasa de paro en hombres y mujeres en España

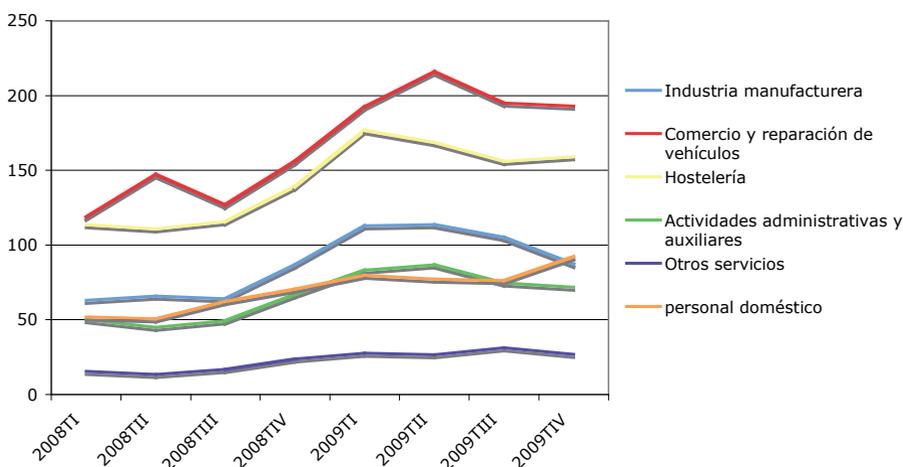


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) publicados en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

Desgraciadamente, y como ya preveíamos en un trabajo anterior, (Casanueva y Martínez Castells 2009) el desempleo de las mujeres –que ya partía de unos porcentajes mucho más elevados que el de los hombres– se ha disparado a partir del tercer trimestre del 2008. Y todavía más lamentablemente, se está constatando no sólo en España sino en otros países industrializados que el “gap” de desempleo entre mujeres y hombres se salva por el lado menos positivo: por el incremento de la tasa de paro masculina. En España, en concreto, y según datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la tasa de paro masculino llegó en el cuarto trimestre de 2009 al 18,64%, 8,32 puntos más con respecto al cuarto trimestre del 2008 y un 136,8% más que el primer trimestre de 2008. El desempleo de las mujeres en el Estado alcanzó el 19,07%, 3,93 puntos más que el mismo trimestre de 2008 y presenta un incremento del 59,0% respecto al primer trimestre del 2008. Estos aumentos en la tasa de paro de las mujeres son debidos principalmente a los siguientes factores:

- 1.- En primer lugar, la gran feminización del trabajo en la industria dependiente del automóvil ha aumentado el número de mujeres paradas en la industria. Y cabría añadir la salvedad que incluso en la propia industria del automóvil –según estudios realizados por mujeres sindicalistas de SEAT– los Expedientes de Regulación de Ocupación (ERO) no son neutrales por lo que a género se refiere y afectan proporcionalmente a un número muy superior de mujeres que de hombres, al tiempo que reaparecen con más fuerza los conceptos sexistas de preferencia de conservación del trabajo para los hombres, infravalorando las necesidades económicas, profesionales y de autonomía personal de las mujeres.
- 2.- En segundo lugar, la crisis se ha expandido rápidamente al sector comercio (que cuenta con un gran número de mujeres empleadas) a partir del tercer trimestre de 2008, aunque parece haberse estancando en el último trimestre, como se puede ver en el gráfico.

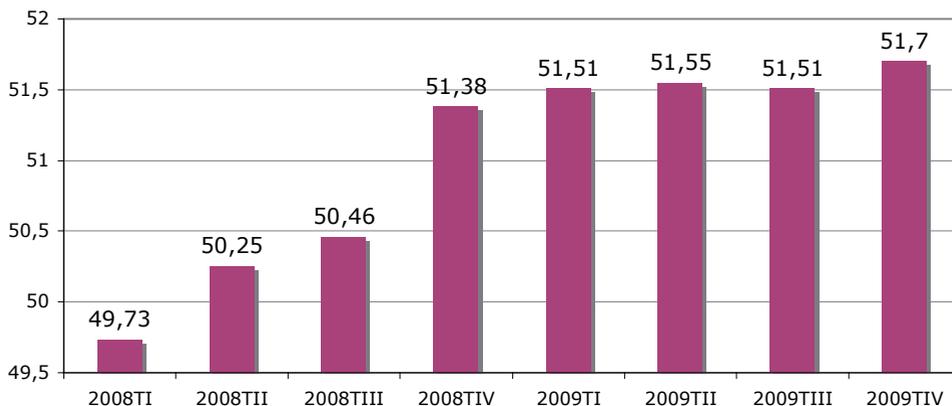
Gráfico 3: Evolución de número de mujeres paradas por ramas de actividad (miles de personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) publicados en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

3.- En tercer lugar, el gran aumento de la tasa de actividad de las mujeres (que ya venía aumentando desde el inicio de la crisis, pero que se ha acelerado a partir del último trimestre de 2008) conjuntamente con la imposibilidad de estas mujeres de encontrar trabajo, provoca que el número de mujeres paradas crezca aun más. (Ver gráfico 4)

Gráfico 4: Evolución de la tasa de actividad femenina para España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) publicados en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

Estos datos para España se ven corroborados por las investigaciones para Colombia de Ximena Peña (2009) de la Universidad de los Andes, quien subraya que en épocas difíciles como la actual las mujeres que antes aceptaban quedarse en el hogar y se contabilizaban a efectos estadísticos como “inactivas” salen ahora a buscar empleo, y este hecho puede generalizarse para toda la América Latina. El efecto de la crisis es también paradójico por lo que se refiere a salarios, ya que según Peña, la brecha salarial disminuye, lo que no significa que los sueldos (de las mujeres) sean mejores, sino que no hay tanta desigualdad en la paga entre ambos sexos (por la disminución de los ingresos de los hombres).

Finalmente, la crisis económica brinda excusa y ocasión para que aumente el número de empresas que –a pesar de seguir presentando en muchos casos balances con beneficios– se trasladan a países menos regulados laboralmente, con sueldos más bajos y con una mano de obra menos reivindicativa y organizada. Como ya analizó la Secretaria de Mujer de CCOO con el estudio de género sobre los cierres de empresas en Catalunya (Martínez Castells 2006), dichas deslocalizaciones empresariales son especialmente lesivas para los intereses de las mujeres trabajadoras: en determinados territorios donde no existe estructura industrial, la deslocalización de una determinada empresa puede significar que desaparezca para muchas mujeres la posibilidad de encontrar un puesto de trabajo en el sector industrial ya que éstas suelen trabajar más cerca de su hogar

(Miralles-Guasch 2002). La distancia entre puesto de trabajo y lugar de residencia significa un importante elemento desincentivador, ya que complica aun más la organización de la vida cotidiana y puede significar una reducción importante de los ingresos propios de las mujeres si finalmente optan por el desempleo y/o acaban por abandonar el mercado de trabajo⁵. Otros factores que agravan la posibilidad de encontrar y aceptar un nuevo empleo son: el cambio de sector (de industrial a servicios, con la pérdida de formación y habilidades adquiridas y un nivel de salarios superior) la necesidad de reciclaje y formación (no siempre adecuada para el nivel de formación de las personas que lo necesitan) y el impacto psicológico y en la salud de la pérdida traumática del puesto de trabajo anterior.

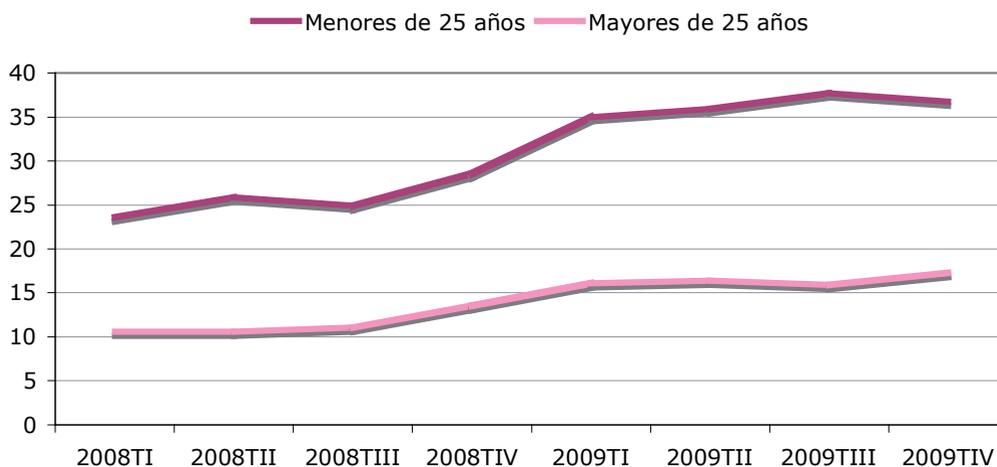
EFFECTOS DE LA CRISIS EN LAS MUJERES JÓVENES

La crisis es especialmente agresiva con las personas jóvenes, como demuestra el hecho que las tasas de paro de los menores de 25 años son especialmente escandalosas en toda Europa. En diciembre del 2009, su tasa de paro era respectivamente del 21,4% en la zona euro y del 21,4% en la UE27, alcanzando su cota más alta en **España** con el 44,5%.

Queremos destacar que las mujeres jóvenes son especialmente vulnerables frente a la crisis. Algunos datos como las del paro registrado en España en el cuarto trimestre de 2009, que se sitúa en una tasa del 17,26% en mujeres mayores de 25 años y en el 36,37% en mujeres menores de 25 años, hace ostensible y dolorosamente visible esta situación. Además, como se puede ver en el gráfico, la tasa de paro de las mujeres jóvenes, crece más rápidamente que la tasa en mujeres mayores de 25 años y es más sensible a los cambios estacionales de creación de trabajo. La tendencia, sin embargo y desafortunadamente, no parece cerrar por ahora el mayor incremento de la brecha que separa las tasas de paro de mujeres mayores y menores de 25 años y que abrió con el inicio de la crisis.

⁵ Como se puede leer en el citado estudio, uno de los inconvenientes más citados por las mujeres afectadas por las deslocalizaciones de sus empresas a la hora de aceptar un nuevo puesto de trabajo es la distancia del domicilio de convivencia. Las respuestas sobre la máxima distancia aceptable se concentraban entre los 10 y los 20 Km. y la distancia máxima dada fue de 30 Km. (p.171)

Gráfico 5: Evolución de la tasa de paro femenina según la edad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) publicados en el Instituto Nacional de Estadística (INE)

Otros factores a tener en cuenta serían:

- 1.- Las personas jóvenes, al llevar menos tiempo de cotización, reciben prestaciones de paro menores y más cortas, con lo que se agrava la dependencia de la juventud en relación a los ingresos de otros miembros de la familia e imposibilita que puedan llevar una vida independiente.
- 2.- Los paradigmas político-económicos. La ideología dominante neoliberal que comenzó a imponerse mundialmente a finales de los 70, ha conseguido transformar las relaciones laborales e imponer condiciones laborales más precarias. Estas políticas se empezaron a aplicar en los nuevos contratos y han afectado por tanto, en mayor medida, a las personas más jóvenes. En este sentido, las nuevas contrataciones de personas jóvenes no suponen los mismos derechos laborales conseguidos por las generaciones anteriores.
- 3.- Las dificultades añadidas de formación, con la disminución o precarización de los ingresos familiares, más una dotación insuficiente de becas y los condicionantes de tiempo que implica la nueva organización del Espacio Europeo de Enseñanza Superior.

Toda este conjunto de situaciones empuja a las personas jóvenes hacia el mercado de trabajo y a la aceptación de lo que se conoce como “contratos basura” en tanto que repercute negativamente en su formación, en su implicación como ciudadanía participativa, y afecta en un plazo más o menos largo en su salud física y psicológica, empeorando aun más la capacidad emancipadora –en sentido lato– de la juventud.

LA GLOBALIZACIÓN DE LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO EN BASE AL GÉNERO: LA MIGRACIÓN DE LAS MUJERES

También en el caso de la población inmigrada las mujeres se ven afectadas por las características menos favorables del hecho migratorio, que se suman a las dificultades de género. No sólo las personas inmigradas representan el 83% de los pobres de nuestra sociedad (Juliano et al. 2008) sino que los trabajos que realizan están normalmente por debajo de sus niveles de cualificación. En su caso, además, la legislación fuertemente represiva ayuda a convertir a las personas inmigrantes en las principales víctimas de la crisis económica, y toda esa vulnerabilidad, como nos recuerda Juliano, tiene género, hasta el punto que en los casos denunciados de violencia de género las mujeres migrantes se encuentran sobre representadas.⁶

El hecho migratorio es la otra cara de las deslocalizaciones empresariales y la libre circulación del capital. Pero constituye también la estrategia del capital "no deslocalizable" (agricultura intensiva, construcción, y en especial servicios) que importa las peores condiciones laborales y los salarios más bajos de los países donde otras empresas –por su diferente naturaleza– sí pueden deslocalizarse. (Juliano et al. 2008). Además, puede hablarse con propiedad de una feminización de los flujos migratorios en la medida que van consolidando y multiplicando los "conglomerados urbanos" de las ciudades globales de Sassen (1991) que generan una gran demanda de servicios entre los que se encuentran la atención a las familias –también por el envejecimiento de la población y la demanda de cuidados de los que se encargan ahora mujeres inmigradas que, a su vez, tienen (y desatienden) sus propias responsabilidades de cuidados en otros continentes. Sin embargo, es difícil pensar en una disminución de los flujos migratorios en la medida que su motor son las desigualdades sociales y el proceso globalizador hace repercutir también la crisis en los países menos desarrollados.

Ahora bien, la tipología tan diferente de los trabajos realizados en su mayor parte por la población inmigrada repercutió con toda su crudeza en las tasas de desempleo masculino y femenino, afectando el paro registrado al doble de hombres que a las mujeres. Así, desde octubre del 2008 hasta enero de 2009, 64.337 hombres inmigrantes perdieron su trabajo en España según cifras de afiliaciones a la Seguridad Social, lo que significa una disminución del 8,4%. Por el contrario, la ocupación femenina inmigrante sólo disminuyó en un 4,2%, que en cifras absolutas significa que 23.846 mujeres extranjeras quedaron en paro. Ello significa que de los 90.000 inmigrantes no comunitarios que perdieron su puesto de trabajo, dos de cada tres eran hombres, relacionado con la caída de la actividad en el sector de la construcción.

El hecho de que el trabajo de una gran mayoría de mujeres inmigrantes se concentre en el sector servicios y doméstico --con una gran dependencia de muchas familias

⁶ La tercera parte de las mujeres agredidas en Catalunya son inmigrantes, y de entre las que presentaron denuncia, un 59% son mujeres latinoamericanas.

españolas para el cuidado de niños y mayores como se ha observado antes-- asegurará sus puestos de trabajo en tanto la crisis lo permita dada la división internacional del trabajo en base al género que la globalización ha reforzado. En ese sentido, los únicos colectivos de mujeres inmigradas que han disminuido por nacionalidades son las de las que menos incorporadas estaban en el mercado de trabajo (marroquíes y pakistaníes), En cualquier caso, cabe resaltar la alta tasa de irregularidad de muchos colectivos de mujeres inmigrantes –incluso muchas de ellas sin papeles– que por tanto no constan en las estadísticas de la Seguridad Social.

EL ATAQUE A LAS POLÍTICAS AMIGAS DE LAS MUJERES: PRIVATIZACIONES, RECORTES DEL ESTADO DEL BIENESTAR

En crisis anteriores se ha demostrado (Bernhardt y Dresser 2002) que no sólo la crisis afectaba el empleo de las mujeres en el sector público y la futura cuantía de sus pensiones, sino que aumenta también el grado de privatización de sectores fundamentales como la enseñanza y la salud, que por su propia naturaleza combinan un sesgo de clase y de género. Cuando se recorta o empeora el funcionamiento de este tipo de servicios públicos, son normalmente las mujeres quienes asumen y compensan la disfunción, incrementando el tiempo necesario que las mujeres deben emplear para que el bienestar familiar se mantenga en unos límites aceptables. Las mujeres son quienes más padecen los efectos nocivos de las privatizaciones en el suministro de servicios básicos que son públicos por su propia naturaleza.

Los peligros de “mercantilización” de los servicios públicos han sido señalados por Diane Elson y Nilufur Cagatay (2000) en la triple modalidad de convertir servicios públicos en mercancías privatizadas mediante su venta al sector privado o bien “externalizando” como modelo de gestión, o bien incorporando criterios economicistas en el propio sector público con la introducción de tasas o “co-pagos” que dificultan el acceso a servicios públicos básicos como el de salud. El sesgo de “mercantilización” de los servicios públicos, por su parte, ha impulsado el crecimiento de las instituciones financieras, compañías de seguros y planes de pensiones privados que tanta responsabilidad han tenido tanto como desencadenantes de la actual crisis económica y financiera como en las tendencias regresivas de la redistribución de la renta e incremento del sesgo de género en la crisis.

A pesar que desde el feminismo se critica el patrón masculino que dio origen a las instituciones de bienestar y la propia concepción de ciudadanía y se cuestiona incluso el sesgo de género con el que se denominan sus últimas manifestaciones como la Ley de la Dependencia (Bosch, Carrasco y Grau 2006), lo cierto es que con la crisis económica corren de nuevo peligro las llamadas “políticas amigas de las mujeres” que deberían potenciar un mejor reparto de los trabajos sociales entre las personas de uno u otro sexo y las instituciones públicas. En este sentido, se recortan las políticas sociales que podían significar un Estado del Bienestar más “feminizado” ya que los menores ingresos estatales por la caída de las rentas y el consumo se traducen en menores gastos sociales

con sesgo de género. De hecho, de nuevo se asume que el trabajo no remunerado de las mujeres impedirá que se generen situaciones de malestar social manifiesto, poniendo de nuevo en el candelero la teoría del "impuesto reproductivo" de Ingrid Palmer⁷ ya que no parece que con la crisis se puedan articular los mecanismos necesarios que eviten la exclusión y garanticen condiciones laborales y servicios aceptables (Recio 2006).

EFFECTOS DE LA CRISIS SOBRE LA SALUD DE LAS MUJERES

Sobre esta temática han escrito Borrell y Artazcoz (2008) basándose en el diferente rol de género procedente del patriarcado y su impacto en la salud de hombre y mujeres. Así, nos advierten de que no sólo los hombres no pueden permitirse ser débiles y en cambio deben mostrarse fuertes y saludables puesto que estas características van implícitas en los estereotipos que han construido la masculinidad, sino que acudirán en busca de ayuda para problemas de salud en menor medida y –siguiendo el estereotipo masculino– adoptarán hábitos no saludables en mayor medida que las mujeres como un mayor consumo de tabaco y alcohol, conductas de riesgo, etc. En este sentido, las investigadoras recomiendan que, siempre que sea posible, se realicen análisis separados por sexo para poder entender la naturaleza del género como un concepto multidimensional, también en salud. En este mismo sentido se pronuncia la Ley de igualdad de mujeres y hombres de marzo del 2007, cuando señala que "el tratamiento de los datos contenidos en registros, encuestas, estadísticas... deben permitir el análisis de género, incluyendo, siempre que sea posible, su desagregación por sexo". Un ejemplo evidente de la discriminación de las mujeres que Laguna y de Andrés (2008) señalan es su sistemática exclusión de los ensayos clínicos o de estudios relevantes sobre la salud y la enfermedad, asumiendo que los resultados obtenidos al estudiar a los hombres pueden ser extrapolados a las mujeres. Las autoras afirman en su investigación que no siempre pueden generalizarse los resultados.

No cabe duda de que con la crisis se acentuará la tendencia observada más recientemente en los estudios sobre desigualdades en salud donde el sesgo de género se analiza en paralelo a las desigualdades de clase, y como ejemplo recuperamos de Borrell y Artazcoz (2008) que, subjetivamente, la salud percibida de las mujeres del Estado español es peor que la de los hombres, pero en esta observación interviene

⁷ Aunque Ingrid Palmer es más conocida por el concepto del "Impuesto Reproductivo", dicha idea forma parte de un conjunto de 4 distorsiones de mercado en base al género: 1) Una mayor discriminación de las mujeres en el acceso a los recursos; 2) que las tareas de reproducción que las mujeres desarrollaban en todas las sociedades pueden considerarse como un tipo de impuesto específico de género; 3) que las relaciones de intercambio entre hombres y mujeres en el hogar ni son equitativas ni representan una distribución eficiente de recursos y 4) que dicha distribución desigual desincentiva a las mujeres y fomenta las barreras de entrada de las mujeres a nuevas actividades. Palmer exigía superar estos "fallos de mercado" con sesgo de género con más gasto público dedicado especialmente a la formación de mujeres, facilitarles el acceso al crédito junto a cambios institucionales que potenciaran a las mujeres.

también un factor de clase, ya que la salud percibida de una mujer de clase privilegiada es mejor que la de un hombre trabajador manual . Por ello, y a pesar de que las autoras nos especifican que no existe un consenso claro de cuál es la medida de clase social a utilizar para las mujeres especialmente en tiempos de crisis cabe considerar además como ejes de desigualdad (y junto a clase y género) el de país de origen... y nos atreveríamos a sugerir también el de edad.

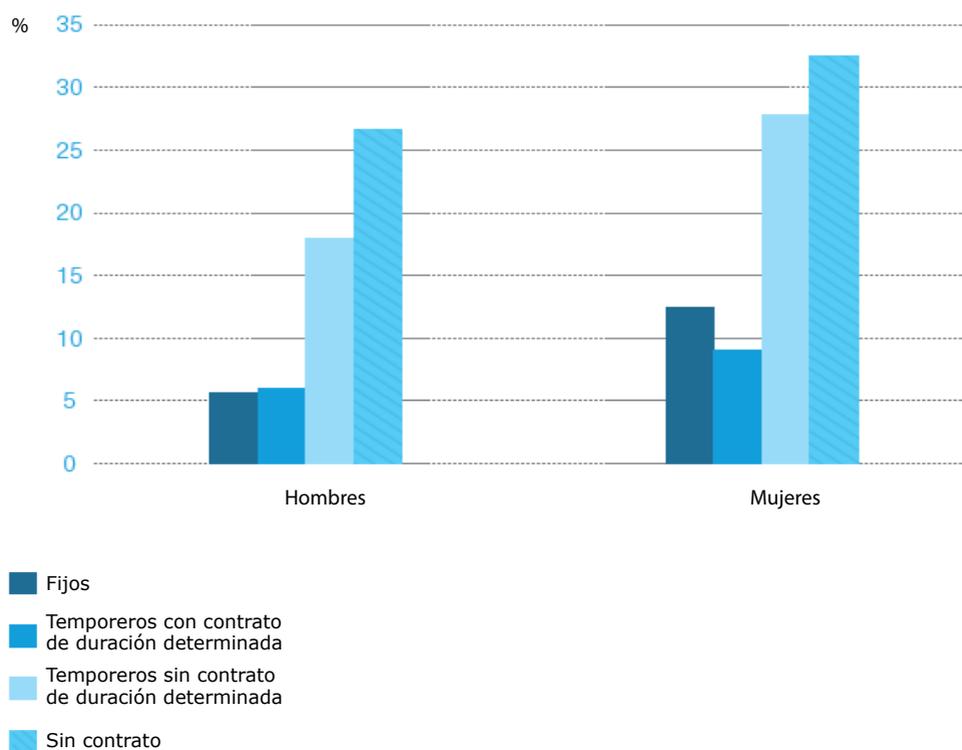
En cualquier caso, no parece que ninguna investigación publicada hasta la fecha ponga en duda que todas las tensiones reseñadas a causa de la crisis económica contribuyen a un empeoramiento del estado de salud de las mujeres. No sólo por el menor consumo propio en alimentos y cuidados con la disminución de los ingresos familiares, sino por el mayor número de horas que deben dedicar al trabajo remunerado y no remunerado con el fin de paliar –en la medida de lo posible– los efectos de la crisis. El intercambio que las mujeres realizan de tiempo por renta para mantener estable el bienestar de los suyos tiene repercusiones directas sobre la salud de las mujeres (Artazcoz 2009).

Por lo que a la salud laboral se refiere, y en la presentación de **Dempeus per la Salut Pública** el pasado mes de febrero, Lucía Artazcoz (2009: 25) nos recordaba que en el contexto de crisis y globalización no nos podíamos permitir ser optimistas porque “las reglas del juego de los mercados de trabajo ya no las marcan los gobiernos sino las multinacionales y las empresas financieras y su objetivo no es la calidad de vida de las personas sino el beneficio económico”. Y más adelante, en la página siguiente, añade: “En este contexto de crisis y de incertidumbre, con muchas familias fuertemente endeudadas, no sólo se tenderá a incrementar la jornada laboral, sino a aceptar condiciones de trabajo más difíciles por miedo de perder el trabajo.” Artazcoz añadía que el recorte de costes por parte de las empresas puede empezar por las condiciones de seguridad y salud laboral, y que las crecientes demandas económicas y sociales están conduciendo hacia una sociedad de 24 horas, con lo cual cada vez más trabajadores y trabajadoras se verán obligados a trabajar en horarios atípicos. Y si bien se apela a nuestra condición de consumidores/as y se nos quiere presentar esta jornada ininterrumpida de trabajo –y la mayor flexibilidad horaria que conlleva– como una “oportunidad” para adquirir bienes y servicios durante todo el día, es más preocupante el efecto negativo sobre la salud de los horarios atípicos y la pérdida crónica de horas de sueño.

Apoyándose en la investigación que había reproducido en su momento la revista **Lancet**, Artazcoz (2009: 26) recordaba cómo el hecho de forzar las moscas a cambiar constantemente su reloj biológico se asociaba a una reducción de la esperanza de vida. Y seguía diciendo: “La manipulación de los seres humanos de la misma manera, obviamente, no es ética. No obstante, bien por elección o por necesidad, muchos de nosotros estamos realizando experimentos incontrolados sobre nosotros mismos.” En ese sentido, el equipo formado por Artazcoz et al. (2007) ha demostrado el efecto de las largas jornadas de trabajo sobre la salud de las personas y los hábitos relacionados con la salud: las mujeres que trabajan más de 40 horas a la semana tienen más problemas de salud que los hombres con la misma jornada laboral –y de distinta

entidad-. Entre los hombres los síntomas se traducen sobre todo por falta de sueño –con las complicaciones que ello comporta–, mientras que entre las mujeres se asocia además a síntomas depresivos, ansiedad, mayor probabilidad de fumar, hipertensión, sedentarismo y mayor insatisfacción laboral. Por lo que a problemas de salud mental se refiere, se pueden apreciar claramente el diferente impacto y prevalencia entre trabajadores manuales en España en función del tipo de contrato, diferenciando además entre hombres y mujeres y tipo de contrato.

Gráfico 6: Prevalencia de los problemas de salud mental entre trabajadores manuales en España en función del tipo de trabajo



Fuente: Artazcoz et al, 2005

Las autoras van más allá de recomendar como medida básica –y muchas veces única– la reducción de jornada, ya que en el caso de las mujeres hace falta tomar también en consideración la exposición continuada a condiciones de trabajo deficientes y el trabajo doméstico. En sus investigaciones tienen en cuenta, por ejemplo, si la larga jornada es elección de la persona trabajadora o no, y señalan que muchos profesionales de alta calificación pueden escoger cuántas horas dedican a su trabajo, que además puede ser creativo y casi siempre les supone gratificación y reconocimiento. En cambio,

las largas jornadas de las personas poco cualificadas o con dificultades económicas se explican casi siempre por presión de la empresa o necesidad económica. Los resultados demuestran que en tanto que los hombres con un alto estatus laboral suelen trabajar más de 40 horas a la semana con un alto nivel de bienestar personal, en el caso de las mujeres las jornadas extensas van ligadas a situaciones de vulnerabilidad (estatus laboral bajo, mujeres separadas o divorciadas).

Es decir, la repercusión de las largas jornadas en una mejor o peor salud entre hombres y mujeres se explicaba porque las mujeres que trabajan más de 40 horas semanales suelen ocupar puestos poco cualificados y con peores condiciones laborales. En cambio, la mayoría de hombres con jornadas muy prolongadas eran profesionales liberales. En declaraciones hechas a diversos medios de comunicación para explicar los resultados del estudio, Artazcoz (2008) declaró que el trabajo menos cualificado está peor pagado no compensa tanto a nivel personal, mientras que el de los hombres sería más por elección, porque les es enriquecedor y les reporta más beneficio⁸.

La división sexual del trabajo perjudica, pues, la salud de las mujeres, según se desprende de las investigaciones realizadas por las expertas que analizan por primera vez la relación entre el bienestar físico y psíquico y la jornada laboral desde una perspectiva de género. En este sentido, la investigación concluye que las mujeres en situaciones socioeconómicas más difíciles son también las que trabajan más horas, al contrario que ocurre entre el sector masculino –el 5,8% de las mujeres divorciadas hacían más de 40 horas a la semana, frente al 2,2% de los hombres divorciados–. Hasta hace muy poco la salud laboral se ocupaba de sectores tradicionalmente desempeñados por hombres, como la industria o la construcción, y ni siquiera entraba a considerar otros sectores económicos en los que abundan las mujeres, como los servicios en general, el comercio o la limpieza. Sin embargo, parece ahora evidente que deben analizarse necesidades de las empleadas del sector servicios y mejorar sus condiciones laborales, igual como se ha hecho con otros sectores y empleos. Lucía Artazcoz⁹ acababa recomendando políticas de salud laboral más ambiciosas, de corte transversal con el resto de políticas, y valorando en primer lugar su impacto sobre las personas y su salud.

⁸ El 57% de las mujeres con largas jornadas dijo en la encuesta que trabajaban demasiadas horas y que apenas tenían vacaciones, frente al 47,4% de los hombres. También el 44,4% de estas mujeres afirmó que su trabajo era repetitivo y monótono frente al 25,5% de los varones con largas jornadas. La misma tendencia se observó al comparar las respuestas de las mujeres que realizaban jornadas de más de 40 horas a la semana y las de las que hacían de 30 a 40 horas. La Vanguardia, 5 de febrero del 2008, p. 32

⁹ Lucía Artazcoz, es también una de las inspiradoras y redactoras imprescindibles de La Carta de Barcelona sobre Salud y Precariedad La Carta de Barcelona que se puede consultar en:

<http://angelsmcastells.nireblog.com/post/2007/06/30/carta-de-barcelona-sobre-precarietat-i-salut>.

Al respecto, el Dr. Fabián Estapé publicó en La Vanguardia, celebrando dicha Carta y citando en Karl Marx, que "La humanidad sólo percibe la entidad de un problema cuando dispone ya de los medios para resolverlo (...). Las conclusiones de la Carta de Barcelona constituyen una serie de compromisos a favor de la salud y contra la precariedad y abogan a favor de intervenciones en los debates sobre salud laboral y pública(...)" En este sentido, intervenciones de solvencia como las de Lucía Artazcoz y sus compañeras de la Agencia de Salud Pública de Barcelona han mantenido el compromiso que pedía el Dr. Estapé con excelente "cum laude".

En su presentación de "Dempeus per la salut pública" en el Ateneu acabó diciendo: "De esta manera, no se hablaría más de temas como abaratar el despido o del recorte de las prestaciones económicas de desempleo" (Artazcoz, 2009: 26)

TENDENCIAS ANUNCIADAS Y SOLUCIONES POSIBLES

Según un reciente informe de la Comisión sobre Tendencias Mundiales del Empleo de la OIT (2009), la crisis económica mundial creará nuevos obstáculos en el camino hacia el crecimiento sostenible y socialmente equitativo, y hará aún más difícil el trabajo decente para las mujeres. En dicho estudio se estima que el número de mujeres desempleadas podría ascender a 22 millones en 2009, con una tasa de desempleo mundial de las mujeres que podría aumentar hasta un 7,4 por ciento, comparada con 7,0 por ciento de los hombres, al tiempo que señala que de las 3.000 millones de personas empleadas en el mundo en 2008, 1.200 millones eran mujeres (40,4 por ciento). El informe considera que el impacto de género de la crisis económica en términos de tasas de desempleo será más perjudicial para las mujeres que para los hombres en la mayoría de las regiones del mundo, y con mayor claridad en América Latina y el Caribe. En el Asia Oriental, las economías desarrolladas y la región formada por los países del Sudeste de Europa que no pertenecen a la UE y los países CEI, en los cuales la brecha de género era menor en términos de oportunidades de trabajo antes de la actual crisis económica, el impacto de género puede ser menor. Las proyecciones del mercado laboral para 2009 muestran un deterioro de los mercados laborales a nivel mundial, tanto para mujeres como para hombres. La OIT estima que la tasa de desempleo mundial podría aumentar entre 6,3 y 7,1 por ciento, con su respectivo aumento en la tasa de desempleo femenino de entre 6,5 y 7,4 por ciento (comparado con entre 6,1 y 7,0 por ciento para los hombres). Esto produciría un aumento de entre 24 y 52 millones de personas desempleadas en el mundo, de las cuales entre 10 y 22 millones serían mujeres.

Desde el Lobby Europeo de Mujeres (2009) no dudan en considerar el desastre de la crisis una responsabilidad de los hombres en la medida que "la crisis del crédito ha puesto en primer término el lugar que los hombres ocupan en la toma de decisiones, de los que excluyen más que nunca a las mujeres –y por tanto a la mitad de la humanidad– y demuestran que la toma de decisiones sigue siendo propiedad privada de los hombres, como lo es el mundo de las finanzas y los sectores económicos privados." Ante el empoderamiento de las mujeres que se considera necesario frente a la crisis, y la oportunidad de hacer visible otra visión del mundo y la economía, proponemos algunas acciones y soluciones posibles:

1.- Tomar conciencia de clase y actuar de forma colectiva. La crisis no puede significar un recorte de los derechos conseguidos por la clase trabajadora en general y por las mujeres en particular. La crisis que vivimos se produce en un mundo donde las "cadenas de la producción" se han extendido por todo el planeta, y la globalización permite que también el mundo del trabajo esté más conectado que nunca. Si alguna vez ha sido posible un cambio a nivel mundial, con un claro protagonismo de las fuerzas del trabajo, es ahora.

2.- Tomar conciencia de género y poner género a la desigualdad, la crisis y sus soluciones. La crisis pone de manifiesto, con toda su crudeza, la verdadera magnitud de la desigualdad entre hombres y mujeres que ya existen en la fase alcista del ciclo económico. Desde ámbitos interesados se suele plantear la crisis como “un reto y una oportunidad”. Nosotras creemos que la crisis sólo representa un reto añadido a las dificultades cotidianas de las mujeres trabajadoras, y nos cuesta encontrar en la crisis alguna oportunidad de género que no signifique un cambio radical de la economía y la sociedad. Por ello quizá la “oportunidad” podría empezar a materializarse si se iniciara la urgente inversión poniendo de hecho la economía al servicio de las personas y sus necesidades y reconociendo que es el momento de tomar en consideración y en pie de igualdad tanto las aspiraciones como las necesidades reales de hombres y de mujeres.

Estamos de acuerdo con el Lobby Europeo de Mujeres en que es preciso invertir en trabajos de cuidado y en responsabilizarse de las personas que lo necesitan, en servicios para la comunidad, enseñanza, salud –entendiendo por salud también la sexual y reproductiva–, en análisis presupuestarios sensibles al género (« gender budgeting »); abrir la puerta a las mujeres en la toma de decisiones y poner punto final a las remuneraciones desiguales, corregir los modelos de protección social que reflejan prácticamente en exclusiva la vida activa de los hombres, son algunos de los medios que pueden permitir a las mujeres sobrellevar las peores consecuencias de la crisis. Es necesario que las mujeres lideren el necesario cambio socioeconómico.

3.- Cambiar la manera de repartir los trabajos de cuidados y reproducción. Es necesario defender un reparto igualitario de los trabajos hasta ahora asumidos por las mujeres, empezando por una educación tanto académica como social no sexista, que no reproduzca las concepciones patriarcales de la sociedad. Por otra parte, tanto los hombres como las mujeres deben tener posibilidad y capacidad para armonizar su vida personal, familiar y laboral y en este sentido –al contrario de lo que pretende la normativa europea de incremento de la jornada laboral– se deben conseguir unos horarios de trabajo que lo permitan.

4.- Empoderamiento de las mujeres y de las personas más débiles. A fin de crear una sociedad en la que se prioricen las personas y sus necesidades, es necesario que cambien los paradigmas actuales y que aumente la autonomía y la capacidad de decisión tanto de las mujeres como de las personas pertenecientes a los colectivos más débiles. Para ello es preciso construir una sociedad más participativa, con un ejercicio más democrático de las responsabilidades políticas y un mayor control efectivo sobre las mismas.

5.- Garantizar la autonomía de todas las personas para que puedan desarrollarse como ciudadanos y ciudadanas que en una sociedad más democrática y, porque no decirlo, más saludable, libre y feliz. Con este objetivo es importante defender un papel activo de las administraciones en políticas activas que garanticen un empleo digno o, en su defecto, un subsidio de desempleo equivalente, y asegure el acceso universal y público a los servicios básicos (salud, educación, agua, luz, transporte) en un modelo social y ecológicamente sostenible.

6.- Construcción de un mundo alternativo. Crisis como la actual ponen de manifiesto la necesidad de construir un modelo alternativo al capitalismo que ponga la economía al servicio de las personas. Las mujeres trabajadoras, mejor que nadie, somos conscientes de la necesidad de este cambio que pone de nuevo en primer plano, frente a la crisis, nuestra antigua reivindicación de pan y rosas... en otro mundo posible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Artazcoz, Lucía; Borrell, Carme; Cascant, Lorena; Cortès, Imma y Escribà-Agüir, Vicenta (2007): "Gender perspective in the analysis of the relationship between long workhours, health and health-related behavior", *Scandinavian Journal of Work, Environment & Health* Nº. 33 (5), pp. 344-350.

Bakker, Isabella (1994): *The Strategic Silence*, Ottawa: The North-South Institute.

Balakrishnan, Radhika; Elson, Diane y Patel, Raj (2009): *Rethinking Macro Economic Strategies from a Human Rights Perspective*.

<http://www.ushrnetwork.org/files/ushrn/images/linkfiles/MES-II.pdf>

Baquero, A.; González, S.; Placer, D. (2009): "La crisi expulsa més dones que homes immigrants", *El Periódico de Catalunya*,

http://www.elperiodico.com/default.asp?idpublicacio_PK=46&idioma=CAT&idtipusrecurs_PK=7&idnoticia_PK=597815

Benería, Lourdes (2005): *Género, Desarrollo y Globalización*, Barcelona: Hacer.

Benería, Lourdes y Floro, Maria (2006): "Distribution, Gender and Labor Market Informalization: A Conceptual Framework with a Focus on Homeworkers," en S. Razawi y S. Hassim, (eds.) *Gender and Social Policy in a Global Context: Uncovering the Gendered Structure of 'the Social'*, Basingstoke: Palgrave.

Benería, Lourdes (2008): "The economic crisis will most likely have effects that are not gender neutral," *no publicado*.

Bernhardt, Annette y Dresser, Laura (2002): *Why Privatizing Government Services Would Hurt Women Workers*, Center on Wisconsin Strategy: Institute for Women's Policy Research.

Borrell, Carme y Artazcoz, Lucía (2008): "Las desigualdades de género en salud: retos para el futuro", *Revista Española de Salud Pública*, Vol.82, Nº 3, pp. 241-249.

Borrell, Carme y Artazcoz, Lucía (2008): "Las políticas para disminuir las desigualdades en salud", *Gaceta Sanitaria* Nº 22 (5), pp.465-73.

Bosch, Anna; Carrasco, Cristina y Grau, Elena (2006): "La Ley de Dependencia y el mito del Homo Economicus", en *Revista de Economía Crítica*, Nº 5, pp. 105-07.

Carrasco, Cristina; Alabart, Anna; Coco, Andrés; Domínguez, Màrius; Martínez i Castells,

Àngels; Mayordomo, Maribel; Recio, Albert; Serrano, Mónica (2003): *Tiempos, trabajos y flexibilidad: una cuestión de género*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer.

Casanueva Artís, Annalí y Martínez Castells, Àngels (2009): "La crisi des d'una perspectiva de gènere" en *Lluita* N° 193, pp. 3-4

Comisión sobre Determinantes de Salud de la OMS (2009): "*Subsanar las desigualdades en una generación*",
http://whqlibdoc.who.int/publications/2009/9789243563701_spa.pdf

Eagly, Alice y Carli, Linda (2007): *Thought the Labyrtinth. The Thruth About How Women Become Leaders*, Boston: Harvard Business School Press.

Elson, Diane y Cagatay, Nilufer (2000): "The Social Content of Macroeconomic Policies", en *World Development Report* N° 28(7), pp. 1347-64.

Emmett, Bethan (2009): *Paying the Price for the Economic Crisis*, Boston: Oxfam International.

Eurostat Press Office (2010): *News Release Indicators* en
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-29012010-AP/EN/3-29012010-AP-EN.PDF

INE (2009): *Encuesta de Población Activa (EPA)*, varias series
<http://www.ine.es/jaxiBD/menu.do?L=0&divi=EPA&his=1&type=db>

Juliano, Dolores; Parella, Sònia, et al. (2008): *Dones Immigrades: Treball i Sindicat*, Barcelona: Secretaria d'Immigració CC.OO. y CITE.

Lobby Europeo de Mujeres (2009): "Women and the Economic Crisis - An opportunity to assert another vision of the world?" en
http://www.womenlobby.org/site/1actions.asp?DocID=2514&v1ID=&RevID=&namePage=&pageParent=&DocID_sousmenu=

Martínez i Castells, Àngels (dir.) (2006): *Estudi de gènere sobre el tancament d'empreses a Catalunya*, Barcelona: Secretaria de la Dona CC.OO y ICD.

Martínez i Castells, Àngels (2009): *¿Puede sobrevivir la democracia al capitalismo financiero?* El Viejo Topo, N°. 253, pp.16-21.

Miralles-Guasch, Carme (2002): *Ciudad y transporte: el binomio imperfecto*, Barcelona: Ariel.

Organización Internacional del Trabajo (2009): *Tendencias mundiales del empleo de la mujeres*, Ginebra: OIT.

Palmer, Ingrid (1992): "Gender Equity and Economic Efficiency in Adjustment Programmes", en H. Afshar y C. Dennis (eds.) *Women and Adjustment Policies in the Third World*, Basingstoke: Macmillan pp.61-77.

Recio, Albert (2006): "La ley de dependencia: socialdemocracia demediada", en *Revista de Economía Crítica*, N°. 5, pp. 109-12.

Torns, Teresa (2009): "Les dones i el treball a Catalunya: mites i certeses" en *Lluita* N° 193, pp. 5-6.

UNIFEM (2008): *El progreso de las mujeres en el mundo 2008/2009, ¿Quién responde a las mujeres? Género y rendición de cuentas* en

http://www.unifem.org/progress/2008/media/POWW08_Report_Full_Text_es.pdf

Vanier, Etienne; Bogart, Jeroen; Tropic, Nikola (2009): *Could the right man for the job be a woman?* en

<http://www.hudson.com/documents/eu-hudsons-women-men-study.pdf>

ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS EN LOS DEBATES SOBRE GÉNERO Y DESARROLLO

Idoye Zabala¹

Dpto. Economía Aplicada I.
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Fecha de recepción: junio de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: enero 2010

Resumen

Las políticas de desarrollo aplicadas a los países periféricos han tenido una visión explícita o implícita del papel que tenían que jugar las mujeres en el desarrollo de sus países. Tras hacer un repaso crítico a las principales estrategias, se analizan las alternativas que desde los años 80 se han planteado desde los movimientos de mujeres y desde quienes han tenido una visión crítica con la ortodoxia del desarrollo, explicando qué aportan estas estrategias alternativas a la lucha contra la subordinación de las mujeres.

Palabras clave: *Género, desarrollo, empoderamiento, capacidades.*

Abstract

Development policies applied to the peripheral countries explicitly or implicitly contain a vision of the role that women had to play in the development of their countries. After a critical review of the main strategies, the article discusses the alternatives that have been proposed since the 80's by the women's movement and by those who have had a critical view of the orthodoxy of development, explaining how these strategies contribute to the fight against the subordination of women.

Keywords: *Gender, development, empowerment, capacities.*

¹ idoye.zabala@ehu.es

INTRODUCCIÓN

A lo largo de este artículo vamos a analizar el impacto que han tenido la estrategia de empoderamiento y el enfoque de capacidades en la visión que las anteriores políticas de desarrollo tenían sobre el papel de las mujeres en el progreso de sus sociedades. Para ello, en primer lugar, vamos a reseñar brevemente algunas características de las estrategias dirigidas a las mujeres desde los años 50 para ver a continuación las principales alternativas que desde el descontento con las funciones y recursos asignados a las mujeres en esas estrategias se han planteado desde los años 80 en adelante. Es necesario tener en cuenta que cada estrategia nace en un momento determinado, pero se mantiene a lo largo del tiempo; así en la actualidad pueden coexistir varias con distintas modificaciones realizadas a lo largo del tiempo.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DIRIGIDAS A LAS MUJERES²

Durante las primeras décadas de evolución de los estudios y práctica del desarrollo, las mujeres eran fundamentalmente madres siendo ésta la función principal dentro del hogar. Las mujeres fueron consideradas parte de los grupos vulnerables que eran responsabilidad de los ministerios de bienestar social y también las encargadas del cuidado familiar. La estrategia de bienestar, cuyo origen está en los programas de bienestar dirigidos a las mujeres después de la Primera y Segunda Guerras Mundiales, se basaba en la ayuda de emergencia a través de agencias humanitarias privadas que utilizaban el trabajo no pagado de mujeres de clase media para reducir costes y ejecutar los programas de forma efectiva (Moser 1991). Esto implicaba la exclusión de las mujeres de los programas de desarrollo³ de las principales agencias de cooperación internacional que tenían la mayoría de los fondos y de los recursos humanos (Buvinic 1983).

Esta estrategia partía de tres supuestos: el primero, que las mujeres eran receptoras pasivas del desarrollo; el segundo, que su rol más importante era la maternidad; y el tercero, que su mejor contribución al desarrollo era criar y cuidar a sus hijas e hijos (Moser 1991). Las mujeres eran las encargadas del bienestar familiar y las ayudas, dirigidas a las mujeres más pobres, consistían en donación de alimentos en épocas de crisis, hambrunas o desastres naturales. Complementando estos programas se realizaban cursos de capacitación en nutrición y salud para que las madres garantizaran un mejor cuidado de los niños y niñas de sus familias, y cursos sobre actividades productivas tradicionales como el cultivo de huertas y la crianza de pequeños animales para el consumo doméstico. También los programas de planificación familiar introducidos posteriormente se insertan en esta estrategia.

² La relación entre las estrategias de desarrollo y la visión que tienen de las mujeres se analiza con mayor profundidad en Zabala 1999, y 2005.

³ Desarrollo que en esta época se identificaba con crecimiento económico.

A partir de los años 70, tras la consideración de que el desarrollo estaba marginando a las mujeres impulsada por la pionera en el campo de "Mujer en el Desarrollo" (MED) Ester Boserup, se comienza a hacer visible su aportación a las actividades productivas y a dirigirse recursos en apoyo de una mayor integración al proceso. La impresión de que las políticas de desarrollo no están siendo justas con las mujeres y el hecho de que no se tienen en cuenta sus actividades productivas lleva al surgimiento de dos estrategias durante la década de los 70.

Por un lado la estrategia de equidad que pretendía conquistar los derechos civiles para las mujeres y disminuir la diferencia de estatus entre hombres y mujeres, mejorando la posición femenina, fue impulsada por el movimiento MED y adoptada en parte por NN.UU. en la 1ª Conferencia sobre las mujeres celebrada en México en 1975. Desde esta estrategia se promoverán cambios legislativos y surgirán los distintos ministerios u oficinas para los asuntos de la mujer. El cuestionamiento de las relaciones entre hombres y mujeres y la necesidad de redirigir recursos de los primeros a las segundas, tanto en los proyectos como en las agencias, hicieron que este enfoque, que se fijaba en aspectos más estratégicos, no resultara muy popular en las agencias de desarrollo ni en los gobiernos de los países en desarrollo.

La falta de interés respecto a la equidad y una preocupación por la pobreza por parte de las agencias, llevó al movimiento MED a un giro en el enfoque hacia la estrategia antipobreza. Esta se centraba en las mujeres como participantes del desarrollo y se restringía a las mujeres pobres. Los proyectos antipobreza o de generación de ingresos incluían la enseñanza de nuevas habilidades o la mejora de aquellas que las mujeres ya tenían. El objetivo era acceder a ingresos, a través de algunos recursos que permitiesen utilizar esas habilidades en la producción de bienes y servicios que se pudieran vender en el mercado. Muchos de los proyectos de generación de ingresos fueron un fracaso desde el punto de vista económico, bien porque se perdía dinero o porque no se conseguía vender lo producido. A pesar de ello, muchos seguían en pie debido a que los objetivos sociales o comunitarios terminaban predominando frente a los económicos (Buvinic 1986).

En los años 80 se produce la crisis de la deuda externa en los países periféricos y entre las políticas que se van a adoptar para enfrentarla está la reducción del gasto público. En este contexto, las intervenciones dirigidas a las mujeres conducen a una intensificación de su carga de trabajo ya que consideran que las mujeres son necesarias para conseguir los objetivos de desarrollo y parten de que son un recurso infrautilizado que no ha dado de sí todo su potencial. La estrategia de eficiencia está construida sobre esta nueva visión.

Se quiere fomentar la participación femenina en las actividades productivas y reconocer la importancia de su trabajo para superar ineficiencias en la asignación de recursos y ayudar a superar la crisis, pero, por otro lado, el ajuste económico pretende reducir los gastos del Estado y, entre ellos, aquellos que pueden facilitar la carga del trabajo reproductivo que tienen las mujeres y liberar parte de su tiempo para el trabajo productivo. La aparente contradicción entre incentivar la participación en el mercado y dificultarla se fue resolviendo con una mayor carga de trabajo de las mujeres.

En conjunto, la estrategia de eficiencia se basa en la consideración de que el tiempo de trabajo femenino es, como señala Diane Elson (1991), infinitamente elástico y puede dar de sí lo suficiente como para cubrir todas las necesidades.

Podemos considerar que, en general, buena parte de estas estrategias se caracterizan por su visión instrumental. La dedicación de recursos en forma de proyectos o programas se realiza sobre la base de la aportación que pueden hacer las mujeres por el desarrollo de sus países, ellas están consideradas instrumentos para el bienestar familiar, la lucha contra la pobreza o la mejora del crecimiento económico. El objetivo no suele ser el bienestar de las mujeres y su propio desarrollo sino lo que ellas pueden hacer para otros.

Otro problema que comparten las estrategias es que se centran en aspectos parciales de los trabajos de las mujeres. Algunas pretenden responder a las necesidades más relacionadas con los trabajos domésticos y de cuidados y se olvidan de las necesidades relacionadas con los trabajos de producir para el mercado; las que atienden a actividades productivas actúan como si las mujeres no tuvieran otras tareas, y no facilitan que puedan combinarlas o repartirlas lo que termina produciendo una sobrecarga de trabajo.

También hay que considerar que, salvo la estrategia de equidad, no abordan los aspectos sociales y políticos que están en la base del "malestar" o la "subordinación" de las mujeres. Habitualmente se rehúyen los temas que tienen relación con el poder, con el reparto de los recursos o de las tareas entre hombres y mujeres. Esto afecta también a las propias agencias, por lo que las políticas y proyectos dirigidos a cambiar la situación suelen acabar diluidos o desaparecidos.

ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS

Si en el anterior apartado se ha explicado cómo trataban a las mujeres las diferentes intervenciones de desarrollo desde la década de los años 50 en adelante, el análisis de las estrategias alternativas que se realiza a continuación se centra en los aspectos más teóricos de ambas y busca resaltar sus puntos de confluencia. Las dos estrategias comparten el rechazo a la subordinación de las mujeres y cuestionan las posibilidades de los actuales procesos de desarrollo capitalista para acabar con las desigualdades existentes. Sin embargo, la aplicación práctica de estas alternativas por parte de los organismos y agencias de desarrollo es muy dispar tal como veremos a continuación, llegando en ocasiones a vaciarlas de su inicial contenido radical.

GÉNERO Y EMPODERAMIENTO

Esta estrategia reconoce la desigualdad entre mujeres y hombres, y sitúa su origen en la familia, considerando que las mujeres experimentan su opresión de forma distinta según su raza, clase, historia colonial y posición dentro del orden económico internacional.

Cuestiona supuestos de la estrategia de equidad, como que el desarrollo beneficie a todos los hombres, que todas las mujeres vivan de la misma forma la opresión o que quieran integrarse al modelo de desarrollo occidental (Moser 1991). Comparte, sin embargo, con ella que surge de movimientos feministas, es decir, desde abajo, y que intenta abordar intereses estratégicos de las mujeres, es decir, acabar con su subordinación.

El empoderamiento tiene relación con la palabra "poder", pero no como un hecho estático "se tiene poder", sino como un proceso de adquisición de poder por parte de aquellos que antes tenían escasa autoridad sobre sus vidas. El empoderamiento, para Kabeer (1999), es un proceso mediante el cual aquellos a los que se ha negado la capacidad de realizar elecciones importantes para sus vidas adquieren esa capacidad. Es un proceso de cambio. Las personas que realizan muchas elecciones pueden tener mucho poder, pero no se empoderan porque previamente no estaban desempoderadas. La elección implica que existen otras alternativas, que se pueda elegir otra cosa, y la pobreza o insuficiencia de medios para cubrir las necesidades básicas suele conducir a que resulte difícil ejercer la capacidad de hacer elecciones relevantes; es decir, existe relación entre la pobreza y el desempoderamiento. Otro aspecto a considerar es que no todas las elecciones son iguales ya que algunas afectan de forma más importante que otras a aspectos fundamentales de nuestras vidas.

El empoderamiento es un proceso que afecta a distintos grupos, pero en el caso de las mujeres no hablamos de un grupo más, sino que atraviesa a todos ellos. Además, en el caso de las mujeres, el hogar y las relaciones familiares son un lugar central del desempoderamiento.

Cuando se habla del "poder sobre" se dice que es el que permite movilizar recursos propios y ajenos para conseguir los objetivos propios. Este tipo de poder no siempre es conflictivo ya que en ocasiones está tan interiorizado por la parte dominada que ésta no es capaz de cuestionarlo. Esta falta de cuestionamiento se produce cuando se considera un hecho natural que existan relaciones de obediencia o dominación por parte de quienes están implicados en el trato. Por tanto, cuando se define el poder en términos de poder de decisión hay que considerar que puede haber aspectos suprimidos, sobre los que no hay nada que decidir, y eso también supone poder.

Existe cierto malestar y desconfianza en el feminismo respecto a las jerarquías y al poder sobre otros lo que ha llevado a buscar una noción de poder como capacidad de ser y de expresarse, concepto muy cercano al de capacidad humana (Sen, G. 1998) que desarrollan Amartya Sen y Martha Nussbaum.

El empoderamiento de las mujeres puede permitir beneficios generales en términos de productividad, mayores ingresos, mejor comunicación con la pareja, mejores relaciones humanas, etc., pero hay veces en que los hombres pueden ver empeorada la situación a corto plazo, como en el caso de una reforma de la tierra que les deje con el control de menos recursos, o ante el reparto del trabajo doméstico, etc. No es un proceso neutral y genera cambios en las relaciones de poder.

Las feministas, cuando han hablado de empoderamiento han subrayado otros tipos de poder que no siempre suponen un juego de suma cero, sino que pueden resultar positivos para todas las partes implicadas (León 1997). Distinguen tres tipos de poder:

- 1.- Poder desde dentro o poder interno. Supone una toma de conciencia sobre la propia situación y sus causas y trae consigo un aumento de la estima y confianza, de la percepción del propio valor.
- 2.- Poder con. Este tipo de poder resalta la importancia del trabajo colectivo, de la organización de las mujeres, en el proceso de empoderamiento. Muchas mujeres han desarrollado el poder interno y la confianza en sí mismas en los grupos de mujeres.
- 3.- Poder para. El proceso de empoderamiento busca transformar la realidad de subordinación en distintos terrenos y de formas diversas. Se busca el cambio y, en general, se parte de las necesidades prácticas de género (guarderías, cesta de la compra, escuelas o servicios de atención primaria), para abordar transformaciones más importantes.

A la hora de aplicar la estrategia de empoderamiento, el énfasis se ha puesto en lo local, en los grupos de base y en los métodos participativos como instrumentos de empoderamiento de los más pobres y, especialmente, de las mujeres. Algunas autoras han comenzado a señalar los límites de reducirse a lo local por no tener en cuenta que incluso los grupos más desempoderados se ven afectados por fuerzas nacionales y globales que marginan a algunos y aumentan el poder de otros, teniendo estos procesos sesgos de género. También recalcan que las estructuras políticas y económicas, los discursos y supuestos culturales, las nociones de derechos humanos, así como las leyes y prácticas en que están inmersos hombres y mujeres son quienes permiten o limitan la acción colectiva que lleva al empoderamiento de los grupos sociales (Parpart et al. 2002).

Los efectos negativos de las políticas macroeconómicas sobre las mujeres y los menores avances políticos y sociales de sus derechos debidos al retroceso del Estado, al mayor peso de las fuerzas conservadoras y al peor ambiente internacional tras los sucesos del 11S, se reflejan en el hecho de que la celebración de Beijing + 10 no fue una nueva Conferencia Internacional por el miedo a poner en peligro lo conseguido en 1995 y consistió en una reunión intergubernamental con un ambiente defensivo y cuyo principal logro fue reafirmar el consenso de la Plataforma para la Acción de Beijing (Molyneux 2007).

Si se quiere una estrategia de transformación social que no resulte confortable ni fácilmente asumible por cualquier agencia de desarrollo, se necesita un discurso que una lo local, lo nacional y lo global, y que se plantee subvertir el actual orden económico y social que es el causante del desempoderamiento de muchas personas y grupos.

¿Empoderamiento?

Aunque en una primera época, el concepto y la estrategia de empoderamiento no recibieron atención por parte de las agencias de desarrollo, desde los años 90 ha ido introduciéndose en el discurso más oficial del desarrollo. Desde ese discurso el término empoderamiento se ha centrado en aumentar las posibilidades y los niveles de productividad de las mujeres individuales, en general fuera de la agenda feminista. Se ha producido un intento de asimilación y aplicación del concepto de empoderamiento a unas políticas de desarrollo que no cuestionan el actual sistema. Algunas diferencias respecto al enfoque original son las siguientes:

- El empoderamiento se considera como algo que se puede conceder desde arriba o desde fuera, como por ejemplo, a través de recursos como los microcréditos (Bisnath y Elson 2000). Los programas de microcrédito suelen buscar la sostenibilidad financiera, y la justificación para dirigirse a las mujeres se da en términos de eficiencia considerando que son buenas en las devoluciones de los préstamos y que son un recurso infrutilizado. El objetivo es la sostenibilidad financiera dando por hecho que habrá resultados de empoderamiento y reducción de la pobreza. En muchas ocasiones, sin embargo estos programas producen un aumento de la competencia entre mujeres en detrimento de la solidaridad entre ellas (Molyneux 2002).
- No hay un cuestionamiento de las estructuras de subordinación. Se plantea como algo que es tema de las mujeres o de los grupos desempoderados, los pobres, y no como algo que afecta a las relaciones entre hombres y mujeres o a las relaciones entre grupos sociales.
- Se promueve un enfoque individualista buscando que las mujeres mejoren su situación económica y sean autosuficientes en un contexto neoliberal donde el Estado reduce su responsabilidad en la provisión de los servicios sociales (Bisnath y Elson 2000). Kandiyoti se pregunta qué significa "empoderamiento" en el contexto de políticas neoliberales que restringen el acceso a los servicios básicos y a las redes de seguridad social y añade su preocupación sobre qué sucede cuando la ayuda humanitaria y de desarrollo se reconceptualizan como medio de promover una seguridad global (2007).

EL ENFOQUE DE CAPACIDADES

En los años 80 se ha ido construyendo una nueva visión que considera que las personas han de ser el fin y no sólo el medio del desarrollo, concibiéndolo como un proceso que amplía las opciones de las personas de llevar adelante una vida que consideren valiosa.

Este nuevo enfoque quiere servir como un nuevo ámbito de evaluación del bienestar y la calidad de vida y pretende superar los problemas que tienen tanto un enfoque

basado en la utilidad como uno que se base en los bienes o recursos que tenemos a nuestra disposición para conseguir ese bienestar.

En el enfoque de capacidades desarrollado inicialmente por Amartya K. Sen, los elementos constitutivos de la vida son una combinación de diferentes funcionamientos, que se consideran logros de la persona, lo que cada una puede hacer o ser, y reflejan parte del estado de esa persona. Hay diversidad de funcionamientos que van desde los más elementales, como estar bien alimentados, a los más complejos como tomar parte en el funcionamiento de la comunidad. La capacidad es un concepto derivado que muestra las distintas combinaciones de funcionamientos que se pueden conseguir y refleja la libertad de cada persona de elegir entre distintas formas de vivir (Sen, A. 1990a). Esta libertad de elección entre diferentes opciones diferencia el concepto de capacidades del mero listado de logros que alguien puede alcanzar con sus funcionamientos y subraya la importancia de la libertad en la vida humana.

Sen considera que más allá del bienestar de una persona hay que tener en cuenta su agencia, es decir su habilidad para perseguir sus propios objetivos e intereses entre los que uno puede ser su bienestar, pero que puede incluir el bienestar de otros, el respeto a normas sociales y morales, la actuación sobre los compromisos personales o la búsqueda de distintos valores. Esto requiere prestar atención a las motivaciones específicas y a los límites bajo los que actúan las personas, ya que la agencia no se puede entender sin tomar nota de los propios objetivos, obligaciones y, en un sentido amplio, la concepción de la persona sobre el bien (Peter 2003).

Los aspectos de agencia desarrollados por Sen reconocen que las personas no somos seres pasivos en el desarrollo sino agentes del mismo. Existen una serie de metas y valores que cada cual persigue y la participación en el logro de los objetivos no es indiferente. La agencia supone que las personas se hagan responsables de sus propias decisiones y de su propia vida, pero las modalidades de agencia de las mujeres dependen también del contexto y no siempre suponen una disminución de las desigualdades entre hombres y mujeres.

Martha Nussbaum comparte con Sen la consideración de que el enfoque de las capacidades se centra en las opciones de la persona, de todas y cada una. Cada persona es valiosa y merecedora de respeto en sí misma, y ha de ser contemplada como un fin más que como un agente o soporte de los fines de otra. Como ella señala *"demasiado a menudo se trató a las mujeres como apoyo para los fines de otros más que como fines en sí mismos"* (2002:33).

Martha Nussbaum (1999; 2002) ha planteado una lista de capacidades esenciales o de elementos imprescindibles para un desarrollo verdaderamente humano que sirva de base para medir la calidad de vida y para poder exigir a los gobiernos. Este nivel mínimo, aunque resulta exigente, es considerado compatible con diferentes distribuciones de las capacidades por encima del umbral, y la autora señala que la lista es el resultado de varios años de debates transculturales, lo que permite plantear un carácter universal para estas capacidades.

Distingue varios tipos de capacidades: las capacidades básicas, las internas y las combinadas. Las capacidades básicas son las dotes innatas de cada individuo, como la posibilidad de ver y oír, pero en la mayor parte de las ocasiones estas capacidades son rudimentarias en el sentido de que no pueden ponerse en funcionamiento en seguida (lenguaje, sentimientos de gratitud, capacidad de razonar); las capacidades internas son estados desarrollados por la persona que en lo que conciernen a ella son condición suficiente para el funcionamiento y que muchas veces se desarrollan con apoyo del entorno, como hablar la lengua nativa o tener capacidad de funcionamiento sexual; y las capacidades combinadas son las capacidades internas con condiciones externas adecuadas para ejercer la función (Nussbaum 1999; 2002).

La distinción entre capacidades internas y combinadas es relativa ya que el desarrollo de las primeras requiere un ambiente favorable, pero es útil ya que un cambio abrupto de situación (una dictadura, el establecimiento de la reclusión o purdah en una sociedad antes laica...) nos señalan que el desarrollo de la capacidad interna existe pero no la posibilidad del funcionamiento.

Las capacidades esenciales o centrales para el funcionamiento son 10 capacidades o elementos separados en el sentido de que tener más de una no sirve para compensar la ausencia de otras. Entre ellas, la posibilidad de vivir una vida de duración normal, gozar de salud e integridad corporal que incluye la libertad de movimientos y la seguridad frente al abuso sexual o la violencia doméstica, la capacidad de emociones e imaginación, o el control del propio entorno político o material. Las más importantes son la razón práctica que implica una reflexión crítica para plantearse la propia vida y la afiliación que supone ser capaz de vivir con y hacia otros y tener las bases sociales del respeto de sí mismo (Nussbaum 1999; 2002).

Nussbaum defiende su lista de capacidades⁴, ya que ella permite tener objetivos transculturales para evaluar la calidad de vida y para formular principios básicos de política. Estas capacidades pueden ser objetivos generales que pueden ser concretados de forma diferente en cada sociedad, pero que en conjunto constituyen un mínimo de justicia social, en el sentido de que una sociedad que no garantice un nivel mínimo apropiado de todas ellas a sus ciudadanos, no será completamente justa, independientemente de su nivel de riqueza (Nussbaum 2003).

En la aplicación del enfoque de capacidades a la problemática del desarrollo de las distintas sociedades se ha producido, a veces, una simplificación del contenido para adecuarse a las dificultades de elaboración de unos pocos índices sintéticos como ocurre con el Índice de Desarrollo Humano, el Índice de Desarrollo de Género o el Índice de Potenciación de Género del PNUD.

⁴ Nussbaum y Sen han mantenido un debate sobre la conveniencia de establecer una lista de capacidades esenciales con validez universal (Nussbaum 2002 y 2003; Sen 2004).

Mujeres, familias y relaciones de género en el enfoque de capacidades

Tanto Amartya Sen como Martha Nussbaum han aplicado su enfoque de capacidades para un funcionamiento verdaderamente humano a las mujeres y al análisis de su subordinación. Sen, entre otros, plantea la existencia de cooperación y conflicto dentro de las unidades domésticas, la existencia de negociación en las relaciones de género y diferentes aspectos que determinan las posibilidades de negociación mientras que Nussbaum ha desarrollado la relación entre familia y capacidades.

Sen plantea que la cooperación se da a la hora de contribuir al bienestar familiar. Muchas actividades contribuyen a la prosperidad del hogar (ingresos, cultivos, trabajo doméstico...). El conflicto se da más en el reparto de las disponibilidades aunque también puede surgir respecto a resultados cooperativos alternativos. Las decisiones finales reflejan el poder de negociación de los miembros del hogar.

Las diferencias de poder en la negociación entre los miembros del hogar se deben a distintas causas (Sen 1990b):

- Opciones existentes si la cooperación doméstica se rompe. La posición de retirada o de salida suele tener que ver con la posición de partida que es peor en el caso de las mujeres (bienes materiales, ingresos, formación...) por lo que pueden quedar en mala posición con una ruptura.
- Importancia percibida (cierta o no) de sus contribuciones a la prosperidad doméstica. La invisibilización del trabajo doméstico y la importancia social del ingreso en metálico hacen que no se dé suficiente importancia a las aportaciones de muchas mujeres que se dedican al trabajo reproductivo. Además, las mujeres que trabajan fuera de casa y tienen redes extradomésticas tienen más poder de negociación que las que ganan ingresos trabajando dentro del hogar.
- Identificación de sus propios intereses o difuminación de los mismos en el bienestar de otros. La mayor dedicación de las mujeres a los demás les hace menos conscientes de sus propios intereses.
- La capacidad de ejercer coerción, amenaza o violencia sobre otros también supone mayor poder en la negociación.

Además de estos aspectos, el incentivo para la cooperación no responde sólo al interés individual sino también a presiones normativas o sociales con amenazas de sanciones, lo que hace que la elección sea algo más que individual. El estigma de la separación hace 50 años en España, por ejemplo, dificultaba dar ese paso.

También Bina Agarwal (1997) ha profundizado en los determinantes del poder de negociación de las mujeres dentro y fuera de los hogares. Señala que hay una amplia gama de factores que definen el poder de negociación de las mujeres, algunos cuantificables como los activos económicos y otros menos como el apoyo familiar o social, las normas e instituciones sociales o las percepciones respecto a las contribuciones y a las necesidades.

Si las mujeres tienen más recursos (tierra, trabajo, apoyo social o familiar) tienen más poder de negociación interna. Considera que en el mundo rural, el control de la tierra es un factor fundamental en la negociación tanto dentro como fuera de la familia. La importancia de los derechos de propiedad de la tierra por parte de las mujeres se puede defender con argumentos de bienestar, de eficiencia y de empoderamiento (Agarwal 2003). En cuanto al trabajo productivo, su realización fuera de la casa lo hace más visible y, por tanto, se percibe en mayor medida. Además, las normas sociales existentes marcan las posibilidades de negociación y éstas se ven facilitadas cuando existen grupos de mujeres.

Agarwal cuestiona el supuesto de que el comportamiento de las mujeres se guíe siempre por criterios altruistas ya que considera que, en muchos contextos, preocuparse por el bienestar de los miembros de la familia, especialmente de los miembros varones, responde a sus propios intereses presentes y futuros en un entorno donde las mujeres son dependientes o necesitan de un interlocutor varón para relacionarse con el mundo exterior como sucede en el Sur de Asia (Agarwal 1997)

Los análisis de los procesos de negociación en el seno de los hogares, nos dan luz sobre las relaciones de género y la importancia de las normas sociales. En un estudio reciente sobre los procesos de decisión en las finanzas del hogar en parejas heterosexuales españolas donde ambos miembros tienen ingresos, se señala que no se discuten las cuestiones que son acordes con las normas sociales más extendidas y, sin embargo, se negocian explícitamente las que no siguen las normas. No se discute poner los ingresos en común, pero sí que cada miembro de la pareja se reserve una parte del dinero para asuntos propios⁵. Este estudio también señala que, a veces, un miembro de la pareja, habitualmente la mujer, excluye algunos temas del proceso de negociación para evitar conflictos (Dema-Moreno 2009).

Nussbaum analiza desde una posición crítica el papel que juegan las familias en el desarrollo de las capacidades humanas y el papel que tienen las mujeres dentro de las familias (Nussbaum 2002). Señala que en todas las culturas el papel de las mujeres implica la crianza y el cuidado del hogar y de la familia. Estas funciones se asocian a virtudes morales como el altruismo, la sensibilidad ante las necesidades ajenas y la disposición al sacrificio y conllevan capacidad de percibir situaciones y necesidades de otros y de pensar con inventiva en cómo satisfacer esas necesidades.

Este papel desarrolla la capacidad de las emociones y de la afiliación en las mujeres. Las relaciones de género existentes han fomentado el desarrollo de la capacidad de emoción e imaginación en las mujeres y la razón práctica en los hombres. Hay, por tanto, capacidades que cada sexo debe desarrollar ya que están insuficientemente fomentadas.

⁵ En el Estado español, salvo en Catalunya, es habitual que las parejas que conviven pongan sus ingresos en común, lo que no se da en otros países como Suecia o EE.UU (Dema-Moreno 2009).

La familia es una institución que puede fomentar las capacidades de sus miembros. La familia tiene influencia en la formación de las capacidades internas de las criaturas y permite ejercer las capacidades centrales de todos sus miembros, pero también puede ser una institución que fomente y perpetúe la desigualdad de género.

El apoyo político a esta institución básica tiene sentido en la medida en que contribuya al desarrollo de capacidades de todos y cada uno de sus miembros. No es, por tanto, un apoyo a la institución como tal, a la familia como un todo, ya que la familia puede ser un lugar de opresión para las mujeres y de negación de sus capacidades.

La familia es un lugar donde las mujeres pueden ser maltratadas, donde puede ejercerse la violación, la humillación, donde las niñas pueden estar malnutridas, donde puede haber un desigual reparto de oportunidades de estudiar. Aunque no se llegue a las situaciones señaladas, las mujeres pueden ser tratadas como un instrumento para las necesidades de otros: reproductora, cocinera, cuidadora... más que como una persona con dignidad en sí misma y con capacidad de elegir y perseguir metas propias.

La familia, las familias, no existen por naturaleza, sino que son un producto social. Hay una tendencia en cada sociedad y cultura a determinar que su estructura familiar es la natural. Se entiende lo natural o bien como un hecho biológico, o bien como la única forma posible o conocida de organización social, o como la forma correcta de funcionamiento familiar. Sin embargo, si tenemos una visión internacional nos damos cuenta de los múltiples acuerdos relacionales para ejercer funciones de crianza, afecto y seguridad a largo plazo entre las personas. Observamos que, en muchos países, las mujeres encuentran parte de estas necesidades mejor cubiertas en estructuras como grupos de mujeres, cuestión a tener en cuenta en los apoyos institucionales. Nos indican que el amor romántico está muy poco presente fuera de las vidas occidentales y que la relación de crianza tiene distintos componentes en cada cultura.

Además, Nussbaum considera que la familia no es algo "privado" sino fruto de la acción del Estado. La configuración de la estructura familiar, los privilegios y derechos de los miembros de las familias son producto de la acción del Estado. El hecho de que los malos tratos o la violación marital no estén penalmente castigados marca la vulnerabilidad de las mujeres en el hogar. El Estado define qué tipo de relaciones se pueden considerar familia, define las obligaciones de ambos cónyuges entre sí y respecto a los hijos, regula el divorcio e incluso es quien casa.

El que históricamente las mujeres hayan sido las encargadas del cuidado no significa que esto sea un hecho "natural". Al hablar de amor y cuidados no sólo hablamos de emociones sino de patrones de comportamiento donde influyen los deseos, pero también los hábitos y las normas sociales. Las diferencias biológicas entre hombres y mujeres no nos dan una razón para promover los papeles tradicionales, de la misma forma que si existe una tendencia biológica en la agresividad masculina (estadísticas sobre el crimen), no por ello dejamos de tener leyes que no son indulgentes con ella. Sabemos que los hombres son capaces de amar y de cuidar a los niños y desarrollar esta capacidad. Amar o brindar cuidados requieren evaluaciones de qué cosas son importantes y valiosas y esto es algo que se aprende y que impregna las emociones.

Asímismo esta autora señala que existen otras colectividades de afiliación distintas a las familias que promueven capacidades. En muchos lugares del mundo las mujeres encuentran otras vías mejores que la familia para desarrollar sus capacidades: emociones, imaginación, sentido de afiliación, razón práctica, participación política, etc., especialmente en los casos en que la familia no cumple ese papel adecuadamente (menosprecio de las mujeres, abusos a menores, matrimonios infantiles...). Los grupos de mujeres están siendo muy útiles en esta tarea.

CONCLUSIONES

Las nociones de libertad, capacidad y agencia que soportan el enfoque de capacidades y el nuevo paradigma del desarrollo humano están muy relacionadas con el enfoque de empoderamiento cuyo origen se encuentra en los movimientos de mujeres del Sur. Si definimos el empoderamiento como el proceso que permite a las personas adquirir la capacidad de realizar elecciones importantes para sus vidas, el empoderamiento se puede entender como una expansión de las capacidades, como la afirmación de la razón práctica y de la agencia o como el fortalecimiento de la afiliación.

Existen diferencias entre el enfoque de capacidades y el de empoderamiento que tienen que ver con sus distintos orígenes o con las cuestiones que enfatizan. El enfoque de capacidades surge en círculos académicos y aumenta su influencia por el apoyo del PNUD y su adopción de un nuevo paradigma del desarrollo conocido como "desarrollo humano" que se refleja en los Informes sobre Desarrollo Humano publicados desde 1990. El empoderamiento, por su parte, surge de los movimientos populares y de mujeres del Sur, siendo adoptado por el conjunto de las agencias en los años 90.

El enfoque de capacidades tal como lo han desarrollado Sen y Nussbaum tiene un nivel de abstracción mayor y se sitúa en un terreno más filosófico, mientras que el empoderamiento es más concreto y político. Si el primero está más centrado en las personas y en su posición frente al Estado, el segundo insiste en los aspectos relacionales y en los colectivos. Finalmente, el enfoque de capacidades destaca como componente primordial la libertad, mientras el empoderamiento destaca los aspectos de poder (Zabala 2005).

Ambas estrategias buscan cómo fortalecer el poder de negociación de las mujeres y suponen un avance en el análisis de la subordinación de las mujeres y en la búsqueda de la transformación de las relaciones entre hombres y mujeres. Además, tienen la posibilidad de reforzarse mutuamente. El empoderamiento, con su énfasis en los aspectos colectivos y de relación, complementa el peso que el enfoque de capacidades da a cada persona y fortalece el valor que Nussbaum da a la capacidad de afiliación como rasgo inherentemente humano. La importancia que ha adquirido el enfoque de capacidades en el pensamiento sobre desarrollo actual complementa el enfoque más local que ha tenido, en general, la estrategia de empoderamiento que necesita reforzar su discurso en el ámbito global.

BIBLIOGRAFÍA

Agarwal, Bina (1997): "'Bargaining" and Gender Relations: Within and Beyond the Household", *Feminist Economics*, vol.3 (1), pp. 1-51.

Agarwal, Bina (2003): "Gender and Land Rights Revisited: Exploring New Prospects via de State, Family and Market" in Shahra Razavi (ed.) *Agrarian Change, Gender and Land Rights*, Oxford: UNRISD Blackwell Pub. Ltd., pp. 184-224.

Bisnath, Savitri y Elson, Diane (2000): *Women's Empowerment Revisited*. Background Paper for Progress of the World's Women, A New Biennial Report, UNIFEM. En <http://www.undp.org/unifem>, 1/3/01.

Buvinic, Mayra (1983): "Women's issues in Third World Poverty: A policy analysis" en Mayra Buvinic, Margaret A. Lycette y William Paul McGreevey (eds.) *Women and Poverty in the Third World*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 14-33

Buvinic, Mayra (1986): "Proyectos for Women in the Third World: Explaining their Misbehavior", *World Development*, Vol. 14 - Nº 5, pp. 653-664.

Dema-Moreno, Sandra (2009): "Behind the Negotiations: Financial Decision-Making Processes in Spanish Dual-Income Couples", *Feminist Economics*, vol. 15 (1), pp. 27-56.

Elson, Diane (1991): *Male Bias in the Development Process*, Manchester: Manchester University Press.

Kabeer, Naila (1999): "Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment", *Development and Change*, vol. 20, pp. 435-464.

Kandiyoti, Deniz (2007): "Political fiction meets gender myth: post-conflict reconstruction, 'democratization' and women's rights" en Andrea Cornwall, Elizabeth Harrison y Ann Whitehead (eds.) *Feminisms in development: Contradictions, contestations & challenges*, London/New York: Zed Books, pp. 191-200.

León, Magdalena (comp.) (1997): *Poder y empoderamiento de las mujeres*, Bogotá: Edit. Tercer Mundo.

Molyneux, Maxine (2002): "Gender and the Silences of Social Capital: Lessons from Latin America", *Development and Change*, vol. 33(2): 167-188.

Molyneux, Maxine (2007): "The chimera of success: gender *ennui* and the changed international policy environment" en Andrea Cornwall, Elizabeth Harrison y Ann Whitehead (eds.) *Feminisms in development: Contradictions, contestations & challenges*, London/New York: Zed Books, pp. 225-240.

Moser, Caroline (1991): "Las mujeres en la planificación del desarrollo. Necesidades prácticas y estratégicas de género" en *Políticas de cooperación para el desarrollo y participación de las mujeres*, Bilbao: Hegoa, pp. 11-40.

Nussbaum, Martha (1999): "Mujeres e igualdad según la tesis de las capacidades", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 118, nº 3, pp. 253-273.

Nussbaum, Martha (2002): *Las mujeres y el desarrollo humano. El enfoque de las capacidades*, Barcelona: Ed. Herder (2000 en inglés).

Nussbaum, Martha (2003): "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice", *Feminist Economics*, vol. 9, nº 2-3, pp. 33-59.

Parpart, Jane L.; Rai, Shirin y Staudt, Kathleen (2002): "Rethinking em(power)ment, gender and development. An Introduction" en Jane Parpart, Shirin Rai y Kathleen Staudt (eds.) *Rethinking empowerment, gender and development in a global/local world*. New York & London: Routledge, pp. 3-21.

Peter, Fabienne (2003): "Gender and the Foundations of Social Choice: The Role of Situated Agency", *Feminist Economics*, vol. 9, nº 2-3, pp. 13-32.

Sen, Amartya K. (1990a): "Development as Capability Expansion" en Keith Griffin y John Knight (ed.) *Human Development and the International Development Strategy for the 1990s*, London: Macmillan, pp. 44-58.

Sen, Amartya K. (1990b): "Gender and Cooperative Conflicts" en Irene Tinker (ed.) *Persistent Inequalities: Women and World Development*, New York: Oxford University Press, pp. 123-149.

Sen, Amartya K. (2004): "Capabilities, Lists, and Public Reason: Continuing the Conversation", *Feminist Economics*, vol. 10, nº 3, pp. 77-80.

Sen, Gita (1998): "El empoderamiento como un enfoque a la pobreza", *Ediciones de las Mujeres*, nº 26, pp. 121-139.

Zabala, Idoye (1999): "Un viaje a través del tiempo: 30 años de pensamiento económico feminista en torno al desarrollo" en Cristina Carrasco *Mujeres y Economía: Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*. Barcelona: Icaria-Antracyt, pp. 337-363.

Zabala, Idoye (2005): *La perspectiva de género en los análisis y en las políticas del Banco Mundial: Su evolución y sus límites*, Bilbao: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco.

LA ENERGÍA EN NAVARRA, 1984-2006. UNA MIRADA DESDE LA SOSTENIBILIDAD*

Alejandro Arizkun Cela ¹

Científicos por el Medio Ambiente
Universidad Pública de Navarra

Fecha de recepción: febrero de 2009

Fecha de aceptación de la versión final: septiembre 2009

Resumen

Este artículo se propone analizar la generación y uso de energías en Navarra entre 1984 y 2006 desde el punto de vista de la sostenibilidad. Comienza trazando una panorámica en el periodo de la evolución en la generación y uso de energías finales en Navarra, así como del uso de energías primarias global, por su renovabilidad y por sus emisiones de CO₂. A continuación, aplicando un método de descomposición de factores, se analizan los elementos que subyacen a esas evoluciones para concluir que el gran aumento de uso de energías en Navarra desborda los avances en el uso de energías renovables.

Palabras clave: CO₂, factores de descomposición, energía, Navarra, sostenibilidad.

Abstract

This paper attempts to analyze the generation and use of energy in Navarra between 1984 and 2006 from the standpoint of sustainability. Start by drawing a panoramic on the period of evolution in the generation and end use of energy in Navarra, and the global primary energy use by its renewability and its CO₂ emissions. Then, applying a factor decomposition method, we analyze the factors underlying these developments to conclude that the large increase in energy use in Navarre outpacing advances in the use of renewable energy.

Key words: CO₂, energy, factor decomposition, Navarra, sustainability.

* Este artículo es una versión revisada y ampliada de una ponencia que con el título "Factores de cambio en el uso de energías primarias en Navarra, 2000-2006" fue presentada en las *XI Jornadas de Economía Crítica* (Bilbao, 2008). Agradezco a Jordi Roca Jusmet los comentarios que me hizo en los primeros pasos de elaboración de aquella ponencia. Del mismo modo agradezco las observaciones de dos relatores anónimos a la primera versión de este artículo. Asimismo mi agradecimiento a Gaspar Domenech y Fernando Señas de la Sección de Energía del Servicio de Promoción Industrial de la Consejería de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra y a Pedro Melero de la Secretaría General de Energía en el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno español por las facilidades ofrecidas para la interpretación de los procedimientos de elaboración de los Balances Energéticos de Navarra y de España en sus respectivos ámbitos.

¹ arizkun@unavarra.es

INTRODUCCIÓN

En múltiples ocasiones los medios de comunicación y ciertos responsables políticos han puesto a Navarra como un ejemplo de comunidad activa en la sostenibilidad energética por el desarrollo que ha experimentado en el aprovechamiento de las energías renovables. El indudable crecimiento en la obtención de electricidad con energía eólica entre 1995 y 2002 y el inicio de aprovechamiento de residuos para la obtención de biogás o biodiesel, así como de biomasa para la obtención de electricidad han sido las bases que han apoyado aquellos juicios.

Merece la pena examinar con un cierto detalle esos avances y los resultados obtenidos desde el punto de vista de la sostenibilidad para obtener un juicio más preciso sobre esas conclusiones.

CONSIDERACIONES CONCEPTUALES Y METODOLÓGICAS

EL CONCEPTO DE SOSTENIBILIDAD ENERGÉTICA

Un conjunto complejo de elementos, entre los que tienen un papel muy destacado las acciones de la sociedad humana, ponen en cuestión los equilibrios dinámicos del ecosistema planetario sometiendo a un grave riesgo las bases materiales sobre las que se asienta la vida humana. Hay un acuerdo amplio entre los científicos en que a finales del siglo XX se ha sobrepasado la *capacidad de carga*² del Planeta.

El crecimiento de la población mundial de forma exponencial en los dos últimos siglos y, más aún, el crecimiento de la producción a un ritmo mayor, que se expresa en el crecimiento del producto per cápita, han conducido a una ocupación progresivamente mayor del espacio físico disponible en la Tierra en detrimento de otras especies, muchas de las cuales han desaparecido al encontrarse desprovistas de sus bases materiales de supervivencia. Aquellos crecimientos han sido posibles al apoyarse en el uso de energías exosomáticas de origen fósil que han ampliado de forma espectacular la capacidad humana para controlar y apoderarse del espacio en su propio provecho muy por encima de las posibilidades que ofrecía el uso exclusivo de energías renovables. Pero estas energías de origen fósil, no renovable, presentan límites en el tiempo por su agotabilidad. Además en el empleo de materiales ha predominado la pulsión por ampliar su uso en el corto plazo sobre la prudencia para facilitar su reutilización dando lugar a un incremento de residuos por encima de la capacidad de su procesamiento por la Naturaleza dando lugar a muy variadas contaminaciones sólidas, líquidas y gaseosas.

² Llamamos *capacidad de carga* a la presión máxima que las actividades vivas pueden ejercer sobre las bases materiales de la Tierra sin hipotecar esas actividades en el futuro.

Las acciones en todos los ámbitos que realizamos los humanos deben de tomar en consideración esos límites, reducir la presión que realizamos sobre el espacio y tomar en cuenta los límites físicos del planeta en todas nuestras decisiones si queremos evitar aquellos problemas y mantener unas formas de vida **sostenibles**.

Comencemos con algunas precisiones sobre el concepto de **sostenibilidad**. Vivimos en un mundo físicamente finito que limita nuestras posibilidades. Tenemos limitaciones en la cantidad de recursos que utilizamos para satisfacer nuestras necesidades y deseos. Tenemos limitaciones en los sumideros que absorben los residuos que generamos. Tenemos limitaciones de espacio en competencia con otros seres vivos. Un mundo sostenible es aquél en el que nuestras actividades no sobrepasan esos límites. Alcanzar la **sostenibilidad** es conseguir un funcionamiento que nos permita actuar dentro de esos límites sin hipotecar un funcionamiento similar de nuestra próxima generación.

La Tierra es un sistema cerrado de materiales y un sistema abierto de energía por la entrada continua de energía proveniente del sol, de este modo podemos clasificar a los materiales y las energías en renovables y no renovables.

Las fuentes de energía no renovables son aquellas que se encuentran en cantidades dadas en la corteza terrestre como el petróleo, el carbón o el gas³ y energías renovables aquellas que provienen directamente del sol como la electricidad fotovoltaica y el calor solar, o indirectamente como la obtenida del viento o de las mareas⁴. Los límites a la utilización de energías vendrán, a su vez, dados, en un caso, por las cantidades disponibles, y, en el segundo caso, por el volumen de energía solar que pueda ser captada por unidad de tiempo, sin comprometer su uso por otros seres vivos o su papel en la generación de servicios ambientales globales (regulación del clima, del ciclo hidrológico, de los ciclos bioquímicos...) como más adelante veremos. **Podemos establecer, por tanto, que un mundo sostenible en energía será aquel se apoye para su funcionamiento en la energía solar.**

Naturalmente para hacer una valoración desde el punto de vista de la sostenibilidad global habrá que atender además de la sostenibilidad energética, la sostenibilidad de materiales, de residuos y de ocupación del espacio.

En este artículo, por el tipo de información estadística que se maneja, nos limitaremos a valorar parcialmente la sostenibilidad energética estudiando exclusivamente el uso de energías por su renovabilidad y las emisiones de CO₂ que producen, sin incluir el estudio de otras emisiones de residuos, de la utilización de materiales que exigen y la ocupación del espacio que generan. Por tanto los juicios

³ En rigor estas fuentes se han ido formando durante más de un millón de años a partir de materia orgánica y, por tanto, no es imposible que se formen de nuevo en un periodo semejante. Sin embargo, esa duración desborda nuestra capacidad de análisis y pueden ser considerados no renovables a escala humana.

⁴ Dentro de los recursos energéticos no renovables hay que considerar el uranio, fuente de energía nuclear. Se ha estimado que la disponibilidad de uranio para sustituir todas las fuentes energéticas hoy utilizadas por energía de fisión nuclear durarían entre 25 y 50 años.

provisionales sobre la sostenibilidad del sistema energético navarro vendrán ligados al aumento y disminución en el uso de energías no renovables y a las emisiones de CO₂ que producen.

EL CONCEPTO DE ENERGÍAS PRIMARIAS

En el sistema productivo se utilizan ciertas cantidades de determinados tipos de energía y lo mismo sucede en las unidades de consumo. Llamamos a estas energías *energías finales*. Pero para disponer de estos tipos de energía, adaptadas a las tecnologías disponibles, ha habido que recorrer un camino, más o menos largo, de transformación energética desde su obtención de la Naturaleza. En ese camino se ha utilizado y dispersado energía, de tal manera que la extracción de energía resulta superior en volumen a la energía efectivamente utilizada en su uso directo. La extracción de fuentes energéticas desde los depósitos en que se encuentran, su transformación en energías utilizables y su transporte hasta los lugares de su uso comportan gasto de energías que no están contenidas en la fuente final utilizada. Además en ese proceso se pierde energía por derrames y dispersiones en forma de calor. A las fuentes energéticas obtenidas directamente de la Naturaleza llamamos *energías primarias*. Naturalmente el volumen de energías primarias será superior al volumen de energías finales. Desde el punto de vista de la sostenibilidad, de los límites de las energías utilizadas, resulta de mayor interés el análisis en términos de energías primarias. Del mismo modo este análisis permitirá aproximar mejor el volumen de emisiones realizadas por el uso de energías.

La utilización de la información contenida en los balances energéticos permite una aproximación al conocimiento de esas **energías primarias**. Como Navarra resulta muy deficitaria en energías y debe importar buena parte de la energía que usa se han utilizado, además de los balances energéticos de Navarra, los balances españoles para aproximar las energías primarias que están por detrás de las energías finales importadas.

LAS BASES DE DATOS: BALANCES ENERGÉTICOS

Los balances energéticos nos informan de las interrelaciones entre los sectores energéticos y muestran los consumos de energía final de los distintos sectores económicos.

La información contenida en los balances permite mejorar la aproximación a las energías primarias arrastradas por las energías finales, sin embargo presentan algunas limitaciones que hay que tomar en cuenta.

Una primera limitación radica en que no permite conocer el gasto energético realizado en la elaboración de los inputs industriales que abastecen al sector energético. La construcción de instalaciones de extracción, de transformación y de transporte de energías consumen energías que habría que incluir dentro de las energías primarias,

pero los balances energéticos no contienen esa información. Un ejemplo: en rigor el conocimiento de las energías primarias del sector transporte debería considerar las energías utilizadas en la construcción y mantenimiento de carreteras, vías férreas, puertos y aeropuertos; y en la fabricación de vehículos.

Una posibilidad de mejora para sustituir esta carencia podría realizarse manejando tablas input-output energéticas, es decir expresadas en unidades energéticas y monetarias, que permitirían conocer el contenido energético de los inputs industriales que utilizan las instalaciones productivas y de usos sociales y particulares. En Navarra sólo disponemos de tablas input-output, expresadas en valores monetarios, para los años 1980, 1995, 2000 y 2005. La transformación de valores monetarios a unidades físicas podría estimarse con un cierto margen de error, pero la insuficiente desagregación de los sectores energéticos impiden obtener información de cada tipo de energía utilizada.

Una segunda limitación radica en que tampoco se conocen las energías consumidas y dispersadas en la extracción, transformación y transporte energéticos fuera de las fronteras españolas. Esto resulta especialmente grave para las energías no renovables utilizadas directa o indirectamente en Navarra. El petróleo o el gas natural, y una parte del carbón, que se utilizan proceden de otros países y, por el momento, no resulta posible disponer de información para calcular esas energías primarias.

Un método que viene utilizándose en los últimos tiempos con muchas posibilidades es el cálculo de las Tasas de Retorno Energético (TRE⁵) que aplican el Análisis de Ciclo de Vida a instalaciones productivas concretas y estudian el origen y recorrido de los inputs que utilizan *de la cuna a la tumba*, es decir, desde la extracción de los componentes materiales y energéticos básicos que utilizan hasta su reciclaje⁶. Sin embargo en pureza las TRE's son distintas para cada instalación productiva concreta y todavía disponemos de estudios escasos en esta dirección para poder estimar esas tasas por sector o por tipo de fuente energética.

EL MÉTODO DE CÁLCULO DE LAS ENERGÍAS PRIMARIAS

Para conocer estas energías primarias (Alcántara y Roca 1995) se ha partido de la matriz de energías finales **EF** ($m \times n$) donde **m** es el número de sectores económicos y **n** el número de fuentes finales; de los balances se obtiene la matriz **E** ($i \times i$) donde **i** es el número de fuentes energéticas tanto primarias como finales. Cada columna de esta

⁵ En inglés: Energy Returned On Invested (EROI).

⁶ Se ha señalado con acierto que debería utilizarse la expresión *de la cuna a la cuna* ya que los residuos reciclados volverán a formar parte de un nuevo proceso productivo.

matriz **E** refleja el uso directo de unidades de cada tipo de energía que contiene una unidad de cada fuente de energía. Aplicando el procedimiento habitual en el análisis input-output obtenemos la matriz de transformación **T** ($n \times p$) en la que cada fila refleja el uso directo e indirecto de unidades de cada energía primaria (**p**) que contiene cada fuente de energía final (**n**). Siendo $\mathbf{T1} = (\mathbf{I} - \mathbf{E})^{-1}$, donde I es la matriz unitaria. De esta matriz **T1** eliminamos las filas correspondientes a las fuentes exclusivamente finales como la electricidad y las columnas de fuentes exclusivamente primarias como la energía nuclear, la hidroeléctrica..., para obtener la matriz **T** ($n \times p$) que buscamos. El producto de esta matriz con la primera nos dará la matriz de energías primarias **EP** ($m \times p$) que nos informa del uso de cada tipo de energía primaria que realiza cada sector económico: $\mathbf{EP} = \mathbf{T} * \mathbf{EF}$.

EL MÉTODO DE CÁLCULO DE DESCOMPOSICIÓN DE FACTORES

Conocida la evolución en el uso de energías primarias⁷ cabe preguntarse por los factores que explican esa evolución. Los métodos utilizados para realizar esa descomposición de factores han sido muy diferentes⁸. Aquí optaremos por utilizar un método de tipo "Laspeyres".

Como ya hemos visto las energías primarias son

$$(1) \mathbf{EP} = \mathbf{T} * \mathbf{EF}$$

y a su vez las energías finales pueden descomponerse en dos matrices:

- la matriz **A** ($m \times n$) en la que cada columna expresa la proporción de cada tipo de energía final que utiliza cada sector económico respecto del total de energía que utiliza cada uno de ellos.
- La matriz **B** ($n \times n$) que una matriz diagonal con el uso global de energías finales que realiza cada sector económico, por tanto será

$$(2) \mathbf{EF} = \mathbf{A} * \mathbf{B}, \text{ y de ahí puede deducirse que}$$

$$(3) \mathbf{EP} = \mathbf{T} * \mathbf{A} * \mathbf{B}$$

Repárese en que en esta expresión la matriz **T** representa la medida de la eficiencia energética del sector energético, la matriz **A** representa los cambios en la utilización de energía debidos a la sustitución de energías finales y la matriz **B** representa los cambios por sectores en el volumen de energía final utilizada.

Suponiendo que permanecen inalterados dentro del periodo considerado dos de cada uno de esos tres elementos podemos calcular la parte que corresponde a cada factor en

⁷ Véase el apartado "La evolución del uso de energías primarias" en este mismo artículo.

⁸ Ang (2000) ha realizado un repaso valorativo de los diferentes métodos utilizados.

los cambios en el uso de energías primarias. Obtendríamos así el peso del efecto Transformación (**ET**)⁹, el peso del efecto Sustitución (**ES**)¹⁰ y el peso del efecto Consumo (**EC**)¹¹ entre año **1** y el año **t**¹², de modo que

$$(4) \text{ EP} = \text{ET} + \text{ES} + \text{EC}, \text{ donde}$$

$$(5) \text{ ET} = (\text{T}_t - \text{T}_1) * \text{A}_1 * \text{B}_1$$

$$(6) \text{ ES} = \text{T}_1 * (\text{A}_t - \text{A}_1) * \text{B}_1$$

$$(7) \text{ EC} = \text{T}_1 * \text{A}_1 * (\text{B}_t - \text{B}_1)$$

los cálculos de descomposición de factores por este método dan lugar a un efecto Residual (**ER**) debido a la interacción de los tres factores considerados, de modo que la anterior expresión debería escribirse:

$$(8) \text{ EP} = \text{ET} + \text{ES} + \text{EC} + \text{ER}$$

Para eliminar formalmente este efecto residual tomaremos el método propuesto por Sun (1998) que distribuye el efecto Residual entre los otros tres factores según el principio "conjuntamente creado, igualmente distribuido"¹³. Según este método de cálculo las expresiones de descomposición de factores quedarían así:

$$(9) \text{ ET} = (\Delta\text{T} * \text{A}_1 * \text{B}_1) + 1/2 (\Delta\text{T} * \Delta\text{A} * \text{B}_1) + 1/2 (\Delta\text{T} * \text{A}_1 * \Delta\text{B}) + 1/3 (\Delta\text{T} * \Delta\text{A} * \Delta\text{B})$$

$$(10) \text{ ES} = (\text{T}_1 * \Delta\text{A} * \text{B}_1) + 1/2 (\text{T}_1 * \Delta\text{A} * \text{B}_1) + 1/2 (\text{T}_1 * \Delta\text{A} * \Delta\text{B}) + 1/3 (\Delta\text{T} * \Delta\text{A} * \Delta\text{B})$$

$$(11) \text{ EC} = (\text{T}_1 * \text{A}_1 * \Delta\text{B}) + 1/2 (\Delta\text{T} * \text{A}_t * \Delta\text{B}) + 1/2 (\text{T}_t * \Delta\text{A} * \Delta\text{B}) + 1/3 (\Delta\text{T} * \Delta\text{A} * \Delta\text{B})$$

donde

$$(12) \Delta\text{T} = \text{T}_t - \text{T}_1$$

$$(13) \Delta\text{A} = \text{A}_t - \text{A}_1$$

$$(14) \Delta\text{B} = \text{B}_t - \text{B}_1$$

Para conocer con más detalle los cambios experimentados en el tiempo, además de realizar los cálculos para el periodo global considerado, hemos establecido tres subperiodos:

- **1984-1994**, caracterizado por una escasa generación de energía eléctrica apoyada en energías tradicionales: hidráulica y biomasa.
- **1995-2002**, en el que se expande la generación de electricidad con energía eólica.

⁹ El efecto transformación (**ET**) incluye los ahorros energéticos en los procedimientos de elaboración de energías finales, los ahorros en el transporte de todas las fuentes de energía y los ahorros derivados de la sustitución de fuentes de energía primaria en la elaboración de energías finales.

¹⁰ El efecto sustitución (**ES**) expresa los cambios en el uso de energías primarias debidos a sustitución de fuentes de energías finales en la producción no energética y en el consumo.

¹¹ El efecto consumo (**EC**) expresa los cambios en el uso de energías primarias debidos a cambios en el volumen de consumo final de energía en la producción no energética y en el consumo.

¹² Este método fue utilizado por Alcántara y Roca (1985); Alcántara, Padilla y Roca (2008) han utilizado la corrección propuesta por Sun (1998).

¹³ Hay que señalar que este método es formalmente más elegante, pero no introduce ninguna mejora explicativa.

- **2003-2006**, se detiene el crecimiento en el uso de energía eólica, adquiere un peso decisivo la generación de electricidad con gas natural a través de procedimientos de ciclo combinado y aparece el uso de nuevas energías renovables: energía solar fotovoltaica y térmica, biogás y biodiesel.

Para evitar la influencia de las oscilaciones anuales, importantes en el caso de la hidroelectricidad, hemos tomado la media de los tres primeros y últimos años de cada periodo, excepto del último en que su pequeño recorrido no lo permite.

La información utilizada y los métodos aplicados a ella, a pesar de las limitaciones múltiples señaladas, permiten una notable mejora en el conocimiento de la realidad energética de Navarra.

Agregando las fuentes por su renovabilidad podemos analizar los factores que explican los cambios en la renovabilidad del uso energético en Navarra. La mejora en la sostenibilidad resultará de una disminución en el uso de energías no renovables.

Aplicados los mismos procedimientos, después de multiplicar las matrices **EP** por un vector de emisiones de CO₂ para cada tipo de energía primaria, podremos conocer el peso de cada uno de esos factores en los cambios en las emisiones de CO₂ debidas al sistema energético. Estos factores se obtienen de la media de las proporciones de emisiones por Mtep de Energías primarias utilizadas en los países europeos de la OCDE en los años 1990 y 2004 que se reflejan en la Tabla 1.

Tabla 1: Emisiones de CO₂ por fuentes de Energía Primaria

Mt/Mtpe	1990	2004	1990-2004
Carbón	3,881	3,885	3,883
Petróleo	2,648	2,553	2,600
Gas	2,225	2,298	2,262
TOTAL	2,974	2,776	2,875

Fuente: International Energy Agency 2006.

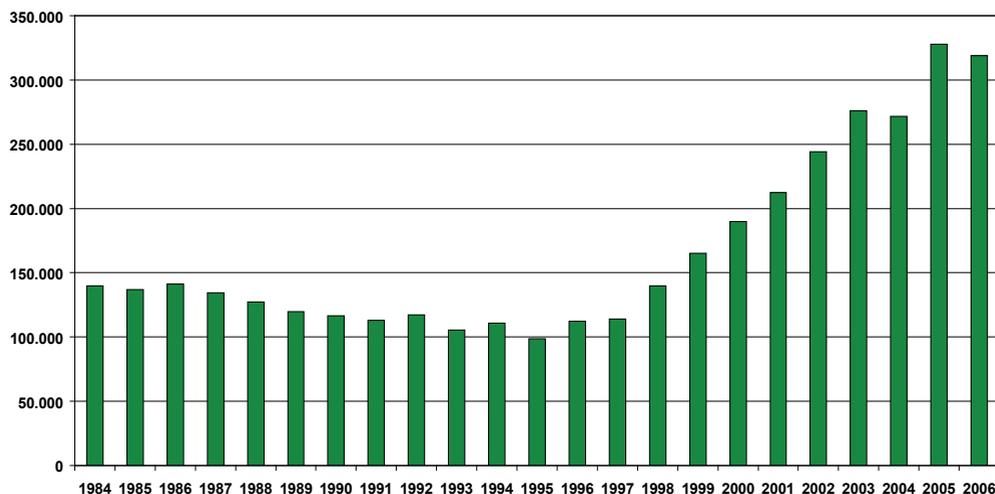
Repárese en que al ser diferentes las emisiones unitarias de cada tipo de energías de origen fósil una sustitución entre estas fuentes modifica el volumen de emisiones de CO₂ de un mismo tamaño de energía fósil utilizada. Naturalmente, desde el punto de vista de las emisiones de CO₂, experimentaremos una mejora en la sostenibilidad si se reducen estas emisiones. Pero la diferencia entre las emisiones de un año y otro son mínimas por lo aquí utilizaremos la media entre 1990 y 2004.

DESCRIPCIÓN DE UNA EVOLUCIÓN: OBTENCIÓN Y USO DE ENERGÍAS

LA TRANSFORMACIÓN DE ENERGÍAS PRIMARIAS EN ENERGÍAS FINALES¹⁴

La transformación energética en Navarra para obtener fuentes finales de energía ha sido históricamente pequeña¹⁵. Hasta 1993 la obtención de energías finales se limitaba a la generación de electricidad con minicentrales hidroeléctricas y al uso de la biomasa (leña) como combustible, el resto de la energía utilizada debía ser importada. El crecimiento a partir de ese año tiene un protagonista: la electricidad obtenida con energía eólica desde 1994 y con gas natural ya en el siglo XXI, ya que la biomasa pierde terreno de forma suave y las nuevas energías finales que aparecen en los últimos años (biodiésel y solar térmica) tienen poco peso cuantitativo y su mayor interés radica en las perspectivas de futuro que contienen.

Fig. 1: Producción de Energías Finales en Navarra (tep)



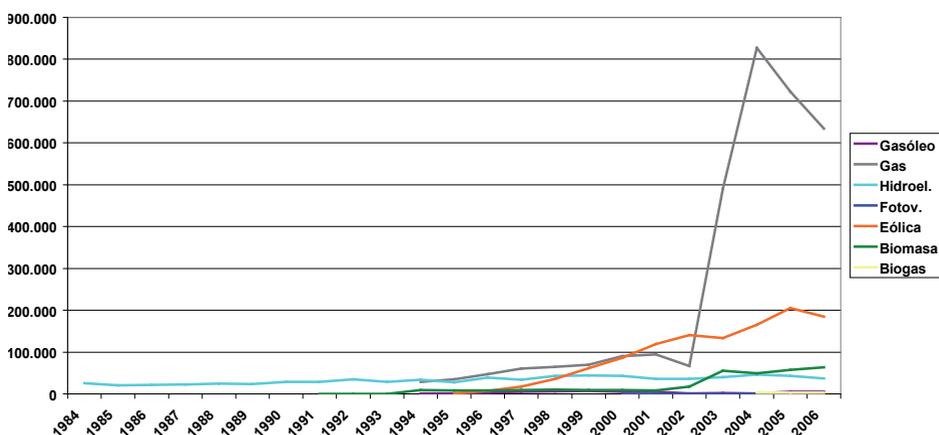
Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006.

¹⁴ En rigor la energía ni se crea ni se destruye sólo se transforma, en el texto para economizar palabras se usan términos como “generación”, “producción” u “obtención”, pero deben ser entendidos en el sentido que expresa el título. En todo el artículo sigo el criterio de la Agencia Internacional de la Energía (IEA) que utiliza como unidad de referencia la Tonelada Equivalente de Petróleo (tep; en inglés toe) que permite sumar las distintas fuentes de energía homogeneizándolas por su contenido energético.

¹⁵ En este artículo nos referiremos únicamente a la energía exosomática, aunque no consideraremos la energía animal.

La generación de energías finales en Navarra ha crecido de forma notable en el periodo considerado multiplicándose por 2,2. Esto representa un crecimiento anual de 3,85%. Sin embargo, hasta 1995 se experimenta una caída en la producción de -3,12% al año, compensada por un crecimiento importante desde entonces de 9,15% anual. Hay que resaltar que en los tres últimos años del periodo considerado ese crecimiento parece titubear.

Fig. 2: Generación de Electricidad en Navarra (según el tipo de Energías Primarias usadas) (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006 y Balances de Generación Eléctrica en Navarra, 1994-2006.

El aumento de la producción eléctrica se ha apoyado desde 1994 en la energía eólica que ha ido aumentando progresivamente hasta paralizar su crecimiento en el último año del periodo y desde 2002 en dos centrales de ciclo combinado que utilizan gas natural y aportan más del 50% de la electricidad producida en Navarra.

Los hitos que pueden señalarse en la evolución de la generación de energías finales en Navarra son los siguientes (Gobierno de Navarra 2007a):

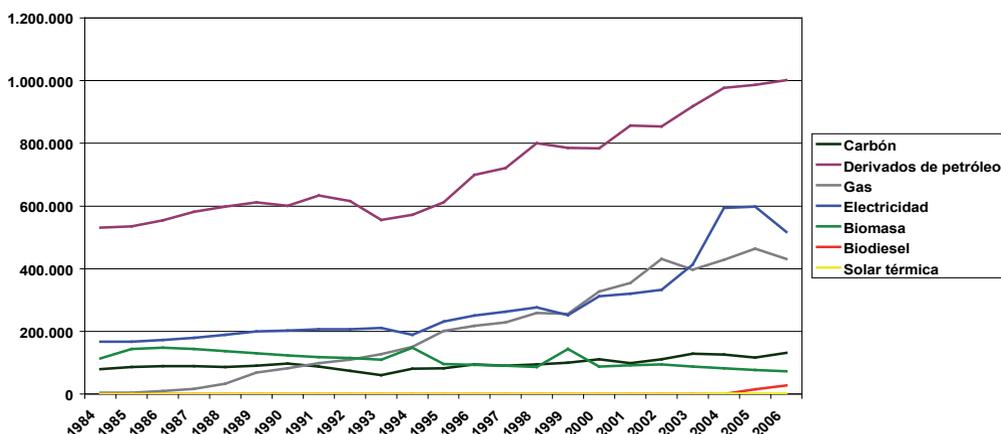
- 1991. Instalación de una planta de generación de electricidad con biomasa (paja de cereal) en Sangüesa.
- 1994. Instalación del primer parque eólico en la sierra del Perdón.
- 2000. Instalación de la primera "huerta solar" de obtención de energía fotovoltaica.
- 2002. Puesta en marcha de dos centrales de ciclo combinado de generación de electricidad con gas natural en Castejón.
- 2004. Inicio de la obtención de calor con placas solares térmicas.
- 2005. Comienzo de la producción comercial de biodiesel a partir de aceites vegetales en Caparroso.
- 2006. Inauguración de la planta de biometanización de residuos urbanos para obtener biogás con el que se genera electricidad en Tudela.

EL USO DE ENERGÍAS FINALES

A pesar del incremento en la producción, su uso ha aumentado más todavía multiplicándose por 2,6 con un crecimiento continuo, excepto a principios de los años 90 en que decreció por efecto de la desaceleración económica que se vivió en esos años.

Todas las fuentes de energía final experimentan aumento en su uso, excepto la biomasa que cae hasta casi la mitad. Destaca el aumento en el uso del gas natural que se multiplica por 100, pasando a ocupar la segunda posición. Sin embargo hay que señalar el gran peso de los derivados del petróleo que ocupan entre un 59% y un 49% manteniendo un protagonismo destacado.

Fig. 3: Utilización de Energías Finales en Navarra (por fuentes) (tep)

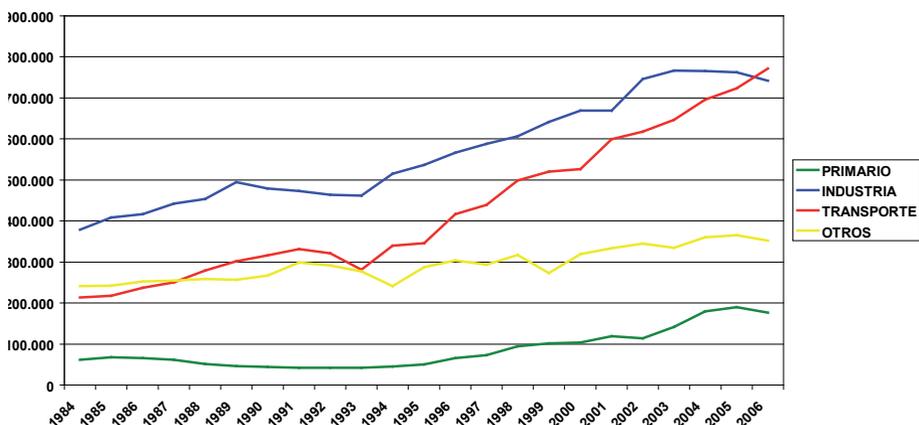


Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006.

En el uso de energías por sectores comienza en 1993 un periodo de crecimiento en todos ellos. Hay que destacar el mayor peso relativo del uso energético de la industria, aunque en los últimos tres años experimenta un leve descenso del 3% siendo superado por el transporte. Este sector es responsable del 40% del aumento conjunto de uso de energía entre 1993 y 2006¹⁶.

¹⁶ El sector "Industria" incluye construcción y obras públicas y el sector "Otros" incluye comercio y servicios, administración y servicios públicos, alumbrado público y usos domésticos, excepto el consumo de gasolina y gasoil particulares que está incluido en el sector "Transporte".

Fig. 4: Utilización de Energías Finales en Navarra (por sectores) (tep)

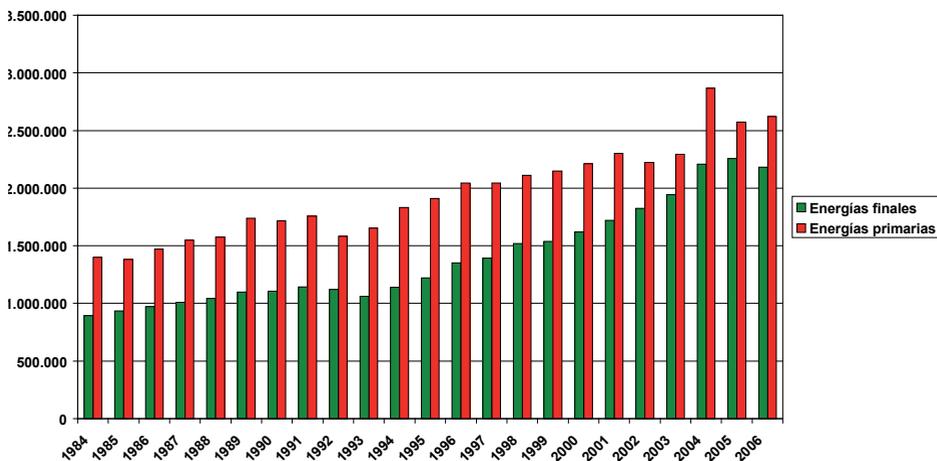


Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006.

LA EVOLUCIÓN DEL USO DE ENERGÍAS PRIMARIAS

El consumo de energías primarias crece algo menos que el consumo de energías finales en el conjunto del periodo multiplicándose por 1,9. El mayor responsable de esta mejora es la obtención de electricidad por procedimientos menos consumidores de energía que ya fueron señalados. La evolución en el tiempo de energías finales y primarias tiene un perfil semejante y a un nivel superior el uso de energías primarias como cabría esperar.

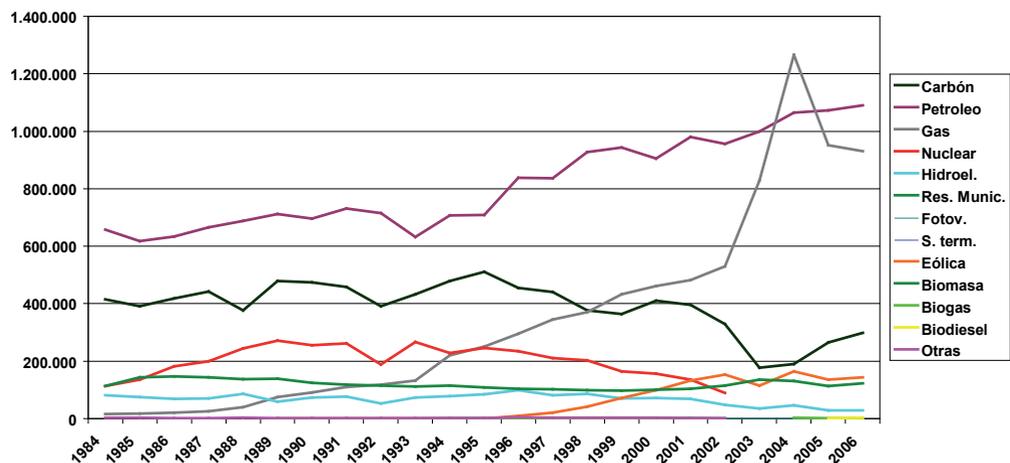
Fig. 5: Evolución del consumo de Energía en Navarra (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

El carbón disminuye lentamente en importancia en todo el periodo con un leve repunte en los últimos tres años; la energía hidráulica desciende algo; la biomasa mantiene su nivel; el uso de energía eólica tiene un rápido crecimiento desde su origen, pero se estabiliza desde 2002; el gas crece primero lentamente, da un gran salto desde 2002 que se detiene e invierte en 2004; por último el petróleo mantiene una posición de protagonismo y crece aunque por debajo del gas.

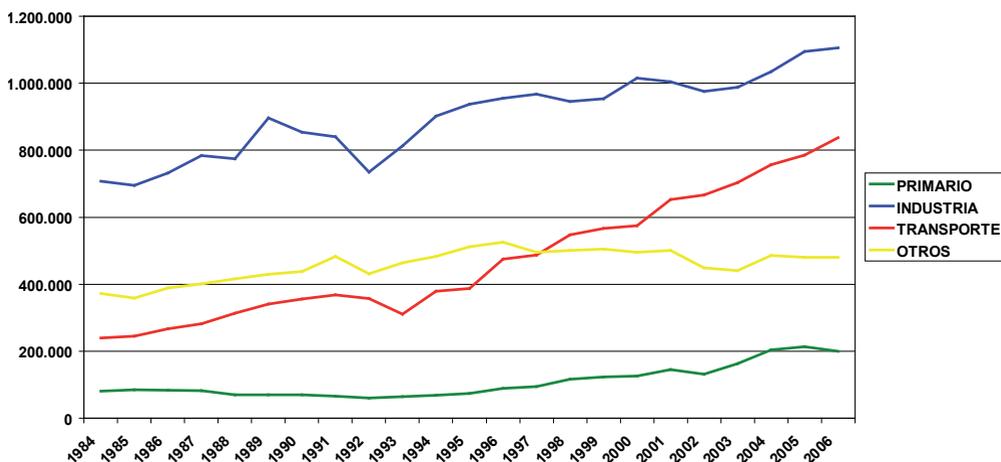
Fig. 6: Utilización de Energías Primarias en Navarra (por fuentes) (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

La evolución del consumo de energías primarias por sectores presenta un perfil similar a la evolución de energías finales, pero hay diferencias de nivel entre ellos que merece la pena resaltar. La industria tiene una diferencia con el sector de transporte en el consumo de energías primarias mayor que en el consumo de energías finales, su mayor uso de electricidad, con mayor contenido de energías primarias que el petróleo lo explica. La misma explicación sirve para el recorte en las diferencias de nivel entre el sector de transporte y el sector otros.

Fig. 7: Utilización de Energías Primarias en Navarra (por sectores) (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

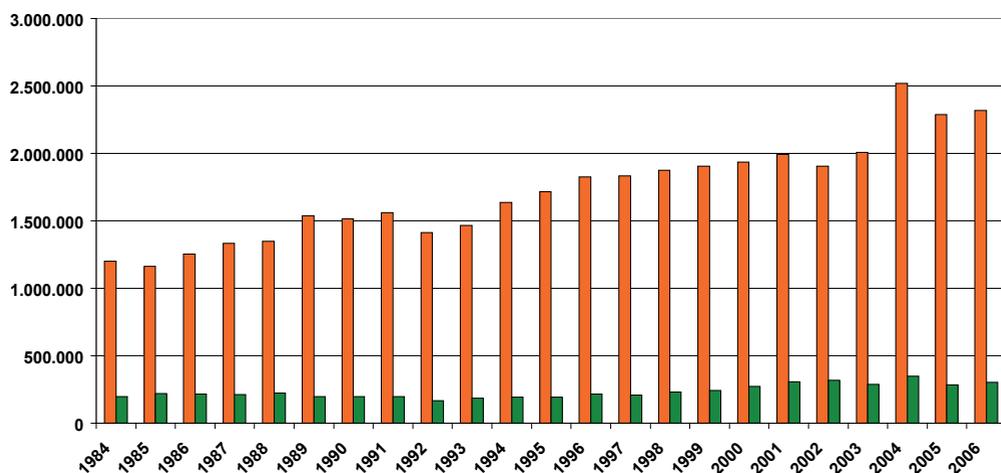
En 2006 el petróleo es la energía que tiene mayor peso en el conjunto; le sigue el gas que casi le alcanza; crece mucho la energía eólica aunque a distancia; disminuyen en términos absolutos el carbón y la hidroelectricidad; y desaparecen la energía nuclear, los residuos municipales¹⁷; aparecen con peso pequeño la energía solar fotovoltaica, la solar térmica, el biogás y el biodiesel.

EL USO DE ENERGÍAS PRIMARIAS POR SU RENOVABILIDAD

Si observamos la evolución de energías primarias por su renovabilidad detectamos pocos cambios relativos en el conjunto del periodo, con un leve retroceso del peso de las energías renovables.

¹⁷ Esta desaparición se debe a la interrupción de la importación de electricidad desde España en cuya producción participan.

Fig. 8: Evolución de uso de las Energías en Navarra por su renovabilidad (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Hasta 1995 pierden peso las energías renovables que pasan de un 14% a un 9%, desde ese año hasta 2002 aumenta su papel hasta un 14%, para caer de nuevo hasta 2006 al 11.6%. Pero para conocer la renovabilidad energética resulta más significativo observar la evolución del uso de fuentes en términos absolutos. El uso de energías no renovables crece con oscilaciones en todo el periodo. Podemos deducir que el avance significativo del uso de energías renovables no ha significado una sustitución de fuentes no renovables sino una suma.

Fig. 9: Uso de Energías Primarias del Sector Primario de Navarra (por su renovabilidad) (tep)

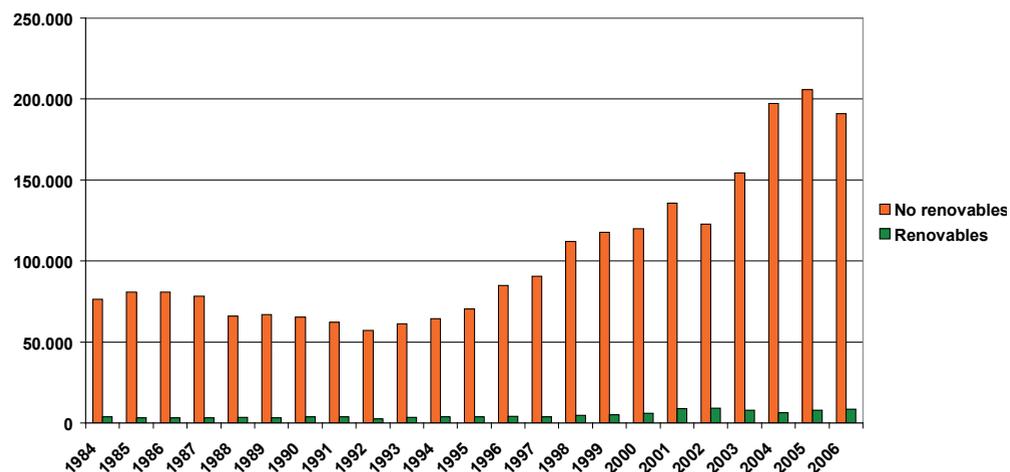


Fig. 10: *Uso de Energías Primarias del Sector Industrial de Navarra (por su renovabilidad) (tep)*

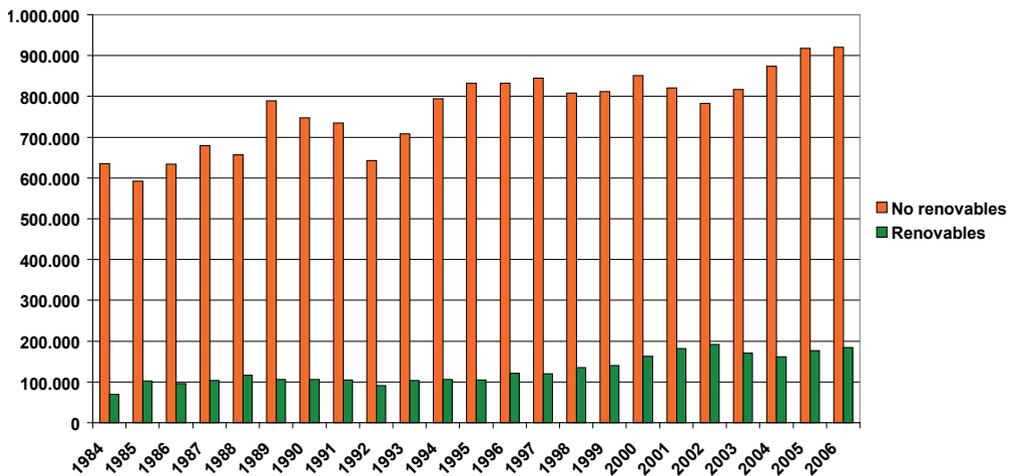


Fig. 11: *Uso de Energías Primarias del Sector Transporte de Navarra (por su renovabilidad) (tep)*

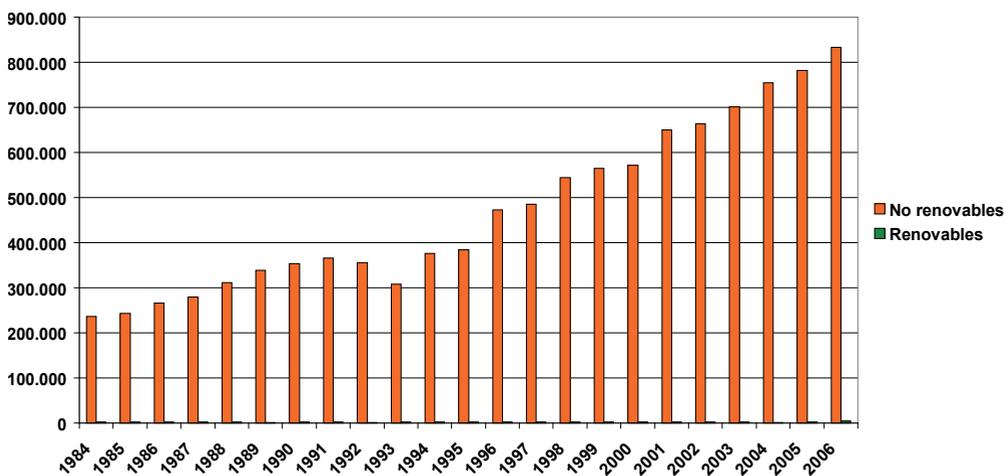
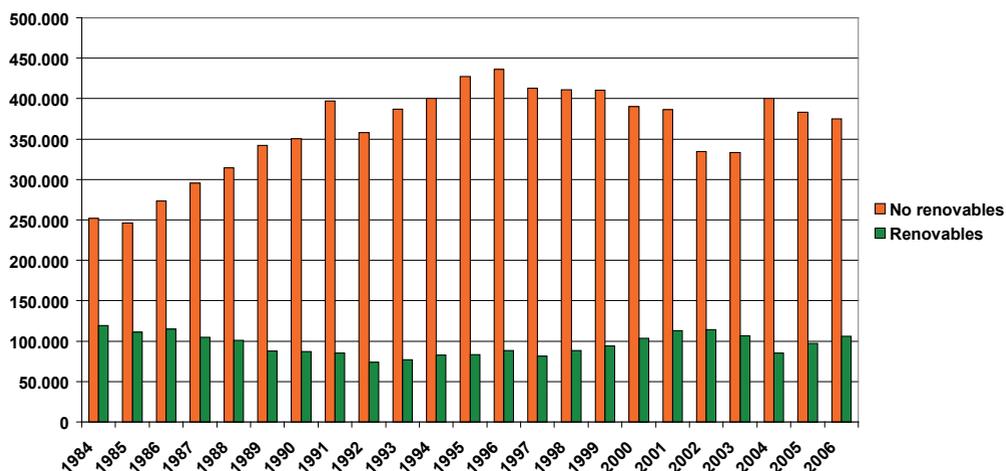


Fig. 12: *Uso de Energías Primarias del Sector Otros de Navarra (por su renovabilidad)(tep)*



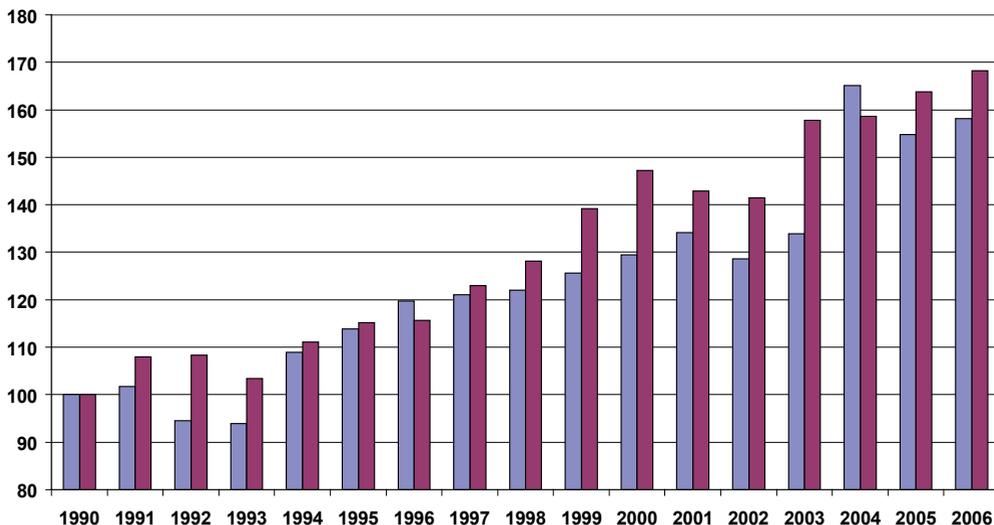
Fuente fig 9-10-11-12: *Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).*

El sector con menos uso de energías renovables es el Transporte por su uso casi exclusivo de gasolinas y gas-oil, el sector primario presenta un perfil paralelo y algo mayor. El sector Industria refleja las mejoras en la obtención de electricidad, la mayor energía final que utiliza. Por su parte el sector Otros presenta un doble efecto que se compensa: el avance en la utilización de electricidad y la sustitución como combustible de la leña por el gas natural.

LAS EMISIONES DE CO₂ DERIVADAS DEL USO DE ENERGÍAS

El aumento en las emisiones de CO₂ debidos al uso de energías creció en todo el periodo en un 81.9%, equivalente a un crecimiento del 2.8% anual. Este crecimiento resulta inferior al aumento en el consumo global de energías y al aumento global en el consumo de energías de combustibles fósiles. Resulta muy llamativo el gran incremento que se produce en 2004 y es debido al inicio de la obtención de electricidad con gas natural.

Fig. 13: Emisiones de CO₂ energéticas y emisiones de gei globales. Índices (1990=100)

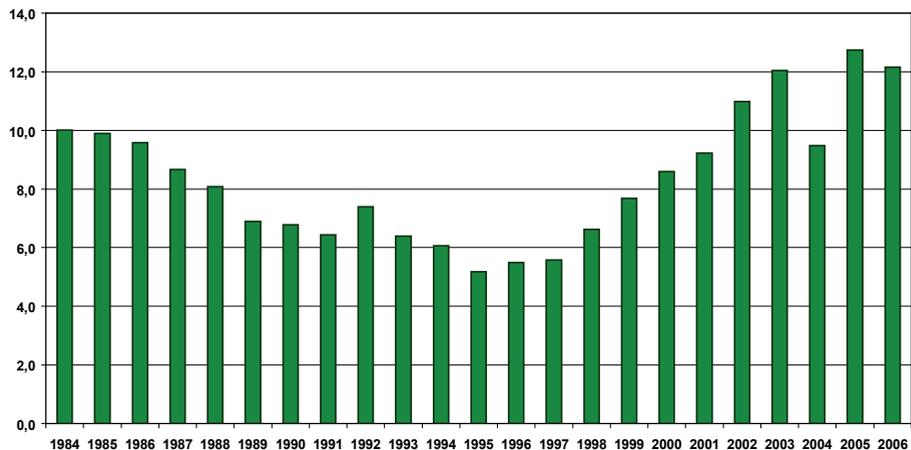


Fuente: Elaboración propia a partir de los *Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006*; los *Balances Energéticos de España, 1984-2005* (IEA) y los *Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005* (IEA); y *Plan Energético de Navarra, 2005-2010*.

EL AUTOABASTECIMIENTO DE ENERGÍA

La obtención de energías primarias en Navarra está a mucha distancia del uso que hace de ellas no llegando a superar un 13% en ningún año. Sin embargo presenta un perfil en forma de "U" que hay que resaltar. Desde un 10% que alcanza en 1984 desciende hasta un 5% en 1995 y se recupera hasta el 12.7% en 2005. Mientras que en el último año cae hasta el 12.2%. La caída en los primeros años se debe al descenso en el uso de biomasa (leña), mientras que en el ascenso a partir de 1995 tiene protagonismo el crecimiento del uso de la energía eólica y otras energías renovables.

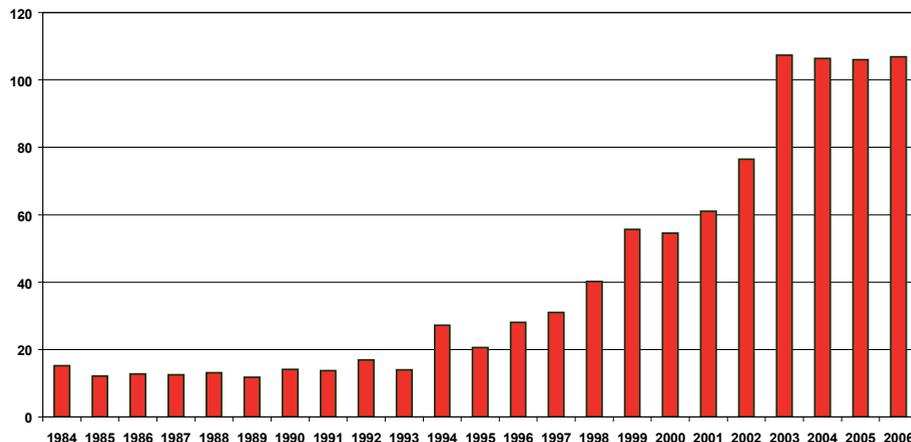
Fig. 14: Autoabastecimiento de Energías Primarias en Navarra (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Si observamos la obtención de la principal energía final: la electricidad, el panorama es diferente. A partir de 1995 va aumentando el porcentaje de electricidad usada que se genera en Navarra por el crecimiento en su producción de la energía eólica y da un salto en 2003 que le conduce a tener una generación de electricidad excedentaria por la puesta en marcha de las centrales de ciclo combinado con gas natural.

Fig. 14: Obtención / uso de Electricidad en Navarra (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Naturalmente este “autoabastecimiento eléctrico” no es real porque el principal componente de energía primaria en la generación de electricidad: el gas natural, debe ser importado.

LOS FACTORES DE CAMBIO EN EL USO DE LA ENERGÍA EN NAVARRA

EL USO GLOBAL DE ENERGÍAS PRIMARIAS

Ya vimos que entre 1984 y 2006 el uso de energías primarias ha aumentado en un 89,6%, lo que equivale a un 3,3% anual. En la Tabla 2 puede observarse la descomposición de factores de este crecimiento.

Tabla 2: Factores en el crecimiento de uso de energías primarias (por periodos)

Tep	ET	ES	EC	TOTAL
1984-2006	-447,535	130,974	1.449,527	1.132,966
1984-1993	-51,576	39,510	248,093	236,026
1994-2002	-429,520	48,639	755,113	374,231
2003-2006	137,311	18,091	311,965	467,368

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

En el conjunto del periodo se detecta una disminución en el uso de energías primarias debido al efecto transformación (**ET**), es decir debido a los procedimientos de transformación de las energías primarias en energías finales y a la sustitución de fuentes primarias en ese mismo proceso. Sin embargo este efecto positivo se ve compensado por un aumento en el efecto sustitución (**ES**), es decir en la sustitución de fuentes de energías en su uso final, y, sobre todo, por un aumento del efecto consumo (**EC**), es decir por el aumento en el consumo de energías finales.

En la Tabla 3 podemos observar este mismo proceso separadamente por fuentes de energía.

Tabla 3: Factores en el crecimiento de uso de Energías Primarias 1984-2006 (por fuentes de energías)

Tep	ET	ES	EC	TOTAL
Carbón	-421,823	18,750	237,555	-165,518
Petróleo	-109,272	-257,067	805,46	439,308
Gas	304,635	418,404	211,405	934,445
Nuclear	-234,996	28,752	63,105	-45,897
Hidroeléctrica	-102,709	17,904	38,908	-143,138
Residuos muni.	0	0	0	0
Fotovoltaica	0,983	0,136	0,279	1,398
Solar térmica	0	1,120	0,211	1,331
Eólica	90,518	12,507	25,739	128,764
Biomasa	27,916	-110,973	64,783	-18,274
Biogas	1,356	0,187	0,386	1,929
Biodiesel	0	0,747	0,397	1,144
Otras	-4,144	0,507	1,113	-2,524

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Hay que destacar el descenso en el uso del carbón, la energía nuclear, la energía hidroeléctrica, la biomasa y otras energías. En todos los casos, excepto en la biomasa, este descenso se debe al efecto transformación **(ET)**. Hay que recordar que a partir de 2003 Navarra deja de importar energía eléctrica procedente de España y, por tanto, deja de utilizar las energías primarias que se arrastran en la generación de esa electricidad. En el caso de la biomasa, disminuye su uso como energía final sustituido por otras energías **(ES)**, compensado en parte por su uso arrastrado en el aumento del consumo de energía eléctrica **(ET)** y **(EC)**.

En el caso del petróleo, disminuye su uso por efecto del cambio del saldo importador eléctrico **(ET)** y por la sustitución de sus derivados especialmente por el gas **(ES)**, pero esta disminución se ve compensada y anulada por el aumento de consumo de gasolinas y gasoil **(EC)**.

Pero este comportamiento ha tenido expresiones muy distintas en cada subperiodo considerado. Nos centraremos en el segundo subperiodo, en el que crece la generación de electricidad con energía eólica y el tercero en el que crece la generación de electricidad con gas natural. El subperiodo 1994-2002 puede observarse en la Tabla 4.

Tabla 4: Factores en el crecimiento de uso de energías primarias 1994-2002 (por fuentes de energías)

Tep	ET	ES	EC	TOTAL
Carbón	-324,226	27,466	119,048	-177,711
Petróleo	-43,076	-114,910	403,390	245,404
Gas	111,154	143,259	114,009	368,422
Nuclear	-222,713	20,911	49,133	-152,669
Hidroeléctrica	-62,882	8,887	20,818	-33,178
Residuos muni.	-0,939	0,113	0,264	-0,561
Fotovoltaica	0,145	0,110	0,260	0,182
Solar térmica	0,110	0,010	0,020	0,130
Eólica	107,578	7,160	16,464	131,202
Biomasa	7,800	-44,569	31,232	-5,537
Biogas	0	0,560	0,131	0,188
Biodiesel	0	0	0	0
Otras	-2,362	0,254	0,597	-1,511

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Este subperiodo presenta las mismas características generales que el periodo global considerado y resulta clave para explicar el comportamiento general: cambios en la generación de electricidad y sustitución de petróleo por gas en el uso final.

El tercer subperiodo puede verse en la Tabla 5. Ahora, incorporados en el periodo anterior los cambios estructurales señalados, los efectos hacia la reducción de uso de energías primarias son mínimos. Hay un efecto sustitución (**ES**) reductor en el petróleo por la expansión de la distribución de gas natural también compensado por el aumento del consumo final (**EC**) de gasolinas y gasoil; disminuye el consumo final de carbones¹⁸; la energía hidroeléctrica disminuye relativamente en la generación eléctrica por el gran aumento de uso del gas natural y continúa el descenso en el uso de la biomasa y la hidroelectricidad. En este subperiodo ha desaparecido el uso de energía nuclear, de residuos municipales y de otras energías ya que ha desaparecido la compra en España de electricidad y en Navarra no se utilizan en la generación de electricidad.

Como ya fue apuntado antes las dos grandes transformaciones en el abastecimiento energético de Navarra: la generación de electricidad con energía eólica y con gas natural

¹⁸ El efecto consumo (**EC**) negativo en el carbón se debe a su uso casi exclusivo en la industria, que como se vio al principio tiene en este periodo una disminución de uso de energías finales. En las demás fuentes energéticas la disminución de uso en la industria se ve compensado por el aumento en el uso de otros sectores.

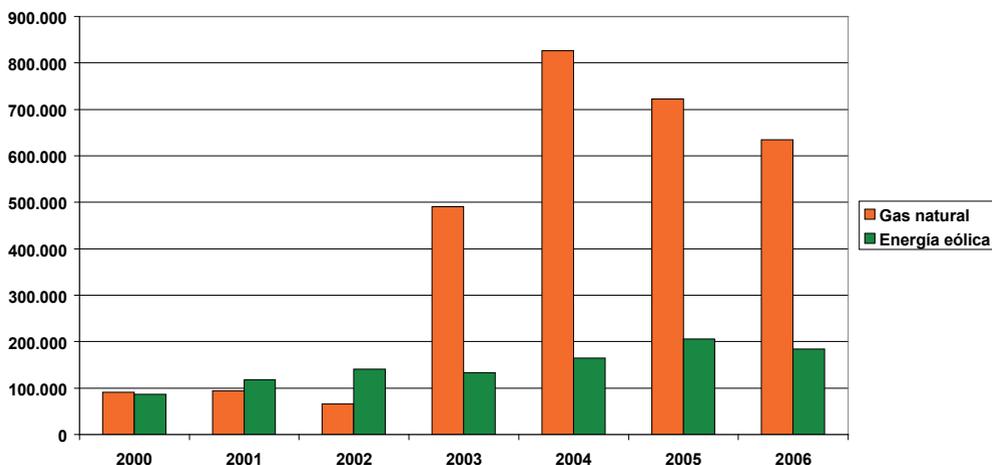
en instalaciones de ciclo combinado han agotado sus efectos relativos, incluso retroceden.

Tabla 5: Factores en el crecimiento de uso de energías primarias 2003-2006 (por fuentes de energías)

Tep	ET	ES	EC	TOTAL
Carbón	115,408	13,502	-7,870	121,040
Petróleo	0,126	-77,547	168,466	91,045
Gas	18,632	62,864	98,001	179,496
Nuclear	0	0	0	0
Hidroeléctrica	-12,645	1,921	6,943	-3,781
Residuos muni.	0	0	0	0
Fotovoltaica	2,379	0,710	0,278	2,727
Solar térmica	0	1,579	0,410	1,620
Eólica	16,202	7,523	27,697	5,422
Biomasa	-5,321	-11,746	10,253	-6,814
Biogas	2,531	0,530	0,213	2,797
Biodiesel	0	19,872	7,943	27,815
Otras	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Fig. 16: La Energía Eólica y el Gas Natural en la generación de electricidad en Navarra (tep)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

EL USO DE ENERGÍAS PRIMARIAS POR SU RENOVABILIDAD

Agregando las fuentes energéticas por su renovabilidad podemos obtener una visión más precisa de los cambios desde el punto de vista de la sostenibilidad del abastecimiento energético de Navarra.

Tabla 6: Factores en el crecimiento de uso de energías renovables en Navarra (por periodos)

Tep	ET	ES	EC	TOTAL
1984-2006	18,065	-78,373	130,702	70,394
1984-1993	-22,407	-35,401	29,397	-28,411
1994-2002	51,703	-28,342	68,935	92,296
2003-2006	3,146	19,272	53,369	75,786

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

En el conjunto del periodo hay un aumento en el uso de energías renovables como muestra la Tabla 6. El efecto transformación (**ET**) es positivo, aunque resulta negativo el efecto de sustitución de energías finales (**ES**) como resultado de la caída en el uso de la biomasa, pero en conjunto crece su utilización. Aquí, de nuevo resulta clave el aumento en el uso de energías finales (**EC**).

En el subperiodo 1984-93 el aumento en el consumo final (**EC**) que tira del uso de energías renovables se ve compensado con la caída en el uso relativo de la hidroelectricidad y en uso final de la biomasa. En los dos últimos subperiodos aumenta en términos absolutos el uso de energías renovables en gran medida por efecto del consumo final (**EC**), pero con dos diferencias a resaltar: en 1994-2002 el efecto transformación (**ET**) se suma por el avance de aprovechamiento de la energía eólica mientras que el efecto sustitución (**ES**) resta por el descenso en el uso de la biomasa; mientras que en 2003-06 se ha agotado el efecto transformación (**ET**) que resulta muy pequeño, sin embargo se ha vuelto positivo el efecto de sustitución de energías finales (**ES**) por efecto del aumento en el uso de biodiesel y en menor medida de la biomasa.

En conclusión podemos señalar que el positivo aumento en el uso de energías renovables ha venido acompañado de un aumento muy superior del uso de energías no renovables situando a Navarra en una situación progresivamente peor desde el punto de vista de la renovabilidad energética. Los efectos positivos que han tenido los cambios estructurales de transformación y de sustitución de fuentes finales han sido sobradamente compensados por el aumento en el consumo final de energía y que en 2003-06 han desaparecido esos efectos de transformación positivos del periodo anterior.

LAS EMISIONES DE CO₂ DERIVADAS DEL USO DE ENERGÍA

El efecto transformación (**ET**) ha tenido un papel muy positivo en la reducción de estas emisiones en el conjunto del periodo considerado, sin embargo tanto la sustitución (**ES**) de energías finales como el aumento en el consumo energético final (**EC**) han compensado esa disminución en todos los subperiodos.

Tabla 7: Factores en el crecimiento de emisiones de CO₂ debidos al uso de energía (por periodos)

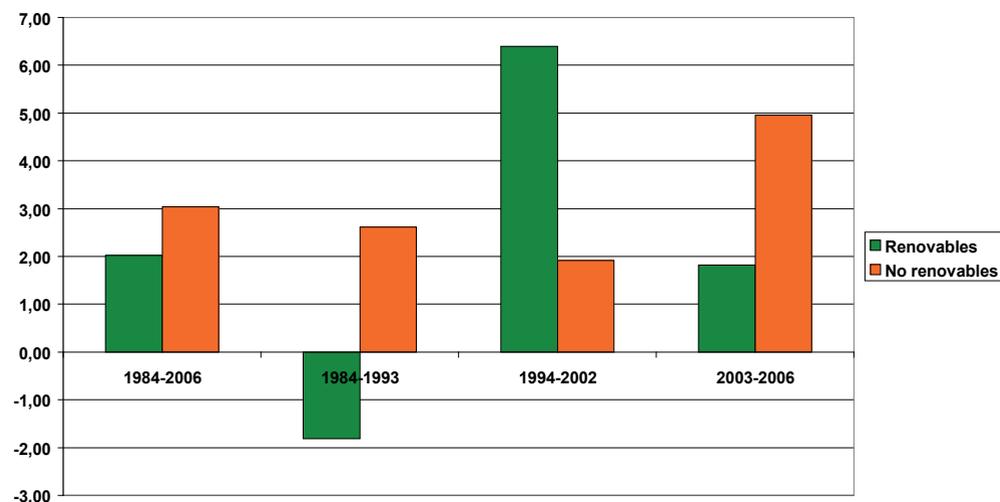
Tep	ET	ES	EC	TOTAL
1984-2006	-1.232,960	350,862	3.495,304	2.613,206
1984-1993	-249,686	113,748	573,752	437,814
1994-2002	-1.119,536	131,937	1.768,969	781,370
2003-2006	481,860	42,304	411,697	935,861

Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

Hay que destacar que entre 2003 y 2006 ha desaparecido ese papel reductor del efecto transformación (**ET**) que también resulta ampliador de las emisiones. La sustitución de carbón y petróleo por gas natural y las nuevas energías renovables en la generación de la electricidad utilizada explican esos efectos reductores, pero también en el caso de las emisiones de CO₂ esos efectos positivos se ven anulados por el efecto sustitución (**ES**) y, sobre todo, por el aumento de uso global de energías finales (**EC**). Aquí, también se deja notar, el agotamiento de las renovaciones estructurales en el último subperiodo.

UN BALANCE SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA ENERGÉTICO NAVARRO

Fig. 17: Incremento anual en el uso de Energías Primarias (por su renovabilidad %)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Balances de Energía Final Navarra, 1984-2006; los Balances Energéticos de España, 1984-2005 (IEA) y los Balances Energéticos Extendidos de España, 1984-2005 (IEA).

El aumento en el uso de las energías renovables en Navarra puede considerarse un elemento parcial positivo en la última década, pero tanto desde el punto de vista de la renovabilidad de las energías utilizadas, como de las emisiones de CO₂ la situación ha empeorado desde 1984. Puede afirmarse que hoy Navarra es más insostenible que hace dos décadas en lo que se refiere a la energía. Además, ciertos aspectos positivos en el periodo 1994-2002, han desaparecido en los últimos tres años debido al agotamiento del cambio estructural. Quizá el elemento a resaltar en este empeoramiento ha sido el aumento en el consumo de energías finales que ha absorbido, compensado y anulado los efectos positivos de las energías renovables cuando estas se han manifestado. Podemos decir que el indudable aumento del uso de energías renovables y no fósiles no ha tenido un papel sustitutivo de las energías no renovables y contaminadoras, sino que se ha sumado a ellas haciendo insuficiente, desde el punto de vista de la sostenibilidad, el esfuerzo que ha significado su puesta en marcha y su desarrollo.

La industria ha experimentado una leve reducción en el uso de energías finales en los últimos tres años, pero no se ha traducido en disminución del uso de energías primarias debido a un mayor uso de electricidad que tiene mayor contenido de energías primarias.

Por su parte el sector transporte es el mayor responsable del aumento en el uso de energías primarias y de energías fósiles, siendo, por esta razón, el sector que más ha contribuido a las emisiones de CO₂.

CONCLUSIONES

A la vista de este pequeño balance cabe deducir que parece necesario reorientar la política energética Navarra para dirigirla hacia la sostenibilidad. La mejora en la renovabilidad del sistema energético navarro pasa por una reducción continua en el uso de energías no renovables y en la emisión de CO₂ que permitan eliminar el uso de energías no renovables y situar las emisiones en parámetros procesables por la Naturaleza. Un objetivo parcial, en esta dirección sería reducir estas emisiones hasta un 15% más de las emitidas en 1990 acorde con los compromisos internacionales adoptados en el protocolo de Kioto. Además, para contemplar la sostenibilidad en su conjunto, requiere estar atentos a la ocupación del espacio y las afecciones a los hábitats de otras especies vivas. En esta dirección podemos establecer las siguientes observaciones:

I) El importante avance del uso de energías renovables no se ha traducido en una mejora de la sostenibilidad energética de Navarra, ya que ha continuado creciendo, todavía en mayor medida, el uso de energías fósiles no renovables y, por lo tanto, las emisiones de CO₂.

II) Los cambios en los procedimientos de transformación de las energías primarias han tenido un efecto de contención en el aumento del uso de energías no renovables entre 1995 y 2002. Sin embargo, este efecto se ha visto sobradamente compensado por el efecto sustitución de fuentes y, sobre todo, por el aumento global en el consumo de energía, muy superior al uso de energías renovables y que ha necesitado, por tanto, aumentar, también, el uso de energías no renovables.

III) Agotados los efectos parcialmente positivos de los cambios en los procedimientos de transformación en 2002, en el periodo 2003-2006, tanto los cambios en la transformación energética como la sustitución de fuentes se han sumado a los aumentos finales de consumo energético para aumentar el uso de las energías primarias no renovables.

IV) Este cambio en el periodo 2003-2006 tiene su base en la opción por detener el crecimiento en la generación de electricidad con fuentes eólicas y por su incremento en las centrales de ciclo combinado de gas natural.

V) Del mismo modo han actuado esos factores sobre las emisiones de CO₂: los resultados parcialmente positivos de los cambios en la transformación energética hasta 2002 se han visto compensados y anulados por la sustitución de fuentes y por el aumento global en el consumo de energías fósiles y entre 2003 y 2006 han contribuido al aumento de las emisiones.

VI) Las previsiones gubernamentales hasta 2010 muestran un aumento en el uso de energías fósiles y un alejamiento del objetivo de Kyoto, incluso en el escenario más optimista de alcanzar los objetivos de desarrollo de energías renovables previsto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcántara Escolano, Vicent; Padilla Rosa, Emilio y Roca Jusmet, Jordi (2008): "De los consumos finales de energía a los requerimientos de energía primaria y las emisiones de CO₂. Aproximación a partir de los balances de energía. Aplicación a Cataluña, 1990-2005", *Ekonomiaz* Nº 67, pp. 302-337.

Alcántara, Vicent y Roca, Jordi (1995): "Energy and CO₂ emissions in Spain. Methodology of analysis and some results for 1980-1990", *Energy Economics* vol. 17, Nº 3, pp. 221-230.

Alcantara, Vicent y Roca, Jordi (1996): "Tendencias en el uso de la energía en España (1975-1990). Un análisis a partir de los balances energéticos", en *Economía Industrial* Nº 311, pp. 161-167.

Ang, B.W. y Lee, S. Y. (1994): "Descomposition of industrial energy consumption some methodological and application issues", en *Energy Economics* vol. 16, Nº 2, pp. 83-92.

Daly, Herman E. (1999): *Ecological economics and the ecology of economics: essays in criticism*, Cheltenham (UK)-Northampton (Mass.): Edward Elgar.

Gobierno de Navarra (1984-2005): *Balances de energía final*. Los correspondientes al año 2004 y al año 2005 pueden encontrarse en: <http://www.cfnavarra.es/INDUSTRIA/areas/energia/Balances%20energeticos%20de%20Navarra%202004-2005.pdf>

Gobierno de Navarra (1994-2005): *Balances de generación de energía eléctrica*. Los correspondientes al año 2004 y al año 2005 pueden encontrarse en: <http://www.cfnavarra.es/INDUSTRIA/areas/energia/Balances%20energeticos%20de%20Navarra%202004-2005.pdf>

Gobierno de Navarra (2007a): *Navarra. Energías renovables. Horizonte 2010*.

Gobierno de Navarra (2007b): *Plan energético de Navarra, 2005-2010*.

International Energy Agency (2006): *World Energy Outlook, 2006*, OECD/IEA, pp. 504-505.

International Energy Agency (2007a): *Energy Balances of OECD Countries - Energy Balances Vol 2007*

International Energy Agency (2007b): *Energy Balances of OECD Countries - Extended Balances Vol 2007*

Jacobs, Michael (1997): *La Economía verde: medio ambiente, desarrollo sostenible, y la política del futuro*, Barcelona: Icaria.

Alejandro Arizkun Cela

Meadows, Donella H. (2006): *Los Límites del crecimiento: 30 años después*, Barcelona: Círculo de Lectores-Galaxia Gutenberg.

Sun, J. W. (1998): "Changes in energy consumption and energy intensity: A complete decomposition model", *Energy Economics* Vol. 20, pp. 85-100.

NOTAS SOBRE LA CRISIS

LA ECONOMÍA CRÍTICA FRENTE A LA CRISIS

Bibiana Medialdea²

Universidad Complutense de Madrid

La vocación común de quienes nos identificamos con lo que venimos llamando economía crítica probablemente sea la de elaborar y difundir discursos que colaboren en la transformación de la realidad. Actualmente, en el contexto de crisis que nos asola, esa vocación se convierte en una urgencia. Por eso parece pertinente que ahora, desde la economía crítica, nos planteemos “qué hacer”, cuál es ahora la forma más eficaz de incidir sobre una realidad que es tan bárbara y que cada día lo es más. Es el momento de reflexionar en torno a cómo concentrar y orientar nuestros esfuerzos para que nuestra intervención sea lo más estratégica y lo más eficaz posible. Desde esta perspectiva, a continuación trataré de aportar ciertas reflexiones en torno a cómo abordar nuestra agenda de trabajo (que no sólo de investigación).

EL PAPEL DE LAS FINANZAS EN LA EXPLICACIÓN DE LA CRISIS Y EN LA CARACTERIZACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL: PRECAUCIONES NECESARIAS

Desde la economía crítica, e incluso ahora también desde ciertos sectores de la economía ortodoxa, se coincide en señalar el crecimiento “exagerado” de las finanzas como un elemento problemático y que, en concreto, ha jugado un papel crucial en la génesis de la crisis actual. Sin embargo, hay una serie de elementos que en ocasiones resultan en simplificaciones o malentendidos que, particularmente desde la economía crítica, deberíamos evitar.

En primer lugar, es preciso transmitir una idea “no superficial” del papel que han jugado y juegan las finanzas en el funcionamiento económico actual. Con frecuencia se tiende a sintetizar ese papel acudiendo a la imagen de una “economía de casino”, asociada en exclusiva al funcionamiento de los mercados financieros o incluso, de forma aun más limitada, a las bolsas. Sin embargo, conviene explicar que el “problema” no

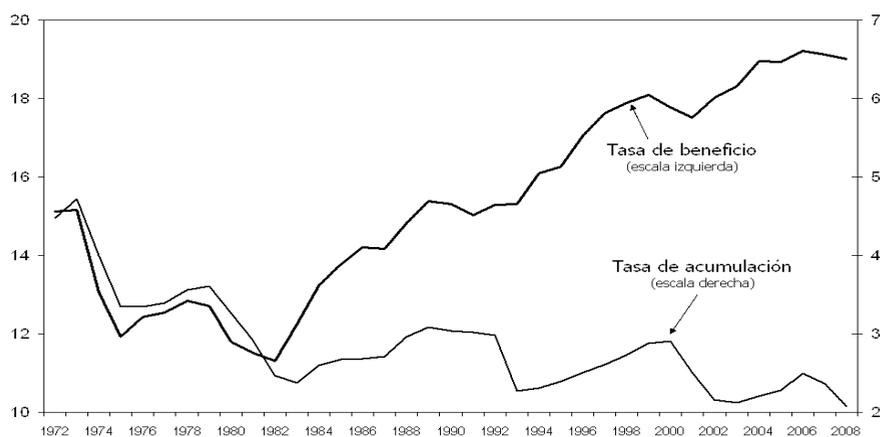
¹ Este es el texto revisado de la intervención presentada en las XII Jornadas de Economía Crítica celebradas en Zaragoza en febrero de 2010.

² bibiana@ccee.ucm.es

son exclusivamente los especuladores y las burbujas financieras, sino que alcanza un nivel más profundo: la lógica de la valorización financiera en el corto plazo -la de asunción de niveles desorbitados de riesgo mediante operaciones opacas que se llevan a cabo en plazos vertiginosamente cortos, y que son capaces tanto de propiciar la obtención de los beneficios más escandalosos como de generar las debacles más espectaculares- ha modificado el modo de funcionamiento económico general, no sólo el que se circunscribe a los mercados financieros. En este nuevo contexto, que podríamos llamar financiarizado, se transforma tanto la realidad en la que se desenvuelven las empresas "no financieras", como la de los Estados y de las familias trabajadoras.

Las empresas del sector en principio "no financiero", alertadas por los extraordinarios beneficios que actualmente se pueden obtener en el ámbito financiero, así como por la rapidez con que dichos beneficios pueden realizarse, destinan una parte creciente de sus recursos al negocio financiero en detrimento de lo que venía siendo su actividad productiva habitual. Este proceso, al que se suele denominar la "financiarización de las estrategias empresariales", queda recogido claramente en el gráfico 1, donde se ilustra la desconexión, inédita en la historia del capitalismo, entre la tasa de rentabilidad y la de acumulación (indicador del ritmo de inversión empresarial). Dicha desconexión nos indica que mientras las empresas obtienen más beneficios que nunca (ascenso de la tasa de rentabilidad), esos mayores beneficios no redundan en una mayor actividad inversora (la tasa de acumulación permanece estancada). Este "desvío" de recursos empresariales al negocio financiero tiene consecuencias de gran importancia, ya que unas condiciones adversas para el desarrollo de la actividad productiva afectan negativamente sobre la cantidad y calidad de empleo generado en el sector privado.

Gráfico 1: Desconexión tasa de beneficio y de acumulación (EEUU + UE + Japón)



Fuente: Elaborado a partir de datos de Ameco

Nota: La tasa de beneficio se define como el ratio entre los beneficios y el stock de capital, mientras que como indicador de la tasa de acumulación se utiliza la tasa de crecimiento del stock de capital. Se agregan las tasas correspondientes a EEUU la UE y Japón, ponderando según el stock de capital de cada una de esas tres economías.

Por otra parte los mismos Estados, protagonistas en la instauración del marco neoliberal en el que las finanzas alcanzan su actual hegemonía, se ven también seriamente afectados por la expansión de la lógica financiera. Su sometimiento a la "dictadura de los mercados" es claro, pero queda particularmente en evidencia cuando cualquier actuación – de política económica o de cualquier otro tipo- que se interpreta contraria a los intereses del capital financiero es inmediata y eficazmente "castigada" por dichos mercados. Ataques como los que recientemente han sufrido España y Grecia, y más aún las prontas respuestas de sendos gobiernos en la dirección de anunciar medidas que sacien las demandas de los agentes financieros internacionales, muestran hasta qué punto en el marco de la financiarización incluso los Estados de los países "desarrollados" sufren una gravísima pérdida de autonomía.

Las familias trabajadoras, como consecuencia, se ven también profundamente afectadas por la enorme capacidad que tienen hoy en día los intereses financieros para imponerse. Por una parte, la "explosión financiera" y la extensión desaforada del crédito, que se extiende incluso a familias con poca capacidad de pago, crea la ficción de que las clases populares pueden beneficiarse del auge financiero, ampliando su capacidad de compra más allá de lo que permiten sus exiguos ingresos salariales. Sin embargo, cuando las burbujas de precios de activos que alimentan ese aumento desaforado del crédito se interrumpen (lo cual, antes o después, siempre sucede), la dinámica de "crecimiento del consumo sin crecimiento del salario" se descubre insostenible. Una vez agotada la ficción del crédito sin fundamento, se demuestra que esa vía no es capaz de compensar las desastrosas consecuencias para los trabajadores que comporta esta dinámica financiarizada: bajos niveles de empleo y condiciones laborales en continuo deterioro (fruto de la "financiarización de las estrategias empresariales"), por una parte, e insuficiente gasto público destinado a satisfacer las necesidades de la mayoría de la población (derivado del sometimiento de las políticas públicas a los intereses del capital financiero), por otra.

Una segunda precaución que conviene tener en cuenta cuando se aborda el papel que ocupan las finanzas en la economía actual es la de no transmitir una idea excesiva de novedad. Es cierto, y acabamos de referirnos a algunas de ellas, que el auge de las finanzas asociado al neoliberalismo introduce algunas novedades relevantes (en su mayoría resultado de la intensificación de procesos previamente existentes). Sin embargo, es preciso aclarar que esa "novedad" no es más que la forma específica que en este contexto histórico concreto adopta la lógica del capital de "toda la vida". No se trata, por tanto, de algo exógeno ni extraño a esa lógica general. Es, podríamos decir, una deriva patológica, pero una deriva inherente, simple resultado de someter la lógica general del capital a unas condiciones históricas específicas.

La forma más clara de evidenciar la conexión directa entre la dinámica financiarizada actual y los rasgos más estructurales del funcionamiento capitalista es explicitar cuál es el origen de la hegemonía del capital financiero: es la respuesta a la crisis de rentabilidad de los años setenta y la consiguiente "salida" a esa crisis mediante la aplicación del programa neoliberal, las que ponen las bases para la financiarización. Las finanzas son la palanca de recomposición (es decir, el instrumento), que desde el inicio de los años

ochenta ha utilizado el capital para avanzar posiciones frente al trabajo. Son un pilar (importante, pero no el único) del nuevo programa neoliberal y, por tanto, se constituyen en un elemento clave dentro de una estrategia de recomposición de fuerzas, de avance del capital y retroceso de los trabajadores. No son más que la forma histórica, concreta, que toma la última ofensiva del capital. No tiene sentido, por tanto, contraponer una especie de capitalismo "bueno" (el propio de la época fordista o de la fracción industrial del capital) frente a los capitalistas financieros "malos". El agotamiento del fordismo y el ascenso del poder de las finanzas son las dos caras de la misma moneda, y las fracciones del capital son porosas. De hecho, según explicábamos antes, ni siquiera pueden identificarse de forma precisa los intereses del capital financiero con las empresas que pertenecen al sistema financiero. Lo que sucede, sencillamente, es que el capital, en este momento histórico, opera así.

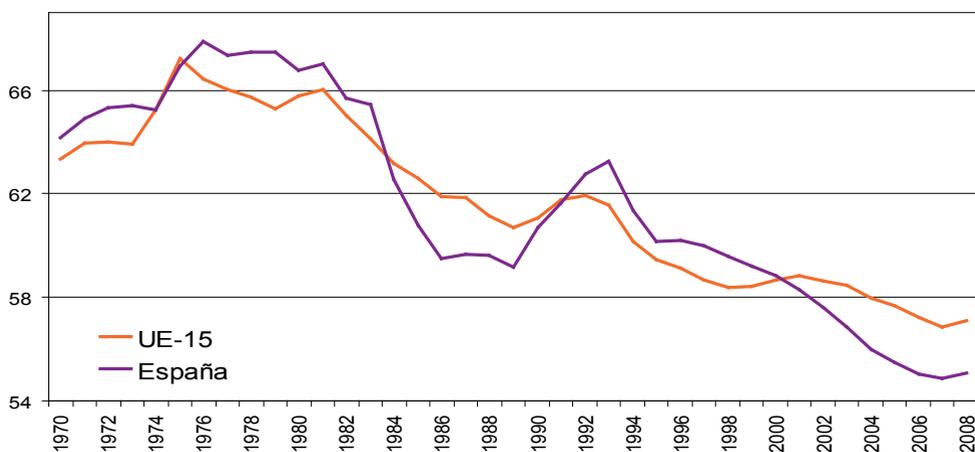
En tercer lugar, y como última precaución a considerar, conviene contrarrestar la tendencia existente a tratar todo lo que tiene que ver con "lo financiero" como si de un asunto técnico y despersonalizado se tratase. El actual auge económico y político del capital financiero no es un resultado inexorable. Es un resultado contingente -podía haber sido de otra manera- y político -resultado de la correlación de fuerzas existente en un momento histórico-. En ocasiones, el mismo lenguaje específico de los temas financieros, así como la complejidad y opacidad que rodea a esos asuntos, introduce deslizamientos hacia esas concepciones despersonalizadas y naturalizadas. Por ejemplo, es frecuente que implícitamente (cuando no de forma explícita) se presente la expansión financiera actual como un resultado "naturalmente" derivado del desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Por ejemplo, con los actuales medios técnicos al servicio de la sofisticación de las transacciones financieras internacionales, ¿cómo negar lo ineludible de la globalización financiera? Pretender regularla de una forma efectiva -se dice- sería como tratar de ponerle puertas al campo... Sin embargo, estos planteamientos obvian la eficaz dirección política que orienta estos procesos en apariencia meramente técnicos. O si no, ¿por qué no poner (¿por qué nunca se han puesto?) todos los medios de los que disponemos gracias a las nuevas tecnologías al servicio de los controles de los movimientos de capital, en lugar de, precisamente, al servicio de su expansión incontrolada? La respuesta, evidentemente, no es técnica; es política.

REFORZAR LA PERSPECTIVA DE CLASE

En segundo lugar, analizar el contexto actual hace más necesario que nunca "ponerse las gafas de la perspectiva de clase". No es posible elaborar análisis mínimamente realistas si éstos no consideran y sustentizan el ataque prolongado y sistemático que en las últimas décadas viene sufriendo la clase trabajadora. Sintéticamente, podemos desglosar ese ataque en cuatro niveles, que no son más que cuatro vueltas de tuerca sobre las condiciones de vida de la mayor parte de la población.

a) La salida neoliberal a la crisis de los setenta supone el inicio de una larga ofensiva contra el trabajo. Medidas como las privatizaciones, la apertura externa de las economías, la liberalización de los mercados (particularmente los financieros y los laborales), en conjunción con una nueva doctrina sobre política económica (política monetaria al servicio de la prioridad absoluta del control de la inflación, dura restricción de la política fiscal y abandono de la política cambiaria), determinan un contexto extremadamente desfavorable para las condiciones salariales y laborales. Así, estas décadas se caracterizan por la congelación o el crecimiento muy lento de los salarios directos y el deterioro de los indirectos. Una síntesis de lo regresivo que es el patrón distributivo asociado al neoliberalismo nos la da el avance de las rentas del capital y el retroceso de la masa salarial sobre el PIB. Según se aprecia en el gráfico 2, los datos son inequívocos: la participación de la masa salarial durante los últimos treinta años está en "caída libre". En efecto, si a mediados de los años setenta en la UE-15 esta participación era aproximadamente del 67%, en 2007 (es decir, todavía antes del estallido de la crisis), la media europea había descendido 10 puntos porcentuales, hasta el 57%, mientras que en España era del 55% .

Gráfico 2: Masa salarial sobre el PIB (%): 1970-2008



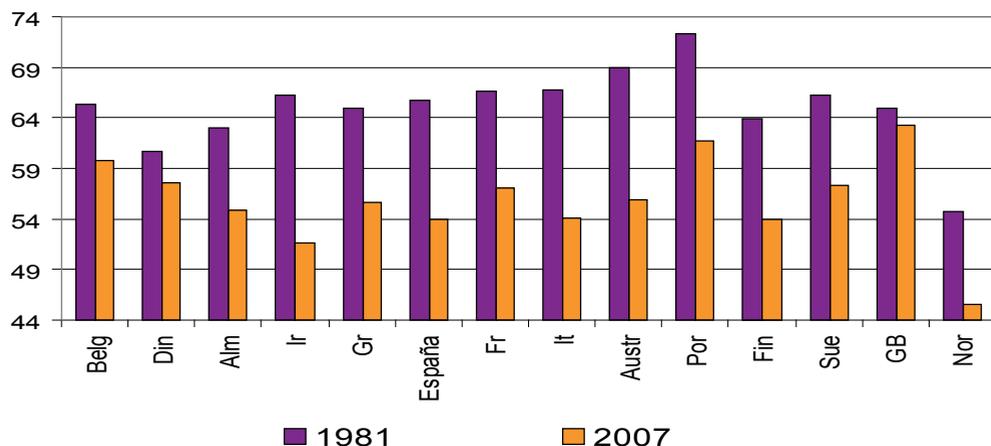
Fuente: Elaborado a partir de datos de Ameco.

Nota: Retribución a empleados sobre el PIB precios de mercado.

³ Según puntualizó acertadamente Albert Recio en su intervención en la misma mesa de las XII Jornadas de Economía Crítica en que fue presentada esta ponencia, a este proceso de reducción de la masa salarial sobre el PIB hay que añadir el dato del aumento de la tasa de asalarización. Es decir, no sólo los salarios cada vez se llevan una parte más pequeña del "pastel" de la producción nacional, sino que además esa parte menguante corresponde a una proporción creciente de la población ocupada.

Según recogen los datos del siguiente gráfico (3), este retroceso salarial en términos relativos se produce en todos los países de la UE 15, siendo en España especialmente acentuado.

Gráfico 3: Masa salarial sobre el PIB (%): 1981 y 2007



Fuente: Elaborado a partir de datos de Ameco.

b) La crisis (2008-2010) está golpeando con mucha más severidad a las familias trabajadoras que a las capitalistas, ya que las primeras sufren la destrucción de empleo, la congelación salarial y la precarización de sus condiciones laborales. Sólo en 2008-2009 ya se han perdido 1,4 millones de puestos de trabajo en nuestro país. Por otra parte, según el Barómetro Social elaborado por el Colectivo OIE, en 2008 los salarios reales han crecido menos del 1% (0,9%). Y no hay que olvidar que ésta es la evaluación del salario medio, pero que los salarios registran una dispersión enorme; el 27,8% de los trabajadores cobran menos del salario mínimo (tienen unos ingresos salariales anuales inferiores al salario mínimo anual). Por último, hay más de 8 millones de personas que alternan el paro con contratos temporales.

c) La gestión de la crisis, en tercer lugar, se está caracterizando por priorizar el gasto destinado a subvencionar a los grupos sociales y económicos que han generado esta crisis en detrimento del gasto destinado a los parados, los hipotecados, los trabajadores y las clases populares en general. Por un lado, con dinero público se sufragan arreglos en la solvencia de entidades bancarias y grupos empresariales (en entredicho por su irresponsabilidad en la gestión financiera) que en estos últimos años han acumulado beneficios colosales. Por otro, a pesar de que arrastramos un déficit considerable en gasto público social (es el 20,3% del PIB, mientras que el promedio para la UE es del 27%) los incrementos en estas partidas son claramente insuficientes. Esta insuficiencia se refiere tanto por su escasa cuantía como por su naturaleza asistencial (valga como ejemplo la publicitada medida de los 420 euros para los parados que cumplan ciertas condiciones).

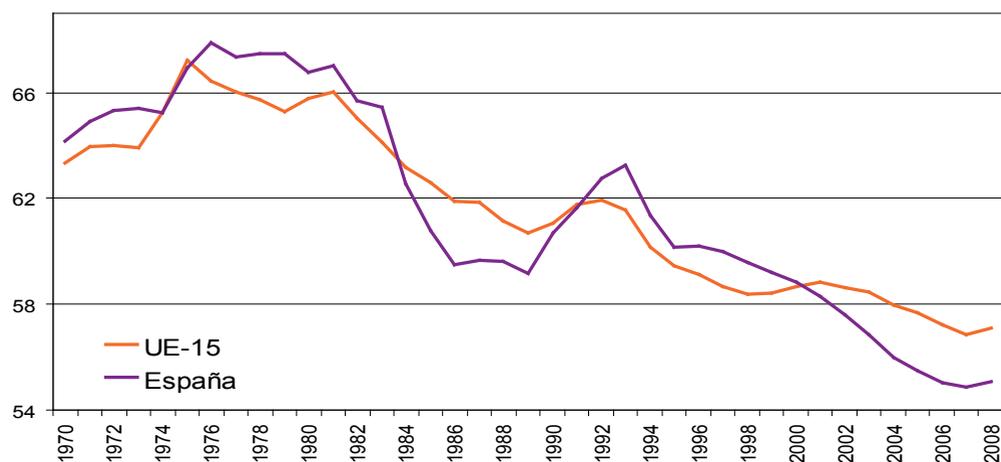
d) La factura de la gestión de la crisis. Por último, la forma en que el Estado está financiando esta intervención regresiva introduce un componente regresivo adicional, dando lugar a un proceso de transferencia de rentas entre trabajo y capital, de socialización de las pérdidas (cuando los beneficios fueron privados), colosal. Es la cuarta "vuelta de tuerca", que se materializa en dos vías.

Por una parte, mediante el incremento de impuestos. Nuestro sistema fiscal ya era muy regresivo. Hay que tener en cuenta que 3/4 aproximadamente de los ingresos fiscales provienen de las rentas del trabajo, de esa masa salarial que veíamos en descenso respecto a las rentas del capital, que contribuyen sólo con la cuarta parte. Esta clamorosa desproporción es un claro síntoma de fraude y evasión fiscal. Desde ese punto de partida, y tras eliminar el Impuesto de Patrimonio, en el contexto de nuevas necesidades financieras derivadas del contexto de crisis el gobierno aplica una subida de impuestos que agudiza la regresividad del sistema: incrementa el gravamen del IVA y el ahorro financiero ordinario, mientras que las SICAV, donde se invierten las grandes fortunas, siguen tributando a un 1%. Por otra parte, el incremento del endeudamiento nos lleva a un ajuste fiscal ya en marcha pero que se endurecerá en el futuro, y que perjudicará particularmente a las partidas de gasto social (salario indirecto).

INCORPORAR LA PERSPECTIVA FEMINISTA

Ha llegado el momento -no es que antes no fuera necesario, es que es una tarea que no podemos retrasar más- de que integremos la perspectiva feminista en nuestros análisis y discursos. La situación actual lo hace impostergable por dos razones: porque la crisis está afectando con más gravedad a las mujeres, y porque el debate abierto en torno al cambio de modelo productivo nos da la oportunidad de cuestionar el actual modelo de división sexual del trabajo.

a) La crisis afecta particularmente a las mujeres. Esto se debe, en primer lugar, a que las mujeres ya estaban, antes del estallido de la crisis, en una peor situación económica que los hombres. Algunos datos (ver gráfico 4) lo ilustran sintéticamente. A pesar de ser más de la mitad de la población total, las mujeres son menos de la mitad de la población activa (43,5%), y aún así, son casi la mitad de la población desempleada (47,4%). Además, son mucho menos de la mitad de la población que trabaja a tiempo completo, de las personas desempleadas que reciben una prestación contributiva y de la población beneficiaria de algún tipo de pensión. Como contrapartida, dentro de las personas que trabajan a tiempo parcial las mujeres son el 80%, y casi esa misma proporción de las personas inactivas que no reciben ningún tipo de pensión son mujeres. En resumen, las mujeres registran mucho mayores tasas de temporalidad (30,4%, frente al 25,9% de los hombres), de contratos a tiempo parcial (23,3% de las asalariadas, frente al 4,4% de los hombres) y de subempleo (11% de las ocupadas, frente al 8,3% de los hombres). En cuanto a ingresos, el salario medio de las ocupadas españolas es un 26% menor que el de los hombres (Encuesta de Estructura Salarial, 2007).

Gráfico 4: Participación femenina en distintas categorías (% sobre el total)

Fuente: Elaborado a partir de datos de EPA e INEM.

Además de partir de una situación peor, la crisis en sí afecta a las mujeres de una forma particular. Es cierto que en un primer momento de la crisis los sectores más afectados están altamente masculinizados (y aun así en el 4º trimestre de 2009 la tasa de paro masculino era todavía inferior, del 18,6% frente al 19,1% femenino). Sin embargo, esto dará paso a un "segundo momento" de mucha mayor duración, marcado por la aguda crisis fiscal y los severos recortes de gastos públicos. Pensemos que en la actualidad se prepara un Plan de Austeridad que, según estimaciones del Gobierno, puede suponer un recorte de 50.000 millones de euros entre 2010 y 2012. Estos recortes afectarán mayormente a las mujeres por tres razones: por la sobrerrepresentación existente de mano de obra femenina en servicios públicos; porque es la población más vulnerable económicamente, y por tanto más necesitada de esos servicios públicos y esas prestaciones que se van a recortar; y porque son en la inmensa mayoría de los casos las mujeres las que sustituyen el recorte público con su trabajo en el ámbito doméstico (el 83% de las cuidadoras familiares son mujeres, según el INSERSO).

b) La crisis brinda la oportunidad de cuestionar el modelo. Y en ese cuestionamiento no podemos dejar de cuestionar la división sexual del trabajo en la que se basa. Irrumpe de forma ya evidente la denominada crisis de los cuidados (y las compañeras de economía feminista nos han enseñado que eso también es economía). Es hora de que lo integremos todos (no sólo ellas), y no como un fenómeno aislado sino orgánicamente relacionado con lo que pasa en el ámbito productivo de la economía.

Esa integración es necesaria porque la división sexual del trabajo tiene dos patas: si de los cuidados en el ámbito doméstico se ocupan fundamentalmente las mujeres, la otra cara de la moneda es la inserción de esas mujeres en peores condiciones que los hombres en el ámbito laboral (tiempo parcial, brecha salarial, mayor tasa de

precariedad). Dado que el elemento central de la situación de desigualdad de género es la súper-especialización de los hombres en el trabajo asalariado y de las mujeres en el trabajo doméstico, una reorganización socialmente justa del trabajo (productivo y reproductivo) obliga a cuestionar elementos de todos los ámbitos:

- Acceso y mantenimiento de las mujeres en el mercado de trabajo en igualdad con los hombres. Es decir, inserción igualitaria en el ámbito productivo.
- Asunción por parte de los hombres del 50% del trabajo doméstico y de cuidados.
- Contribución efectiva de la sociedad al mantenimiento de los hijos y dependientes con una red amplia y de calidad de servicios públicos. Es decir, que el Estado no deje caer únicamente en las familias (en la situación actual, en las mujeres) responsabilidades que corresponden a la sociedad en su conjunto y que precisan de un tratamiento profesionalizado (escuelas infantiles, servicios de dependencia, etc.).
- Horarios a tiempo completo que sean suficientemente cortos para que todas las personas puedan compatibilizar su vida laboral con su vida personal (familiar o no) sin que ninguna tenga que optar por una vida profesional de bajo perfil o interrumpida, pues son las mujeres las que sistemáticamente toman esa vía. Es decir, el ámbito productivo se tiene que reorganizar de forma que no sólo la participación de hombres y mujeres sea igualitaria, sino también que sea compatible, para todos y todas, con las tareas reproductivas.

Sólo a partir de una inserción laboral plenamente igualitaria es posible la transformación de las relaciones económicas (del trabajo dedicado a la reproducción de la vida) en el ámbito privado. En este momento en que la reforma laboral está en el centro del debate, en que se intercambian propuestas sobre como (des)regular las condiciones laborales en el ámbito productivo, es preciso poner sobre la mesa la necesidad de un reparto justo y sensato de la carga total del trabajo, un reparto que supere la división sexual del trabajo. Es el momento de que los "economistas" digamos que es posible una sociedad en la que los hombres puedan dedicar parte de su tiempo y su energía al trabajo reproductivo, y en la que las mujeres no tengan que elegir entre una vida profesional plena y una vida personal rica.

INCORPORAR LA DIMENSIÓN ECOLÓGICA

Si comenzaba esta intervención refiriéndome a la urgencia de que la economía crítica se posicione adecuadamente en este contexto actual de crisis, reparar en la dimensión ecológica de la crisis obliga a cambiar el término urgencia por el de emergencia. Ya sabemos que este tipo de afirmaciones no son alarmistas, sino realistas. Por ejemplo, y no es el único problema, el cambio climático está originando ya agudos problemas de salud pública, que de no detenerse originarán crisis más graves y duraderas que la actual. Y esta percepción ya está en la calle. La situación es de emergencia pública, pero

la mayor parte de la economía crítica todavía no hemos dado el paso de integrar la contradicción ecológica, quizás la más acuciante, en nuestros análisis.

Deberíamos hacerlo tomando en cuenta que la cuestión ambiental no es independiente, sino que está atravesada por las fracturas socioeconómicas de nuestras sociedades. En particular dos son los aspectos sobre los que propongo profundizar. Por un lado, la inequidad de los impactos ecológicos y de las responsabilidades entre países industrializados y países "empobrecidos" o expoliados. Pero también, el asunto de la asimetría a escala estatal: el modelo depredador ha enriquecido a un grupo social pequeño, mientras que se ha compaginado con deterioro de la posición de la mayoría de la sociedad. Por tanto, la gestión del desastre ecológico ha de tener en cuenta estas realidades, siendo prioritario defender una (necesaria) transición justa en estos dos sentidos. Ha de ser una transición que permita defender el empleo, las conquistas y los derechos de las clases trabajadoras en los sectores que se vean afectados por la reconversión ambiental. A la vez, las regiones y países empobrecidos deberán contar con los apoyos internacionales suficientes para obtener su bienestar a la par que contribuyen al cambio de modelo productivo.

La reflexión sobre la crisis ecológica hace evidente el carácter global y sistémico de la crisis actual. La crisis financiera, la productiva, la reproductiva y la ecológica están íntimamente entrelazadas y siguen lógicas comunes. La alternativa ante la crisis global es luchar por una sociedad sostenible. Construir una sociedad sostenible, y por tanto una economía ecológicamente sostenible, es una tarea compleja que alcanza múltiples facetas: conservación de recursos naturales, organización racional del territorio, eliminación de emisiones y vertidos contaminantes, modelo sostenible de transporte, energía limpia y renovable, modelo agrícola alternativo que permita la soberanía y la seguridad alimentaria de los pueblos, y un largo etcétera que es difícilmente imaginable en un mundo regido por la lógica del beneficio privado en el corto plazo. Los manifestantes en Copenhague llevaban pancartas que decían: "hay que cambiar el sistema, no el clima". La consigna no puede ser más acertada.

Sabemos que el camino es el cambio sistémico y que ese camino será largo. Pero esa conciencia no puede ser incompatible con la convicción de que hay que empezar ya, de que los primeros pasos son urgentes. Por ejemplo, hay que descarbonizar inmediatamente la economía, es necesaria la apuesta pública por las energías renovables, el ahorro y la eficiencia energética; porque así y solo así conjuraremos el inminente peligro del cambio climático. Hay que combinar la perspectiva global, de necesario cambio de sistema, con la reivindicación urgente de cambios en las políticas energéticas, industriales y de movilidad. Pasos urgentes, necesarios, prioritarios, pero que no pueden darse sin perder la perspectiva amplia: si no, la ley del beneficio privado en el corto plazo minará las conquistas, y el capital buscará nuevos nichos de ganancia en otras actividades sin tener en cuenta sus efectos ambientales y sociales.

INTERVENIR: ANALIZAR, POSICIONARSE, DIFUNDIR

Hasta ahora me he referido a elementos de carácter analítico que me parece deberíamos incorporar o reforzar en nuestros análisis, elementos sobre los que propongo que reflexionemos. Sin embargo, y ahora más que nunca, nuestra vocación transformadora no puede concluir en el mero análisis de la realidad. Es preciso que nos posicionemos respecto al curso de los acontecimientos y que, a la vez, hagamos un esfuerzo serio por difundir nuestros análisis y posicionamientos. Estas tareas reclaman nuestra actividad más allá del ámbito exclusivo de la investigación. Si el objetivo es lograr intervenir en nuestra realidad económica, hay que reconocer que en el contexto actual el objetivo es difícil. Así que si nos lo tomamos en serio, sólo nos queda intentarlo con toda nuestra potencia. Eso requiere, entre otras cosas, tratar de hacerlo colectivamente.

Estos temas preocupan mucho a la gente, y es necesario que se oigan otras "voces economistas" hablando sobre ellos.

Además de difundir posicionamientos sobre la realidad económica más inmediata -¿qué nos parece la propuesta del gobierno de alargar hasta los 67 años la edad de jubilación? ¿y la reforma laboral? ¿y la Ley de Desarrollo Sostenible?-, el contexto es también particularmente propicio para realizar propuesta en positivo y de amplio calado, que supongan verdaderos cambios en la forma en que se organiza nuestra sociedad. Existe una conciencia relativamente generalizada de la necesidad de cambios profundos, así como de la posibilidad de acometerlos. Todos hemos visto que hay dinero, que se puede gastar dinero en cambiar las cosas. Por eso, desde la economía crítica no deberíamos dejar pasar la ocasión de abrir ciertos debates. Por ejemplo, es el momento de señalar la necesidad de un sistema financiero público y bajo control social, con capacidad de orientar el crédito a los destinos más útiles desde el punto de vista social y medioambiental. De recordar y reivindicar el sentido progresivo de los impuestos. De explicar que, en la situación actual, la única vía sensata para reorganizar la carga social de trabajo es acortar las jornadas a tiempo completo (sin reducción salarial). Así, todos tendríamos trabajos dignos en el ámbito productivo, pero todos podríamos también dedicar tiempo al trabajo reproductivo.

“DIAGNÓSTICO DE LA CRISIS Y RESPUESTAS DESDE LA ECONOMÍA FEMINISTA”¹

Amaia Orozco²

Desde muchos ámbitos de la economía crítica, es corriente presuponer que un diagnóstico de la crisis realizado desde la economía feminista va a consistir en un discurso victimista del estilo “¡cuánto peor están las mujeres!”. La potencia que nos da mirar a la crisis desde la economía feminista no es esa, sino otra bien distinta, y es doble. En primer lugar, nos permite realizar un análisis de la crisis centrado en comprender su impacto en las condiciones de vida de sujetos diferencialmente posicionados en el sistema socioeconómico. Es decir, no limitarnos a preguntarnos el impacto en agregados macroeconómicos, o en frías cifras como los tipos de interés. Ni siquiera en aquellos números que parecen más cercanos a la calidad de vida (empleo, salarios, gasto público). Sino utilizar todas esas cifras (y otras imprescindibles) en la medida en que nos permitan entender el impacto en las condiciones de vida de las personas... y desentendernos de aquellas que más bien nos distraen la atención. Y realizar ese análisis desde la plena consciencia de que, de la misma manera en que los sujetos ocupamos posiciones muy disímiles en el sistema, el impacto va a ser muy diverso y que, en la ausencia de fuertes mecanismos para evitarlo, la tendencia va a ir hacia la multiplicación de las desigualdades³.

Pero este texto no se centra en esta primera puerta de cuestionamiento a la crisis que abre la economía feminista, sino en una segunda: el nuevo lenguaje y herramientas que proporciona para realizar una crítica radical al sistema, que nos permita, no recomendar, sino exigir con contundencia un vuelco estructural al sistema (que, entre otras transformaciones, signifique también un vuelco en las relaciones de género de desigualdad o, dicho de otro modo, en el patriarcado). Desde diversas perspectivas, estábamos ya en ello. El colapso financiero supone en ese contexto un momento de serio

¹ Este texto está basado en la ponencia presentada en las XII Jornadas de Economía Crítica “Los retos de la ciencia económica ante la crisis” (Zaragoza 11 al 13 de febrero de 2010). Recoge las ideas que allí expresé y, en cierta medida, las reformula a la luz de los debates que mantuvimos durante esos días y de las potentes ideas expuestas por el resto de ponentes, por las personas que presentaron comunicaciones a las áreas, y en general, por todas y todos quienes asistieron. Es imposible mencionar a cada persona detrás de cada idea. Valga este reconocimiento como un intento de no adueñarme de palabras ajenas, sino como una voluntad de aportar en la construcción colectiva de pensamiento crítico.

² amaiaorozco@gmail.com

³ En esta línea discurren los análisis de Antonella Picchio, colaboradora de las JEC desde hace largos años.

riesgo: a la par que las debilidades estructurales y la injusticia profunda del sistema se hacen más patentes que nunca, es también más fácil que nunca caer en un discurso de corte "productivista" que deifique la economía "real" frente a la financiera, perdiendo de vista que la primera es tan propia del sistema como la segunda. Es decir, corremos el riesgo de dejarnos atrapar, incluso en tanto que economistas críticas/os, por los cantos de sirena, y que la "refundación del capitalismo" se convierta en una defensa de un supuesto y añorado capitalismo bueno frente a un actual capitalismo malo. La economía feminista puede proporcionar fuerzas para resistirnos a semejante engaño.

Este texto recorre, muy brevemente, los siguientes puntos: (1) Se pregunta de qué crisis hablamos cuando decimos que estamos en crisis. (2) Explicita los aportes de la economía feminista que son claves en este momento: la comprensión integral del sistema económico, y la visibilización del conflicto entre el capital y la vida. (3) Desde esas coordenadas, se explica la crisis de los cuidados, mostrando cómo desde ella puede visibilizarse la insostenibilidad en términos de reproducción social y de justicia del sistema y la inoperancia del "trabajo" como mecanismo de lucha por condiciones de vida dignas. (4) Se afirma que no es posible la marcha atrás, sino que se necesita revertir el sistema y, para ello, se proponen cuatro movimientos estratégicos que nos permitan avanzar en dicho vuelco.

PERO, ¿QUÉ CRISIS?

La crisis en la que nos encontramos no es en absoluto reductible al colapso financiero. Es una crisis acumulada y multidimensional. El sistema venía ya haciendo aguas por múltiples vías, y el estallido financiero puede más bien entenderse como una eclosión final del sistema en el corazón del mismo (corazón geográfico –donde ha surgido –y sistémico –el ámbito de la economía en el que se ha originado–). Entre las dimensiones del sistema que ya mostraban desde hace tiempos un estado grave están la crisis ecológica, y la crisis de reproducción social que, en los países del centro, tomaba la forma de una aguda crisis de cuidados. Además de acumulada y multidimensional, se trata de una crisis que atraviesa todas las esferas no sólo del sistema, sino de la vida: es una crisis civilizatoria, es toda una manera de entender el cómo estamos en el mundo lo que salta por los aires. De forma clave, atraviesa nuestra propia concepción como sujetos. Quiénes somos, los valores éticos por los que nos regimos, la construcción de la masculinidad y la feminidad. Nuestros horizontes de vida, qué entendemos por una vida que merezca la pena ser vivida, y de ahí, qué reivindicaciones políticas se derivan. Las estructuras no sólo económicas, sino de todo tipo y, de manera clave, las estructuras políticas.

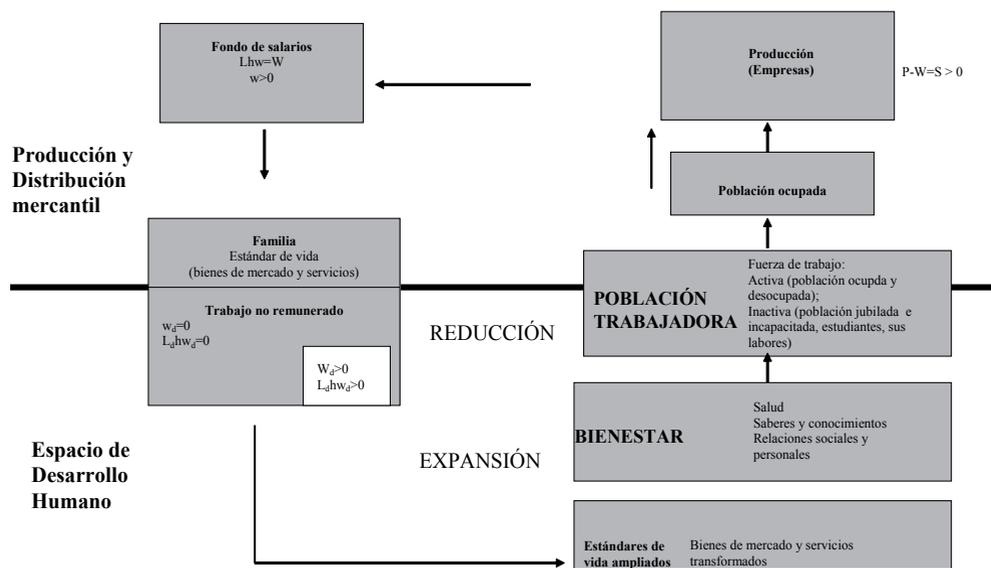
Para poder comprender el alcance y gravedad de la crisis civilizatoria y multidimensional es imprescindible un primer requiebro: descentrar a los mercados capitalistas, que hoy por hoy han colonizado el sistema económico, por supuesto, pero también nuestra propia concepción como sujetos y nuestra capacidad reivindicativa. Esta es la apuesta fuerte, muy fuerte, común a la economía ecológica, con su desvelamiento

de la falacia de la producción y su propuesta de enfoque eco-integrador. Es también la apuesta de la economía feminista cuando reivindica poner la sostenibilidad de la vida en el centro y entender la economía como los procesos de satisfacción de necesidades y generación de recursos precisados para el vivir-bien.

APORTES DE LA ECONOMÍA FEMINISTA

El primer aporte de la economía feminista es la propuesta de ampliar la noción de economía y trabajo utilizada. No hay mayor muestra de la colonización que los mercados capitalistas han hecho de nuestra capacidad analítica que el hecho de haber reducido la comprensión de lo económico al análisis de los procesos de "producción" y distribución mercantil. Economía es generar recursos para satisfacer necesidades y crear condiciones para una vida digna de ser vivida. Esto ocurre sólo parcialmente a través de la acción de los mercados capitalistas, mostrados en el siguiente gráfico en su parte superior.

Figura 1: El flujo circular de la renta ampliado



Fuente: Antonella Picchio (2001), "Un enfoque macroeconómico 'ampliado' de las condiciones de vida" en Cristina Carrasco (ed.) *Tiempos, trabajos y géneros*. Barcelona: Universitat de Barcelona.

Sin tener tiempo para detenernos a fondo, limitémonos a señalar algunas cuestiones clave que este gráfico nos muestra⁴. Además de los procesos mercantiles, hay otro gran ámbito de actividad económica que es el aquí denominado como espacio de desarrollo humano, protagonizado por los hogares. En este espacio se produce un triple proceso económico: Extensión del bienestar, es decir, de generación de recursos adicionales a aquellos provenientes de los ámbitos monetizados de la economía (pensemos, por ejemplo, en alimentos cultivados, en ropa cosida) y de transformación de los recursos provenientes del mercado (cocinar, limpiar la casa, lavar la ropa...). Expansión del bienestar, es decir, garantizar que los recursos extendidos y/o transformados finalmente responden a las necesidades de cada persona, generan bienestar individual, y, mediante la generación de una inmensa cantidad de servicios personales precisados por cada quien cubren la faceta afectiva y relacional de las necesidades de las personas. Y reducción, o la selección de los miembros del hogar que acudirán al mercado laboral y la preparación para que cada día puedan hacerlo. Estos son procesos económicos sumamente complejos y que nunca pueden dejarse de lado en cualquier intento serio de comprender cómo funciona el sistema. Aunque no sean las cifras la mejor estrategia en tiempos de idolatría de las estadísticas, demos unos pocos números que dejen patente la ceguera de olvidar todo esto. Según Durán⁵, si en el estado español hubiera que convertir en empleos a jornada completa las horas dedicadas a trabajo no remunerado, sería necesario crear un mínimo de 26,4 millones de empleo... ¡En un entorno en el que hoy día hay 18,6 millones de personas ocupadas en el mercado! (EPA IV trim. 2009). De ese tiempo de trabajo gratuito, el 83% lo realizan mujeres.

Pero, además, el espacio de desarrollo humano no es sólo clave por la inmensa cantidad de actividad económica que en él se produce, sino porque es ahí donde se asume la responsabilidad de que, digamos, el conjunto encaje; es decir, de que todos los diversos recursos, transformados, adaptados, etc. finalmente generan bienestar. Esta responsabilidad no es asumida por el estado, ni por el conjunto social, ni, menos que menos, por las empresas. Sino por los hogares y, en ellos, por las mujeres. Por eso afirmamos que la unidad analítica básica para la economía ha de ser el hogar: porque es en él donde se toman las decisiones económicas primarias y donde en última instancia se ajustan todos los procesos de forma que adquieran sentido económico, esto es, que generan bien-estar. Estos hogares en absoluto son unidades armoniosas, sino terrenos marcados por el conflicto, de forma clave, por las relaciones de desigualdad entre mujeres y hombres. La unidad analítica básica de la economía son los hogares (¡y hogar no es lo mismo que familia prototípica!) atravesados por relaciones de poder.

⁴ Ojo, este gráfico tampoco se propone como la visión completa de la economía; faltan elementos fundamentales, como el estado, el ámbito comunitario o la interrelación entre economía y naturaleza.

⁵ Durán, M^a Ángeles (2009) "La contabilidad del tiempo" en Jornadas Europea sobre Usos del Tiempo, http://jornadausosdeltemps.net/public/assets/pagina_8/doc_004_es.pdf

El sistemático desinterés de la gran mayoría de corrientes de pensamiento económico crítico por incluir en el análisis estas esferas económicas ocultas genera estupefacción. Incluir las en el análisis no ha de ser responsabilidad aislada de la economía feminista, cuyos grandes esfuerzos hechos hasta ahora han permitido avanzar mucho... siendo aún muy largo el camino que queda por recorrer. A nivel analítico, es también importante señalar que introducir estas dimensiones muestra la insuficiencia de las herramientas conceptuales y metodológicas preexistentes, como nos ha mostrado el debate sobre el trabajo doméstico (insuficiencia del aparataje marxista para comprender este trabajo) o los intentos de incluir los trabajos no pagados en los sistemas de cuentas nacionales. A nivel político, la principal implicación es que el vínculo entre calidad de vida-capacidad de consumo-empleo no pueden entenderse en ningún caso como un nexo directo ni inevitable, ya que está mediado por múltiples instituciones y esferas de actividad y es producto de una organización peculiar del sistema (como ampliaremos en breve). Por lo tanto, la lucha política no ha de situarse en los estrechos márgenes de ese nexo (exigiendo empleo o dinero), sino que el horizonte ha de ser su destrucción. La cuestión política es, por lo tanto: qué reivindicaciones hacer que nos permitan erosionar el nexo, reconociendo que hoy estamos instaladas e instalados en él; sin caer en el error de pensar que ésta sea una dependencia absoluta ni mucho menos individual; y atendiendo al hecho de que cómo afecte ese nexo a cada quien depende del lugar que se ocupe en esa economía ampliada.

El segundo aporte central de la economía feminista es la reelaboración del conflicto capital-trabajo. El conflicto por la apropiación de la plusvalía se reconoce como una tensión estructural sobre la que se asienta el sistema. Pero, en primer lugar, se afirma que ese conflicto es más profundo: entre el capital y todos los trabajos... entre el capital y la vida. Cuando la vida no es un fin de la economía, sino un medio para la valorización del capital ($K-M-K'$), la vida está bajo permanente amenaza. Mayor es aún la amenaza cuando el proceso de valorización ni siquiera ha de recurrir a producir algo que pueda (o no) satisfacer necesidades, como ocurre crecientemente en el contexto de financiarización ($K-K'$), en el que el conflicto con la vida se ha agravado. En segundo lugar, se entiende que la lógica del capital (la lógica de valorización de capital) es una lógica patriarcal, o androcéntrica, en el sentido que se ha desarrollado desde la filosofía feminista, y que define el patriarcado como un sistema ontológico y ético que comprende la civilización en contraposición a la naturaleza, como su dominio progresivo. Se entiende lo plenamente humano como aquello que nos permite desprendernos de nuestras ataduras biológicas, animales. Lo plenamente humano como el trascender la vida, no perpetuarla. En esta deificación de la trascendencia sobre la inmanencia, las esferas económicas que regeneran vida son entendidas como una forma menos evolucionada que las esferas económicas que ponen la vida al servicio de un fin superior: el crecimiento, la producción, el desarrollo, la industrialización... Llámesele X. La economía de mercado permite colmar deseos, no satisfacer necesidades. Este es el sentido patriarcal que impregna la lógica del capital, que entroniza la trascendencia, la supuesta autosuficiencia del hombre que, a través del mercado, niega su eco-dependencia, su interdependencia con el conjunto social, su condición frágil y vulnerable. Es la épica que

se esconde tras la metáfora de la producción⁶ e invisibiliza los trabajos de cuidados. Y este sentido patriarcal no es dominio único del capitalismo, sino que ha sido compartido por otras formas de pensar la economía que, en última instancia, coinciden en el menosprecio de lo inmanente (pensemos en el socialismo real y su énfasis en la industrialización). En este esquema, los hombres son civilización (mente, racionalidad), mientras que las mujeres son naturaleza (son cuerpo, emoción). Por lo tanto, el conflicto capitalista por la plusvalía se redefine como un conflicto capital-vida de tinte patriarcal.

Unificando ambos aportes, la economía feminista propone la metáfora del iceberg para visualizar el sistema socioeconómico. Si hay una tensión irresoluble entre garantizar el proceso de valorización de capital y garantizar el proceso de sostenimiento de la vida, es preciso "elegir". Y la elección en el capitalismo patriarcal es clara, por eso decimos que los mercados capitalistas se han situado en el epicentro del sistema. Vivimos en un sistema económico pervertido, que pone el sentido último de lo económico (la vida) al servicio de un interés opuesto. Esto inhibe la existencia de una responsabilidad social en la sostenibilidad de la vida y, sin embargo, la vida (alguna) ha de continuar, sin ella no hay siquiera mercado. Y esta responsabilidad es la que se delega a las esferas invisibles del sistema económico. En la medida en que el conflicto se invisibiliza y se oculta, desaparece en términos sociales y políticos. Por eso el iceberg: porque hay dos partes claramente diferenciadas (por la lógica que las mueve) y porque una ha de permanecer necesariamente oculta para sostener el sistema. Ojo, cuando hablamos de (in)visibilidad lo hacemos en términos multidimensionales (¿son trabajos que conllevan flujos monetarios, se pagan?, ¿generan derechos sociales y económicos?, ¿disponemos de conceptos para aprehenderlo y de números para medirlos?, ¿están socialmente valorados?, ¿hay mecanismos colectivos para regularlos?...); refiriéndonos, en última instancia, a que se trate o no de esferas desde donde se pueda ejercer poder político y económico para incidir en la estructura. Las esferas económicas invisibles precisamente se caracterizan por la falta de poder de sus agentes para convertir en colectivo y político el conflicto que absorben.

Es un sistema, por lo tanto, inherentemente jerárquico, que precisa de la desigualdad para permanecer a flote, y en el que las posiciones entre los sujetos se reparten por ejes de poder, de forma clave la clase... y el género. Es imprescindible avanzar en la comprensión de la articulación de los distintos ejes de diferenciación social, y de su interacción con la economía. Si bien es cierto que la economía feminista no ha terminado de hacer con éxito la articulación género-clase, no es menos cierto que lo intenta (de hecho, intenta hacerlo también con otros ejes, como la nacionalidad, la etnia, etc.)... que es mucho más de lo que se puede decir de otras muchas corrientes de pensamiento económico crítico.

⁶ El loco sueño de creer que podemos producir algo, ocultando que no hacemos más que extraer y absorber lo ya existente para transformarlo generando una multiplicidad de residuos y provocando la degeneración de la energía.

LA CRISIS DE LOS CUIDADOS: UNA PLASMACIÓN ESTRATÉGICA

Los cuidados son una plasmación estratégica para pensar el sistema socioeconómico desde una perspectiva alternativa que descentre a los mercados capitalistas. ¿Por qué decimos esto? Obviamente, los cuidados no son el todo del sistema económico, pero sí son estratégicos porque todas las personas los necesitamos en todos los momentos de nuestra vida⁷, están absolutamente atravesados por la desigualdad de género, en gran medida se garantizan fuera de las esferas monetizadas de la economía y las interacciones entre las esferas no monetizadas y el mercado en este ámbito son complejas y cambiantes.

El modelo prototípico de resolución de los cuidados en el capitalismo fordista se basaba a nivel macrosocial en la división sexual del trabajo clásica que adscribía a las mujeres a los trabajos de cuidados no remunerados y a los hombres al trabajo asalariado, y, a nivel microsociales, en la imposición de la familia nuclear (radioactiva) “hombre ganador del pan / mujer ama de casa” como la norma social. Estos dos ejes atravesaban la estructura del mercado laboral, que imponía como modelo de trabajador estándar al caricaturizado como “trabajador champiñón” (aquel que brota todos los días plenamente disponible para el mercado, sin necesidades de cuidados propias ni responsabilidades sobre cuidados ajenos, y desaparece una vez fuera de la empresa); el estado del bienestar, que se sustentaba en este modelo al definir el sujeto de las prestaciones (la familia nuclear a través de su “cabeza visible”), la vía de acceso (el trabajo asalariado), y el contenido (quedando fuera todos los cuidados a situaciones de dependencia); y la construcción de las identidades, que suponían que la realización de las mujeres se colmaba a través de su rol de cuidadoras (madre y esposa abnegada) mientras que los hombres se hacían tal por la dedicación a su profesión. En este modelo, la responsabilidad de sostener cotidianamente la vida se remite a las mujeres, a través del trabajo de cuidados no remunerado en los hogares. Es este trabajo, oculto en el ámbito de lo doméstico, el que absorbe en gran medida las tensiones estructurales de un sistema en el que la reproducción y regeneración de la vida no son prioridad. Asumir esta responsabilidad posicionaba a las mujeres en una situación de vulnerabilidad específica e intensificada.

Este modelo era un modelo profundamente injusto, pero garantizaba una aparente paz social, siendo así muy eficiente en el sentido de negar legitimidad al conflicto básico capital-vida. Ahora está en quiebra, por una multiplicidad de factores (envejecimiento de la población, cambio en las expectativas y roles de las mujeres, pérdida de redes sociales, modelos de crecimiento urbano y precarización de la vida y el trabajo). Esta

⁷ Entendemos que los cuidados abarcan la gestión y mantenimiento cotidiano de la vida y la salud, el hacerse cargo de los cuerpos sexuados atravesados por (des)afectos. En ese sentido, son una necesidad de todas las personas en todos los momentos del ciclo vital, sin menoscabo de reconocer que hay situaciones en las que se necesitan cuidados intensivos y/o especializados (niñez, adolescencia, vejez, enfermedad, discapacidad, etc.).

quiebra permite que afloren las tensiones estructurales contenidas y prueba de ello son los problemas de "conciliación", que nos permiten ver la imposibilidad de responder simultáneamente a dos lógicas contrapuestas (las necesidades de cuidados y las necesidades de valorización del capital); y los de atención a la dependencia, que hacen patente que, cuando los hogares ya no se bastan para atender las necesidades de cuidados, no hay medios para garantizarlas socialmente. En este momento se hace imprescindible una redistribución de las responsabilidades de cuidados. La pregunta es hasta qué punto se produce.

Podemos afirmar con contundencia que ni las empresas ni el estado están asumiendo una responsabilidad. Sobre las primeras, cabe distinguir dos tendencias: por un lado, está disminuyendo la (muy escasa) responsabilidad que antes tenían fruto de reivindicaciones sociales; así, se reducen sus cotizaciones a la seguridad social, se flexibilizan tiempos y espacios de trabajo, se degrada la calidad del empleo. Por otro lado, incrementan su protagonismo en la esfera de los cuidados hallando una nueva fuente de negocio; es decir, se amplían las esferas sometidas a una lógica de acumulación de capital, lo cual supone poner en marcha un mecanismo multiplicador de desigualdades sociales (los cuidados son un área donde esta multiplicación es especialmente intensa y rápida). Sobre el estado, cabe señalar una tendencia a incrementar algunas prestaciones y servicios de cuidados; pero este incremento va acompañado de varios problemas: la estrategia de parcheo que no implica soluciones de fondo, el contexto de privatización de lo público, su uso y abuso del trabajo de cuidados no pagado o mal pagado de las mujeres, y las fuertes desigualdades en el acceso y disfrute de las prestaciones y servicios.

En este contexto, siguen siendo los hogares los que asumen la responsabilidad de "hacer que el conjunto funcione" y de garantizar los cuidados necesarios. En ellos, los hombres siguen desentendiéndose del asunto⁸. Son las mujeres las que hacen malabarismos con los recursos privadamente disponibles: recursos familiares (echando mano de la familia extensa y, sobre todo, las abuelas) y recursos monetarios (pasando a comprar cuidados, caracterizados por la precariedad de las condiciones laborales). Se da así una doble redistribución intra-género: por generación y por clase social y país de procedencia. Cada vez hay más mujeres migrantes asumiendo cuidados mal pagados que, a su vez, dejan responsabilidades de cuidados en sus países de origen en manos de otras mujeres (hermanas, abuelas, hijas mayores...). Se conforman así las denominadas cadenas globales de cuidados: cadenas entre mujeres en distintas partes del mundo que se transfieren cuidados de unas a otras en base a ejes de poder, conformadas con el objetivo de cuidar cotidianamente la vida, y de las que los hombres, el estado y las empresas se benefician.

⁸ Sin detenernos a argumentar esta afirmación, baste con los siguientes datos: Los hombres cogen el 5,4% de las excedencias por cuidados a familiares, el 3,9% de las excedencias por cuidados a menores y el 1,9% de la parte transferible del permiso de maternidad. Es más, el tiempo dedicado a trabajo de cuidados no remunerado por las mujeres heterosexuales casadas con hijas/os menores es mayor que el dedicado por las que viven solas con hijas/os (es decir, compartir la vida con un hombre no supone reducir trabajo, al compartirlo, sino asumir más trabajo, al tener que cuidarle a él).

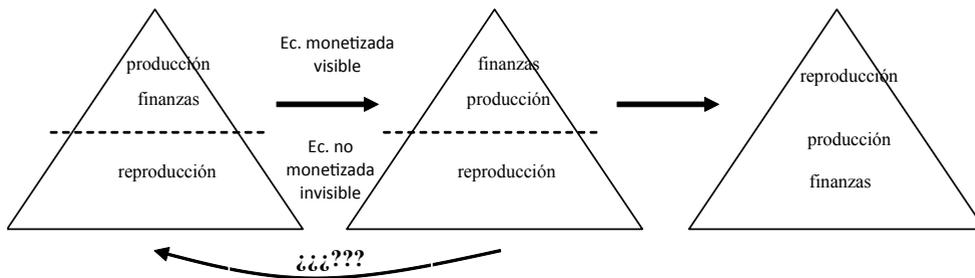
En definitiva, la crisis de los cuidados implica la salida a la luz de tensiones estructurales del sistema. Pero estas tensiones siguen viviéndose de manera individualizada y no politizada. En lugar de buscarse soluciones sistémicas y colectivas, lo que encontramos es un doble proceso de redimensionamiento de la división sexual del trabajo a nivel global y de reprivatización de la reproducción social (doble privatización porque sigue siendo responsabilidad del ámbito privado-doméstico, y porque cada vez se echa más mano de la compra de cuidados en el mercado). Permanecen inamovibles las coordenadas previas que daban cuerpo a un sistema insostenible e injusto: la inexistencia de una responsabilidad social en la sostenibilidad de la vida que ahora implica la reprivatización de la reproducción social; la primacía de la lógica de valorización de capital que se expande a una nueva esfera; y la desigualdad como el eje que permite sostener un sistema injusto, con el redimensionamiento a nivel global de la división sexual del trabajo. Todo ello supone que sigue habiendo sujetos a quienes se les niega la voz y la capacidad de convertir en colectivos sus problemas, permitiendo que vivan de forma aislada sus experiencias de vulnerabilidad (derivadas de asumir la responsabilidad de cuidar en un sistema que no prioriza la vida). Nuevos sujetos políticos sin voz son las mujeres migrantes empleadas de hogar; mientras que las mujeres españolas que han tenido una salida "exitosa" al mercado laboral tienen graves problemas de "conciliación" que siguen comprendiendo como problemas individuales. Pensar esta tendencia al cierre reaccionario de la crisis de los cuidados nos permite constatar con contundencia que la igualdad no es posible en los márgenes del sistema, y que el empleo como fuente de ingresos, derechos sociales y reconocimiento social para todas las personas no es posible. Que el pleno empleo de calidad y con derechos nunca ha existido, ni es generalizable, porque se basa en la existencia de todo un ámbito invisible de absorción de las tensiones. El intento fallido de las mujeres españolas de "igualarse" en una estructura que exige un modelo de empleo androcéntrico depredador lo muestra con claridad. El empleo (y, con él, la economía "real" o "productiva", el supuesto capitalismo bueno) en ningún caso puede ser el horizonte de reivindicación, sino una forma de entender el trabajo y la economía al servicio del capital (del capitalismo patriarcal) a transformar integralmente. Y, sin embargo, es cierto que, hoy por hoy, un salario es imprescindible para vivir. Ahí está el quid de la cuestión, cómo luchamos contra el trabajo alienado cuando este trabajo es indispensable para (¿mal?) vivir.

MOVIMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA DAR UN VUELCO AL SISTEMA

Una adecuada y seria lectura de la crisis de los cuidados tiene una implicación irrefutable: no es posible el logro de los objetivos de justicia social y condiciones de vida dignas para todas y todos en los márgenes del sistema. Si bien ahora mismo nos encontramos en un sistema del estilo ejemplificado en el segundo iceberg que, dicho muy grosso modo, pone la "producción" al servicio de las finanzas, la respuesta no es dar marcha atrás a un sistema como el del primer iceberg, de priorización de la economía

“real” que ponga las finanzas al servicio de la “producción”. Entre otros motivos, porque ambos se basan en la invisibilidad (el no-poder, la negación, la depredación) de las esferas económicas que garantizan la reproducción social.

Figura 2: La urgente necesidad de dar un vuelco al sistema



Fuente: elaboración propia.

Ambos son sistemas inherentemente jerárquicos e insostenibles en un sentido multidimensional (a nivel ambiental, social y reproductivo). Este momento de colapso financiero no ha de significar un repliegue a posiciones defensivas del empleo y lo “productivo”, sino un acicate para un cambio radical. Para lograrlo, a continuación se proponen cuatro movimientos estratégicos.

MOVIMIENTO ESTRATÉGICO 1: CONTRA EL CAPITALISMO INCRUSTADO

Si nuestro objetivo económico (y social) por excelencia ya no es el “crecimiento económico”, ni la “producción”, ni siquiera el empleo o el consumo... ¿cuál es entonces? Antes de nada necesitamos adentrarnos en un urgente debate ético sobre qué entendemos por vivir-bien, buen vivir, o como queramos llamarlo. ¿Cuáles son las condiciones de vida que queremos garantizar socialmente (a partir de las cuales cada quien pueda construir su propio espacio de libertad y decisión personales)? Este es el primer e inescapable debate, y ha de ser radicalmente democrático (tenemos otro muy serio problema: no disponemos de estructuras de discusión democráticas). Y sitúa la repuesta a la crisis en el plano político, y no técnico. Es decir, primero debemos hacer una lucha política para redefinir el vivir-bien como objetivo socioeconómico. Y, en un segundo momento, nos preguntaremos cómo conseguirlo. Es importante tener muy claro que los argumentos técnicos en ningún caso pueden ser un freno a priori. Como se mencionó en las jornadas, ahora existe un sentimiento de que es necesario y posible el cambio, sentimiento que debemos aprovechar para arrancar este debate, siendo extremadamente cuidadosas/os en no frenarlo con rebuscados argumentos tecnicistas posibilistas.

Este debate sobre qué es el vivir-bien pasa, en primera instancia, por un proceso de desintoxicación personal, porque el capitalismo, como dice M^a Jesús Izquierdo es droga pura, y nos tiene enganchadas/os, está incrustado en nuestra piel. El replanteamiento del buen vivir se liga de manera nítida con las propuestas del decrecimiento y del “mejor con menos”. Es decir, con la idea de que tenemos que comenzar a vivir bajo criterios de austeridad. Lo cual no significa que en todo debamos “decrecer”; por ejemplo, en el ámbito de los cuidados debe darse un incuestionable “crecimiento” de los cuidados socialmente (y no privadamente) garantizados. El replanteamiento del buen vivir exige una revalorización de los cuidados y de la reproducción cotidiana de la vida. Para ello necesitamos (unos más que otras) comenzar a reconocernos como entes vivos con potencias y debilidades, a reconocer la parte de dolor, de envejecimiento, de fragilidad y vulnerabilidad que tiene la vida. Necesitamos igualmente reconocernos como sujetos eco-dependientes (no dueños de la naturaleza, sino parte dependiente de la misma) y socialmente interdependientes; nadie somos autosuficientes, nadie podemos vivir aisladamente comprando todo lo que necesitamos en el mercado gracias a nuestro salario (¡menos aún a nuestras rentas del capital o pensiones privadas!). Ni somos ni seremos el sujeto fetiche del capitalismo, el Robinson Crusoe que se las apaña solo en el mercado, ese delirio dañino de omnipotencia. Una transformación radical de nuestra idea íntima del buen vivir pasa por una revalorización de los cuidados y por reconocer que, como dice Sira del Río, no cuidar es pro-capitalista; porque sólo quien realiza cuidados puede llegar a valorarlos, con su carga de vulnerabilidad, de dolor y de dependencia, porque no cuidar es menospreciar la regeneración de la vida al igual que la menosprecia el capital.

MOVIMIENTO ESTRATÉGICO 2: HACER DEL CONFLICTO CAPITAL-VIDA UNA LUCHA POLÍTICA

El mecanismo principal para que un sistema injusto e insostenible se mantenga a flote es ocultar la tensión inherente al sistema, más aún, hacernos creer que garantizando el proceso de valorización de capital estamos asegurando el proceso de sostenibilidad de la vida. Mostrar la radical falsedad de esta afirmación es absolutamente imprescindible, porque, de lo contrario, estamos jugando en terreno hostil y enemigo; en un terreno donde la partida está perdida de antemano. Con lo que, una vez que reinventemos íntimamente nuestra idea de buen vivir en términos no mercantilizados (no consumistas, no volcados a la “realización” en el ámbito laboral) y la discutamos socialmente, debemos mostrar con rotundidad que ese buen vivir no puede supeditarse a la lógica del capital. Hemos de mostrar el conflicto capital-vida en su plenitud. Y, para ello, el ámbito de los cuidados es estratégico; terreno abonado para ver el conflicto.

Las empresas se aprovechan del trabajo de cuidados (que reproduce generacional y cotidianamente la mano de obra) de forma totalmente gratuita; lo cual, a su vez, tiene repercusiones muy distintas sobre mujeres y hombres en términos de la posibilidad de ocupar posiciones más o menos favorables en la estructura mercantil. Plantear la “conciliación”, la posibilidad de ponerse de acuerdo (la conciliación es buena para las

empresas, trabajadores y, sobre todo, trabajadoras contentas que son más productivas, etc.) es una manera de dejarnos robar un terreno especialmente fértil para mostrar el conflicto: si las personas supeditan sus ritmos y espacios vitales a las necesidades de la empresa, la vida está bajo amenaza. Los problemas de "conciliación" suponen vivir en lo más cotidiano los problemas de intentar compaginar los ritmos y necesidades de la vida con los ritmos y necesidades del capital. Y, en la medida en que derivan en problemas muy concretos y graves en la calidad de vida cotidiana, incluso en nuestros cuerpos (cuerpos agotados, cuerpos estresados), suponen encarnar un conflicto que, a menudo, parece quedarse en el terreno de lo abstracto. Si ese malestar, tremendo, generalizado en las mujeres, se identificara en términos estructurales y colectivos, ahí habría una fuerza política enorme para cuestionar el sistema.

MOVIMIENTO ESTRATÉGICO 3: CONSTRUIR OTRA LÓGICA ECONÓMICA

Si dejamos claro que lo que queremos (el vivir-bien) no es posible bajo una lógica del capital, se nos abren dos caminos de acción: sustraer recursos a la lógica de valorización de capital y ponerlos... ¿dónde? Necesitamos discutir qué otras esferas económicas, con sus diversas lógicas de funcionamiento asociadas, queremos potenciar: ¿estado, hogares, redes?

Pensar en cómo recolocar los cuidados nos da pistas para replantear el conjunto del sistema, y dos son las vías de intervención que tenemos: Primero, limitar la posibilidad de que los cuidados funcionen bajo una lógica de acumulación, porque como ya hemos afirmado los cuidados mercantilizados actúan como un poderoso multiplicador de desigualdades (¿quizá podamos prohibir las residencias privadas de ancianos y convertirlas en monopolio público?, ¿o imponer muy estrictos estándares de control de la calidad del servicio y de las condiciones del empleo contratado?, ¿o...?). Como decíamos antes, se trata de hacer de este sector bandera de visibilización del conflicto capital-vida. Este puede ser también argumento estratégico para resistirse a una vuelta de tuerca en la flexibilización y precarización del mercado laboral que, como asegurábamos, es un mecanismo clave de las empresas para sustraerse de toda responsabilidad sobre la reproducción de la vida. Segundo, ir más allá de los cuidados en sí y reivindicarlos como eje de un potente ejercicio redistributivo vía gasto y vía ingresos. Por un lado, incrementando el gasto social dirigido hacia la reproducción social y hacia la reducción del trabajo invisible (no pagado o mal pagado) de las mujeres en los hogares. Lo cual pasa por re-direccionar los planes anti-crisis hacia la puesta en marcha de infraestructuras públicas de cuidados de calidad y gestión directa (¡increíble que la revisión de la "ley de dependencia" transcurra por completo ajena al famoso PlanE!), y hacia la reversión del proceso privatizador de los sistemas educativos y sanitario, recuperando estándares de calidad, universalidad y gratuidad. Por otro lado, es el momento de exigir una reforma impositiva profunda bajo la noción de que lo que debemos hacer es financiar y garantizar públicamente el proceso de reproducción social.

Y si reducimos drásticamente el papel de las empresas capitalistas, ¿entonces qué? Aquí tenemos también debates pendientes, y uno de ellos es el que contrapone estado

y comunidad. ¿Queremos un estado fuerte, unas instituciones públicas con muchas atribuciones?, ¿a qué nivel: estatal, autonómico, local? ¿O más bien apostamos por tejer lazos comunitarios, por la autogestión, por el cooperativismo? Discusiones en absoluto cerradas, pero que, a menudo, olvidan otra esfera clave de acción económica: los hogares. ¿Qué queremos hacer con ellos?, ¿reducir su peso?, ¿sacar todo o mucho de lo que se hace en ellos a la comunidad, al estado? ¿O más bien democratizarlos, transformar cómo funcionan, romper con la ideología de género reaccionaria que los gobierna, diversificar la idea de qué hogares son posibles y legítimos en términos de acceso a derechos?

En el terreno de los cuidados, de nuevo estos debates adquieren cuerpo y concreción: hemos hablado de limitar (o impedir) el papel de las empresas capitalistas y tenemos claro que no queremos que haya tantos cuidados (semi)gratuitos de las mujeres en casa. ¿Y entonces? Para empezar, si los hombres se cuidaran a sí mismos, la sobrecarga sería muchísimo menor (hoy día, el 39% de los cuidados a terceras personas que realizan las mujeres en España están destinados a hombres adultos que podrían cuidarse solos). Por lo tanto, democratización del hogar en primera instancia; ¿por qué no pensar en una campaña del estilo "no cuidarte es pro-capitalista" dirigida a los hombres y, más aún, a los que se queden "los lunes al sol"? ¿Y luego? ¿Queremos comedores, residencias de ancianos, escuelas infantiles, todo público?, ¿queremos redes vecinales? ¿Queremos y podemos sacar esos miles de millones de horas de trabajo no pagado fuera? ¿Queremos guarderías en las empresas o en el barrio abiertas de sol a sol?, ¿o menos tiempo de trabajo alienado para poder cuidar(nos) mejor? ¿Es legítimo el empleo de hogar?, ¿cuándo sí y cuándo no? Pensar qué hacer con los cuidados gratuitos y con el empleo de hogar nos permitiría ir tomando muchas decisiones que no atañen a una pequeña parte de nuestra vida, sino que sitúan nuestra vida en el centro de todo el debate económico.

MOVIMIENTO ESTRATÉGICO 4: APOSTAR POR LA REDISTRIBUCIÓN

La redistribución frente al delirio del crecimiento. La redistribución de todo: para poner a funcionar los recursos bajo otra lógica económica; para revertir desigualdades estructurales, de clase, pero también de género, de etnicidad y nacionalidad, de hegemonía global, de... Redistribución de todos los recursos: recursos naturales, salarios (es el momento de cuestionar con contundencia las inadmisibles diferencias salariales; pero hagámoslo en lo concreto, sindicalistas y/o feministas de pro: ¿qué es un salario digno para vuestra empleada de hogar?), prestaciones sociales, exigiendo, como se ha hecho desde hace largo tiempo desde el feminismo, su individualización y universalización (¿por qué una anciana tiene que acceder a su pensión por ser "viuda de"? ¿por qué no se reconoce su trabajo histórico fuera del mercado?). Redistribución de los cuidados, como recurso y como trabajo, tal como venimos planteando a lo largo del documento. Redistribución de todos los trabajos. Y esto, a su vez, exige primero distinguir los trabajos socialmente necesarios, aquellos precisos para lograr esas condiciones precisas para el vivir-bien que consensuemos, de los trabajos alienados,

aquellos que hoy por hoy los realizamos porque nos dan de comer, pero que sólo alimentan el proceso de valorización de capital y no reproducen la (buena) vida. ¿La defensa a ultranza de la industria del automóvil es la defensa de un trabajo socialmente necesario o de un trabajo alienado?, ¿dónde están los límites?, ¿hasta dónde hay que estirla? Mientras que muchos de los trabajos que ahora se defienden férreamente son muy cuestionables desde una óptica que ponga la sostenibilidad de la vida en el centro, la mayoría de los trabajos invisibles son sin duda socialmente necesarios. Paradoja que no es tal, sino mecanismo de supervivencia del sistema. En la redistribución de todos los trabajos necesitamos poner énfasis en la redistribución de los no remunerados (porque, sin ese énfasis, al final se naturalizan como un asunto femenino). La redistribución de los trabajos tiene en la exigencia de la disminución de la jornada laboral sin pérdida de salario una de sus reivindicaciones clave.

PARA IR CERRANDO...

No es sólo que sea urgente un proceso de transformación radical, que exige que seamos imaginativas/os y valientes. Sino que tenemos muchos debates abiertos que no podemos escamotear. En este proceso, la economía feminista tiene potentes contribuciones que hacer: recolocar la comprensión de lo económico y visibilizar el conflicto capital-vida. Tiene, además, fuertes nexos con la economía ecológica y con el ecologismo social como movimiento crítico. Y tiene la enorme potencia de encarnar todas estas cuestiones en lo más cotidiano y concreto de cada quien: el cuidado de los cuerpos y sus (des)afectos. No para quedarse ahí, sino para ir desde ahí mucho más allá, o mejor más acá: poner la vida en el centro para dar un vuelco a un sistema que desprecia la vida.

ENTRE LA MITOLOGÍA ROTA Y LA RECONSTRUCCIÓN: UNA PROPUESTA ECONÓMICO-ECOLÓGICA

Óscar Carpintero ¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Valladolid

*Lo obvio debe ser enfatizado porque
ha sido ignorado durante largo tiempo*

Nicholas Georgescu-Roegen, 1972

UNA DOBLE INSATISFACCIÓN

Quizá sea oportuno advertir, desde el comienzo, que en el origen de estas páginas se encuentra la necesidad de vencer un sentimiento de doble insatisfacción. En primer lugar, una decepción constante con las propuestas formuladas por el enfoque económico convencional que ha demostrado su notable debilidad teórica e inoperancia práctica para dar respuesta satisfactoria a los problemas que él mismo ha generado. Y, en segundo término, cierta preocupación con las circunstancias que recientemente han rodeado los análisis de algunos enfoques heterodoxos. Aquí cabe subrayar dos aspectos que comienzan con la constatación de una paradoja: nos encontramos en un escenario en el que los enfoques económicos heterodoxos han mostrado mayor lucidez y profundidad en el diagnóstico de lo que iba a pasar (y finalmente ha ocurrido), pero sin embargo se han mostrado más débiles socialmente justo cuando mejores eran las perspectivas de apoyo colectivo². Por otra parte, a esta paradoja en el plano social, hay que añadir una laguna teórica no siempre bien atendida: la necesidad de estrechar lazos fértiles tanto entre los propios enfoques económicos heterodoxos (economía ecológica, economía feminista, economía política, etc.), como con el resto de disciplinas científicas, de tal forma que se facilite la integración de análisis, diagnósticos y preocupaciones.

¹ carpin@eco.uva.es. Este texto desarrolla, con las referencias y argumentos oportunos, la intervención en el Plenario de las XII *Jornadas de Economía Crítica* titulado: "Diagnóstico de la crisis y respuestas desde la Ciencia Económica".

² Esto mismo ya sucedió en la década de los setenta y comienzos de los ochenta del siglo XX, al combinarse una situación de crisis socioeconómica muy dura del capitalismo con un apoyo popular importante precisamente a las opciones más defensoras del *statu quo* en los principales países ricos (Margaret Thatcher, o Ronald Reagan).

Como se trata de responder a la finalidad establecida para el plenario de las Jornadas de Economía Crítica — y dado que en la “división interna del trabajo” se me asignó la reflexión desde el ámbito de la economía ecológica— lo que sigue se hace con el propósito de contribuir tanto a la mejora del diagnóstico, como a las respuestas que es preciso acometer desde la propia ciencia económica. Unas respuestas que también urge llevar a cabo en un doble sentido: en el plano teórico y en el más práctico de las políticas económicas. Como el asunto no se puede despachar en unas pocas páginas, pero a la vez el formato de la revista obliga a un esfuerzo de contención, he tratado de mostrar un cierto equilibrio entre lo que se desarrolla y lo que se sugiere para posteriores ampliaciones.

SOBRE EL DIAGNÓSTICO: ALGUNOS ELEMENTOS POCO CONSIDERADOS³

Desde el punto de vista general, la situación actual ilustra la crisis tanto del modelo económico real, como del sistema de representación teórica de esa misma realidad económica. En efecto, en esta crisis estamos asistiendo a elementos comunes con otros episodios (burbujas, apalancamiento, endeudamiento excesivo, especulación, fraudes, caída de la producción, paro etc.), pero en un contexto mundializado e interconectado, con notable capacidad de contagio y, por tanto, de riesgo general. A todo ello hay que unir, además, el aumento pronunciado de la desigualdad social y el deterioro ecológico planetario provocado por el modelo de producción y consumo actual que compromete seriamente las posibilidades de supervivencia de la especie humana. Con errores tan de bulto, se entiende que, intelectualmente, uno de los aspectos más frustrantes de la economía convencional sea precisamente su pretensión de postularse como un enfoque científico, pero apoyándose a la vez sobre un sistema *cerrado* que vuelve la espalda (en la teoría en la práctica) a todo aquello que condiciona, limita y orienta lo económico, esto es: el ámbito social, el ambiental y el político (poder). Caeríamos, pues, en un error si el diagnóstico de la crisis lo realizáramos también en términos de sistema cerrado. Tenemos, pues, *crisis económica, sí, pero también ecológica y social*.

La crisis, además, no solo está revelando la endeblez económica, social y ecológica del capitalismo, sino que también está mostrando una vez más la debilidad de la teoría económica convencional como modelo de representación de la realidad y como apoyo al grueso de las políticas desarrolladas durante las últimas décadas. Unas políticas y un funcionamiento económico que, dadas sus grandes limitaciones, han abocado al grueso de los países a una crisis que, efectivamente, cabe calificar de *sistémica*. Y, como no suele ser habitual, conviene reconocer aquí el carácter anticipatorio con el que se han venido expresando numerosos autores heterodoxos que —dentro de una pluralidad de

³ Este apartado recoge y reelabora parte del contenido aparecido en Carpintero (2009a y b).

enfoques y con mayor o menor radicalidad— denunciaron con rigor los riesgos sistémicos que se venían asumiendo y que, tarde o temprano, acabarían asomando la cabeza. Para el que los ha querido leer, los textos de F. Lordon, J. Stiglitz, F. Chesnais, G. Duménil y D. Lévy, R. Brenner, P. Krugman, R. Passet, J.M. Naredo, A. Martínez González-Tablas, Albert Recio, R. Fernández Durán, etc., han sido una buena muestra para saber lo que se avecinaba. Seguramente esto justifica un cierto sentimiento ambivalente: la “media sonrisa” del que lo avisó, pero también el disgusto por las consecuencias.

DOS MALENTENDIDOS SUPERABLES

Por desgracia, resulta un síntoma de escaso rigor ver cómo el grueso de la economía ortodoxa, a través de sus múltiples vehículos de expresión, ha optado por ejercer una función encubridora de lo que verdaderamente estaba ocurriendo. Pero no sólo esto. También de claro apoyo y justificación de medidas de “extensión de la competencia” y “liberalización”, que han ido ampliando la mercantilización y la *regulación con fines privados* hacia ámbitos de la sociedad guiados y gobernados por otros objetivos más generales. Y lo peor es que muchas de estas políticas económicas denominadas “neoliberales” intentaban transmitir la idea de que se apoyaban sobre sólida ciencia económica. Se invocaban a menudo las ventajas del “libre mercado” como mecanismo de asignación de recursos para lograr resultados “eficientes” y “óptimos”, y para ello se apelaba a las contribuciones teóricas de la economía del bienestar y del modelo de competencia perfecta que solo funcionaban bajo supuestos completamente irreales (lo que, claro está, invalida las prescripciones basadas en dichos modelos). Ahora bien, esta situación da pie a aclarar dos de los malentendidos más extendidos sobre el diagnóstico de la crisis actual y las salidas que se vislumbran a la misma. El primero de ellos tiene que ver con la naturaleza de lo que se ha denominado “desregulación” de la economía; y el segundo con la insistencia con que la ortodoxia —y alguna heterodoxia— reclaman volver a un “crecimiento” —más o menos adjetivado— como forma de salir del actual atolladero.

Comencemos por el primero. A la vista de las enseñanzas de la economía institucional —ya sea en su versión tradicional o incluso en la neo-institucional—, no parece lo más sensato seguir manteniendo que la disyuntiva es *mercado libre y desregulado* frente a intervención pública (regulación), o que el neoliberalismo simplemente se ha caracterizado por acometer un proceso masivo de desregulación económica. En primer lugar, hay que subrayar que el mercado es una institución económica que no puede existir ni funcionar sin que existan normas que regulen su funcionamiento (normalmente dictadas por el sector público). Y es en función de esas *reglas del juego* que determinan y garantizan los derechos de propiedad, que definen los costes, las sanciones, los incentivos, las condiciones laborales, los requisitos para desarrollar los procesos productivos, etc., como se ve que la “eficiencia” (que relaciona producción y costes), la “rentabilidad” o los resultados “óptimos”, no son parámetros que caigan del cielo, sino que dependen del *marco institucional que regula y define al propio mercado*. Como afirmaba con buen tino un economista poco sospechoso —A. C.

Pigou— en un paso rescatado oportunamente por Federico Aguilera: “los móviles económicos no operan en el vacío, discurren sobre carriles cuidadosamente dispuestos por la ley (...) la mano invisible de Adam Smith no es un deus ex machina con precedencia sobre las instituciones políticas; al contrario, funciona —para bien o para mal— solo gracias a que esas instituciones han sido creadas —quizá para defender los intereses de una clase o grupo dominante, quizá para el interés general— con objeto de controlar y dirigir sus movimientos.” (Pigou 1974, 168-169).

He aquí, pues, la clave para matizar la identificación entre neoliberalismo y desregulación en la crisis actual, y el sentido de las propuestas para que el Estado vuelva a intervenir (como si hubiera dejado de hacerlo en algún momento). En efecto, detrás de la retórica “neoliberal” sobre la desregulación y la reducción del papel de la intervención del Estado en la economía, lo que verdaderamente se ha venido promoviendo y logrando durante estos años ha sido *una poderosa intervención del sector público en lo que Pigou⁴ denominaba defensa de “los intereses de una clase o grupo dominante”*, esto es: el establecimiento de un marco institucional (reglas de juego) a escala internacional y nacional muy favorable tanto para los países ricos como para las empresas y capas más pudientes dentro de esos territorios⁵. Así cabe entender el grueso del proceso de globalización económica actual donde se incluyen tanto la regulación internacional sobre relaciones comerciales promovida desde la OMC, como la regulación a favor de la liberalización de los movimientos de capitales que ha espoleado el proceso de financiarización, o todo el paquete incluido en el denominado “consenso de Washington” (decretos de privatizaciones de servicios públicos en países pobres, recortes fiscales, reducción del gasto social,...) que, como es sabido, ha tenido efectos demoledores sobre las economías más débiles, beneficiando, como se verá, a las empresas más importantes radicadas en los países más ricos. De ahí que, en la interpretación de la crisis, no quepa hacer abstracción de las reglas de juego vigentes, y del papel desempeñado por el poder en su configuración y resultados en términos económicos, sociales y ambientales.

Lo importante es, pues, con qué criterios se llevará a cabo a partir de ahora la regulación de la actividad económica que, por definición, será siempre necesaria; qué objetivos y resultados se van a perseguir, y a qué intereses (generales o específicos) se pretende favorecer con dicha intervención. Pero no sólo eso. También habrá que discutir la forma (más o menos democrática) en que se deciden los objetivos a lograr, y el marco

⁴ Se ha elegido la figura de Pigou como “poco sospechosa”, a sabiendas de que esta reflexión se puede encontrar en varios clásicos de la economía crítica, desde Marx, hasta institucionalistas como Commons, Galbraith, etc.

⁵ De hecho, para evitar aquellos casos en los que la regulación estatal pudiera ser desfavorable a sus intereses, los “grupos dominantes” se han encargado de imponer, bien la autorregulación del sector (Responsabilidad Social Corporativa) con el objetivo de evitar injerencias de democracia económica, bien la privatización de algunas funciones de supervisión e información pública a través de auditoras o empresas de calificación (*rating*) que, sin embargo, tarde o temprano han hecho aflorar obvios conflictos de intereses —entre auditores y auditados, o calificadoros y calificados— que les impiden desempeñar su función (con los graves resultados de todos conocidos y de los que apenas se han asumido responsabilidades o efectuado rectificaciones reales).

institucional que se va a crear para satisfacerlos.

El segundo malentendido, el que tiene que ver con la persistencia del crecimiento económico —ahora calificado de “sostenible”— como solución a la crisis resulta también un motivo de preocupación. No tanto por la insistencia en ello de la economía ortodoxa (algo, por otra parte, esperable), sino por la adhesión al mismo que se viene observando también desde algunos planteamientos esgrimidos por una parte de la economía crítica. Esta última circunstancia me lleva a pensar que la mitología del crecimiento como solución a los problemas económico-sociales sigue haciendo mella en el pensamiento económico crítico y que la labor de desbroce realizada por enfoques como la economía ecológica necesita redoblar y extenderse a la utilización de estas categorías por parte de otros enfoques heterodoxos. Recordemos brevemente algunos elementos básicos.

Conviene reconocer, de entrada, que la naturaleza y los costes ambientales acarreados por el crecimiento de la producción y el consumo de bienes y servicios han sido desde hace mucho tiempo un tema incómodo para la economía. Y se comprende. La doble tensión que supone contemplar los recursos naturales como riqueza, pero también como restricción o límite a la expansión del sistema económico, no se ha resuelto siempre de manera satisfactoria. De hecho, esta complicación y bastante de la incapacidad de la ciencia económica actual para bregar con el deterioro ecológico tiene mucho que ver con la forma en que la economía se consolidó como disciplina de conocimiento “autónoma” durante el siglo XIX.

Esto explica que, la cabal comprensión de lo que está ocurriendo y de las limitaciones de la economía ortodoxa —y de algunos enfoques heterodoxos— para hacer frente al desafío ambiental exija volver brevemente la mirada atrás. Y volverla para replantearse algunas de las categorías básicas del pensamiento económico. Entre ellas, y muy especialmente, las de riqueza y producción. Tal y como ha relatado minuciosamente José Manuel Naredo (1987), el origen de la teoría económica convencional —su “emancipación científica”— estuvo muy vinculada a una doble ruptura con el entorno. Una ruptura que acabó por cortar el cordón umbilical que unía la economía, de una parte, al contexto social y moral y, de otro lado, a los cimientos biofísicos sobre los que se apoyaba la producción y consumo de mercancías. Para soltar amarras respecto a los cimientos ambientales y a las restricciones que pudiera imponer la naturaleza a la nascente ideología de “progreso”, la propia ciencia económica tuvo que abandonar algunas de las preocupaciones originarias y favorecer, a lo largo del siglo XIX, la modificación de varios conceptos económicos relevantes. Por ejemplo, la noción de riqueza, que había tenido hasta ese momento un referente físico y biológico importante fue perdiendo esas cualidades en varias fases. Primero, restringiéndola a aquellos objetos útiles para la especie humana y que tuvieran un valor monetario de cambio y, más tarde, a los que también pudieran ser *intercambiados, apropiados y producidos*.

Lógicamente, muchos recursos naturales, sustancias y funciones que cumplen los ecosistemas (fotosíntesis, depuración natural, biodegradación, energía solar, etc.) son *expulsados* de esa definición de riqueza en la medida que no encuentran un valor de mercado ni son productibles al ser elementos *ya preexistentes*. De ahí que tengamos una noción de producción económica —como mera “creación de valor añadido

monetario”— cada vez más independiente de los cimientos ambientales que la soportan. Por eso cuando echamos un vistazo a un texto de análisis económico (sea de nivel introductorio o avanzado) la descripción del proceso de producción de mercancías se hace depender únicamente de la utilización de dos factores productivos: trabajo y capital. Los recursos naturales han desaparecido. Y si han desaparecido ya no suponen una restricción. Así pues, rotas ya las ligaduras biofísicas, sólo queda dejarse guiar por un crecimiento económico medido en términos monetarios y apoyado en las virtudes del interés compuesto que tan poco tienen que ver con el funcionamiento del mundo físico. Lo que de paso aboca al enfoque convencional a abordar la cuestión del crecimiento económico como la simple expansión de agregados monetarios —sea la Renta Nacional o el Producto Interior Bruto (PIB)— que por su propia naturaleza presentan carencias ambientales importantes, al registrar como aumento de renta lo que no es sino adquisición y destrucción, en muchos casos irreversible, de riqueza.

Pero la emancipación de las restricciones naturales a través de la nueva noción de riqueza promovió y facilitó también una segunda ruptura: el abandono del contexto social y las consideraciones morales que rodeaban el proceso económico. Y se comprende esta actitud: si los recursos naturales no suponen ya una restricción a la producción de mercancías y la riqueza se puede incrementar sin límite a través del crecimiento económico, de nada sirve preocuparse por el precio justo de las mercancías, o la equidad en el reparto y la distribución de los bienes. Al crecer el tamaño del pastel, todos podrán aumentar su porción sin perjudicar al resto, y así nadie sale *paretíamente* perdiendo. Pero, ¿qué ocurre cuando física y socialmente ya no podemos seguir con esta estrategia?

Es probable que, si queremos salir de esta crisis con ciertas garantías, tengamos que afanarnos en reconstruir, precisamente, esos vínculos segados.

CRISIS Y DETERIORO ECOLÓGICO: CONSOLIDAR LA ECONOMÍA DE LA ADQUISICIÓN

Tal vez sea esta situación de crisis un buen momento para recordar una circunstancia que rodeó a otra crisis y que ha pasado bastante desapercibida. En contra de lo que suele ser moneda común, en la otra gran crisis con trasfondo ecológico (los años setenta del siglo XX), el famoso informe Meadows que levantó tanta polvareda dio, sin embargo, mucho más en el clavo que lo que algunos piensan. Graham Turner (2008) ha demostrado recientemente cómo comparando las predicciones de los distintos escenarios con los datos reales de los últimos treinta años, el escenario que los Meadows definieron como “estándar” ha ofrecido una confirmación sorprendentemente buena en las variables consideradas por el estudio (población, producción alimentos, contaminación, producción industrial y consumo de recursos no renovables). Esto recuerda una vez más las viejas ironías de la historia y nos permite ver cómo aquellos tan vilipendiados por el grueso de los economistas han acabado prediciendo el futuro económico-ecológico más acertadamente que la marea de econométricos que nos han inundado con sus modelos de erróneas predicciones. Al fin y a la postre, los Meadows han acabado teniendo bastante razón: *ecológicamente hablando estamos peor que hace 40 años*, y hemos traspasado

ya ciertos límites: los principales problemas globales a escala planetaria así nos lo muestran (cambio climático, adelgazamiento de la capa de ozono, erosión, deforestación, contaminación difusa, etc.)⁶. Si bien éstas han sido las manifestaciones ambientales más visibles de la reciente evolución económica, cabe advertir que durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX, la mitología del crecimiento de la producción y del aumento del PIB *han encubierto realmente procesos de adquisición y destrucción de riquezas sin precedentes*. Y, al seguir apostando por esta vía, seguramente continuarán encubriéndose dichos procesos.

Durante el siglo XX, la mayoría de los países ricos han experimentado varios cambios profundos desde el punto de vista económico-ecológico. Por un lado, para satisfacer su modo de producción y consumo, han pasado de apoyarse mayoritariamente en la producción de flujos de recursos renovables (biomasa agrícola, forestal...), a potenciar masivamente la extracción de energía y materiales procedentes de la corteza terrestre y que por ello tienen un carácter netamente agotable. Como ya sabemos desde antiguo, la utilización de combustibles fósiles y minerales en modo alguno cabe calificarlo de "producción" sino de mera extracción y adquisición de recursos preexistentes, por lo que podemos concluir que el grueso de los países ricos han pasado de ser economías de la "producción" a convertirse en meras economías de la "adquisición"⁷.

Esta mutación y consolidación de la economía de la "adquisición" se ha conseguido, no sólo con cargo a los recursos procedentes de dentro de las fronteras de los países más pudientes, sino que, en la mayoría los casos, se ha logrado con cargo al resto del mundo más desfavorecido (Naredo y Valero, dirs., 1999; Carpintero, 2005). Y esto no solo por el lado de los recursos, sino también convirtiendo a buena parte de esos territorios (Asia y África) en el sumidero de los residuos tóxicos y peligrosos generados en Europa, Estados Unidos y Japón (EEA, 2009). Podemos convenir, sin embargo, en que la crisis actual pone sobre el tapete las limitaciones de una estrategia adquisitiva que se ha asentado sobre dos potentes instrumentos: *el comercio internacional y el sistema financiero*. En el primero de los casos, el objetivo ha sido garantizar que no se interrumpa la entrada neta de los más de dos mil millones de toneladas de energía y materiales que reciben los países ricos procedentes del resto del mundo, con los que cubren un déficit físico que se acrecienta año a año. Y, en el segundo caso, de la misma forma que las reglas de juego del comercio internacional permiten que las relaciones de intercambio hayan sido tradicionalmente favorables para los compradores de estos recursos, el sistema financiero está permitiendo que, a través de los procesos de fusiones y adquisiciones transfronterizas, éstos países se hayan hecho con la propiedad de las

⁶ El cambio climático es la manifestación de que, precisamente, hemos rebasado los límites de absorción de CO₂ por parte del Planeta.

⁷ Véase, para el caso español, Carpintero (2005). El trasfondo conceptual sobre las diferentes nociones económicas de "producción", y de cómo se llegó a identificar, dentro de la ciencia económica, producción con lo que simplemente era mera adquisición de recursos, puede consultarse en Naredo (1987. 3º ed. 2003).

empresas de los países pobres que se dedican a la extracción de esos recursos naturales. De ahí que el sistema financiero se revele ahora como una palanca que refuerza, en un plano complementario, el carácter adquisitivo de las economías ricas (Carpintero, 2009a; Carpintero, Echeverría y Naredo 1999a, 1999b).

En efecto, aunque el proceso de fusiones y adquisiciones entre empresas radicadas en los países ricos ha sido mayoritario cuantitativamente, no cabe olvidar la importancia *cualitativa* de las fusiones y adquisiciones entre Empresas Transnacionales (ETN) de los países más pudientes y las empresas de los países pobres (sobre todo en los últimos años). Su vinculación a sectores relacionados con los recursos naturales (energía, agua, minerales metálicos, electricidad...) les ha dado también una especial trascendencia en la coyuntura actual. En los últimos tiempos —y al amparo de los procesos de privatización espoleados por los organismos económicos internacionales— han aprovechado para hacerse con la propiedad (parcial o total) de muchas de las empresas que se dedican a extraer dichos recursos en los países de origen, para luego exportarlos a los países de la OCDE. Por otro lado, también el proceso ha ganado en complejidad al aparecer en escena la pujanza de ciertas ETN vinculadas con países “en desarrollo” como China o Brasil que, en algunas áreas, están disputando la hegemonía a los grandes grupos empresariales de los países ricos.

En todo caso, con esta estrategia, se retoma una tendencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) hacia las industrias extractivas de los países pobres que, pese a su declive observado en los años setenta⁸, se ha mostrado de especial trascendencia en la última década. Y no solo eso. En contra de lo que cabría pensar, el grueso de la IED en los países pobres no ha generado nueva actividad y empleo en dichos territorios (greenfield investment), sino simplemente *un cambio de manos en la propiedad de empresas ya existentes*. Durante los tres últimos ciclos expansivos de esta clase de fusiones y adquisiciones (1987-1990), (1995-2002) y (2004-2007), se observa claramente cómo *éstas han superado ampliamente el 60 por 100 de la IED mundial* (UNCTAD, 2008: OECD, 2007).

Estas tendencias explican, por ejemplo, que en el caso africano Nigeria tenga el 74 por 100 de su stock en IED propiedad de no residentes en la minería extractiva, Botswana el 68 por 100, o Sudáfrica más de un tercio; y en el continente latinoamericano, destaquen Bolivia con el 70 por 100, Venezuela con casi el 40 por 100, y Chile y Argentina rondando el 30 por 100 (UNCTAD 2007, 104). Porcentajes todos que se intensifican aún más cuando se analiza el flujo de extracción (“producción”) realizado por las filiales de ETN en estos territorios: dejando al margen la minería “artesanal”, las ETN son responsables de la totalidad de la extracción y comercialización

⁸ Debido, sobre todo, a dos factores: a) los procesos de descolonización que llevaron a la nacionalización de numerosos yacimientos en los países pobres, y b) el surgimiento de cárteles para gestionar, en principio, desde intereses ajenos a los países de la OCDE, algunos recursos energéticos clave (por ejemplo, la OPEP para el petróleo). Sin embargo, la imposición de programas de privatización en varios de estos países ha sido la forma de romper la barrera de acceso de las ETN a las empresas que explotan dichos recursos en esos territorios.

en países africanos como Mali, Tanzania, Guinea, Botswana, Gabón, Namibia, y Zambia. También en Argentina se lleva el mismo porcentaje, siendo algo más del 80 por 100 en Colombia, superior al 75 por 100 en Perú, o del 60 por 100 en Chile. De hecho, en los veinte países pobres con mayor extracción de metales, la participación de las ETN en dicha extracción supera el 50 por 100 (UNCTAD 2007, 105)⁹.

La estrategia de adquisición de empresas extractivas africanas (en muchos casos al amparo de procesos de privatización) por parte de ETN como Anglo American (Reino Unido), Rio Tinto (Reino Unido), BHP Billiton (Australia y Reino Unido), Barrick (Canadá) y Newmont (Estados Unidos) han sido decisivas para consolidar el modelo de producción y consumo actual. Difícilmente habríamos asistido a la expansión de la "nueva economía" y la sociedad del conocimiento de no haber terciado el continente africano como agente principal en el abastecimiento de minerales estratégicos para las industrias relacionadas con la fabricación de nuevas tecnologías de la información y la telecomunicación. La fabricación y consumo a gran escala de monitores, discos duros, teléfonos móviles, componentes electrónicos, placas de circuitos, condensadores, etc., no hubiera sido posible sin el oro, platino, paladio, rodio, rutenio, iridio, tantalio, columbio, manganeso, etc., que, procedentes del continente africano, suponían entre el 65 y el 75 por 100 de las importaciones de estas sustancias realizadas por los países de la OCDE (Carpintero, 2004). Cabe concluir, por tanto, que, lejos de lo que se podría pensar, la sociedad de la información y la "nueva economía" no se caracterizan precisamente por su "inmaterialidad" (Carpintero, 2003).

Ahora bien, ¿cómo se ha financiado una buena parte de esta estrategia adquisitiva del patrimonio empresarial en el resto del mundo? ¿Cómo se han logrado los recursos? Durante muchos años, las operaciones de compra o absorción empresarial se han financiado gracias a las recurrentes ampliaciones de capital de las empresas compradoras que, mediante la emisión de pasivos no exigibles (sus propias acciones) obtenían los medios necesarios para sufragar las operaciones de adquisición. En numerosas ocasiones, las acciones así emitidas les servían como medio de pago cuando la compraventa se realizaba en la modalidad de canje de acciones, por lo que se lograba la adquisición de patrimonio empresarial *pagando con la propia moneda que constituían las acciones de la compañía compradora*. De ahí que se haya dado pie a sugerir una nueva modalidad de dinero que cabría calificar como "dinero financiero" (Naredo, 2000). Y podemos hablar de "dinero financiero" con toda propiedad, pues, al fin y a la postre, éste cumple las tres funciones exigidas al propio dinero: a) es unidad de cuenta para fijar el precio de la transacción, b) se utiliza como medio de pago, y c) es un depósito de

⁹ Y conviene no olvidar que, en muchos de esos casos, la extracción de estos metales o recursos energéticos como el petróleo, están asociados al mantenimiento de conflictos bélicos duraderos. El caso de países africanos como la República del Congo (con el coltán), o Nigeria (con el petróleo) son muy llamativos (véase, a este respecto, el demoledor texto de Klare, 2003). Y, en ocasiones, son los propios países ricos los que generan directamente este tipo de conflictos espoleados por el control de los recursos naturales, tal y como ha puesto de relieve el caso de Irak. Para las conexiones entre intereses geopolíticos y estratégicos y su dimensión financiera y bélica, es recomendable el libro de Fernández Durán (2003).

valor y riqueza para su poseedor. Pero aunque acaba cumpliendo las funciones asignadas tradicionalmente al dinero legal, la diferencia ahora es que el sujeto que tiene la capacidad de emitirlo ya no es el Estado, sino determinadas empresas con el poder suficiente para establecer nuevas reglas de juego.

Este dato se revela de especial trascendencia cuando se observa que el canje de acciones ha sido la modalidad de pago dominante en la mayoría de las cinco oleadas de fusiones y adquisiciones registradas durante el siglo XX (Martynova y Renneboog, 2005, 27), y cuando se compara la evolución de esta emisión de "dinero financiero" (ampliaciones y primeras emisiones) con el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, la correlación parece evidente (Carpintero, 2009a)¹⁰. Lo que, de paso, pone bien a las claras la íntima conexión entre la expansión financiera y el deterioro ecológico a escala planetaria.

Todo lo anterior pone de relieve que, en la medida en que un agente sea capaz de generar dinero autónomamente, estará poniendo a su servicio una porción mayor del ingreso general de la comunidad. Como, al margen del Estado, existen dos agentes —el sistema bancario privado y las empresas— que, fruto del marco institucional que lo permite, son capaces de generar medios de pago aceptados por el resto de los agentes económicos ("dinero bancario y "dinero financiero"), cuanto más se expandan estas formas de creación de dinero, mayor será la concentración y apropiación privada del ingreso y la riqueza colectiva. De ahí que el juego financiero se haya revelado como un instrumento de primer orden en la "adquisición de riqueza" de los agentes económicos y de deterioro ecológico posterior. Pero este juego favorece el aumento de la desigualdad entre beneficiarios y perjudicados y también entre las empresas capaces de "fabricar" dinero en el sentido amplio que se viene indicando, y aquellas otras empresas y personas que no tienen esa capacidad. Lo que amplifica en el mundo económico las relaciones de dominación que generan procesos de creciente polarización social, ecológica y territorial,

¹⁰ En el caso de España, y para el último quinquenio del siglo XX, el incremento en las ampliaciones y primeras emisiones de capital de las empresas para adquirir otras por canje de acciones se expandió considerablemente, alcanzando el equivalente al 21 por 100 del PIB en el año 2000 —momento álgido de la anterior burbuja— (Carpintero, 2009a). Detrás de estas cifras se encuentran emisiones de "dinero financiero" tan abultadas como la compra de YPF por Repsol en 1999 mediante un canje de acciones 1 a 1 por un valor de mercado de casi 5 mil millones de euros; la de Argentaria por parte del BBV por un canje de 5 acciones por 3 en 2000 y que ascendió a un importe de 18.829 millones de euros; o, finalmente, la compra de las filiales latinoamericanas por parte de Telefónica ese mismo año 2000 a través de procedimientos variados de canje —y mixtos—, y que ascendió a 24.500 millones de euros. Ahora bien, el mecanismo de emisión de "dinero financiero" que afloró en la economía española a finales de la década de los noventa, y que declinó en los primeros años de la década actual, comenzó de nuevo a repuntar en 2004, alcanzando un nuevo record en 2007 con cifras similares a las de 1999. Según Bolsas y Mercados Españoles (BME), si solo tenemos en cuenta las ampliaciones de capital (y no las primeras emisiones), las empresas españolas emitieron ese año acciones por un valor de 59.155 millones de euros, de los cuales, casi 49 mil millones fueron títulos utilizados para ser canjeados por acciones de las sociedades compradas o adquiridas, es decir, el equivalente a más del 5 por 100 del PIB español en 2007. Aquí encontramos el combustible necesario para que, por ejemplo, Iberdrola adquiriese la escocesa Scottish Power y financiase el canje de acciones ampliando capital por valor de 9.471 millones de euros; o la ampliación del BBVA en 196 millones de acciones para comprar la empresa estadounidense Compass Banchshare por un montante de 3.205 millones de euros. Mayores detalles, con una estimación del volumen de "dinero financiero", a escala mundial, pueden verse en Carpintero (2009a).

y aceleran el declive económico general.

No debe extrañar, pues, que económica, ecológica y socialmente cada vez avancemos más hacia una economía de suma cero (de adquisición por intercambio ecológicamente desigual), donde el incremento de las desigualdades y el deterioro ecológico aparecen como sus rasgos más notables. Y la crisis actual es una manifestación más de ello que conviene no olvidar.

SOBRE LAS RESPUESTAS Y LAS PERSPECTIVAS: UNA AGENDA PARA EL MESTIZAJE CIENTÍFICO DE LA CIENCIA ECONÓMICA

En este contexto parece que la crisis económica obliga a recordar y repensar muchas cosas, y que en esa labor son de mucha utilidad tanto las viejas como las nuevas enseñanzas. Para empezar, seguramente necesitemos tres tipos de cambios: a) cambios en los enfoques y teorías con que analizamos las relaciones economía-naturaleza-sociedad; b) cambios en el modelo real de producción y consumo propio de la civilización industrial, y c) cambios en el marco institucional y en las reglas de juego que lo hacen posible. En lo que resta, centraré la atención sobre todo en los dos primeros.

CAMBIOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS: MIRAR HACIA FUERA

En el primer caso, es necesario ya contemplar la economía como un *sistema abierto* que forma parte de sistemas sociales y naturales más amplios, que condicionan su comportamiento, y que se ven afectados también por su funcionamiento. Esta consideración ha sido clave y seña de identidad en las aportaciones del viejo institucionalismo y de la economía ecológica¹¹, y vale tanto para el enfoque económico convencional como también para algunos de los enfoques heterodoxos. No resulta ya ni metodológica ni teóricamente razonable que la ciencia económica dé la espalda a las enseñanzas del resto de ciencias sociales y naturales. Como tampoco parece defendible que en el estudio de los procesos de producción y consumo no se incorporen con rigor los aspectos socio-ambientales, y los resultados de las disciplinas que los estudian. Al razonar en términos de sistema abierto se adopta necesariamente un enfoque *transdisciplinar*, pues los problemas, las dificultades y los desafíos teóricos y políticos afloran a menudo *en la frontera* de las disciplinas establecidas. Y, precisamente para cruzar con éxito esa frontera, estamos obligados a tender puentes con los saberes

¹¹ Veblen, Hamilton, Myrdal, Kapp, Georgescu-Roegen, Daly, Boulding, etc., son claros exponentes de esta idea. En algunos casos, como el del propio Kapp, han participado activamente tanto de la corriente institucionalista, como de las contribuciones pioneras a la economía ecológica.

vecinos y con otros enfoques de lo económico. De hecho, existen dos ámbitos donde conviene reconsiderar algunos discursos económicos y redoblar los esfuerzos intelectuales: la teoría del consumo y del comportamiento económico, y la teoría de la producción.

a) *Una teoría del consumo y del comportamiento económico consistente con las motivaciones humanas realmente observadas.* A comienzos de esta década, Daniel Kahneman (2003a, 162) llamaba la atención sobre la sorpresa que le causaron —por su tosquedad, ya a principios de los 70—, los supuestos psicológicos del enfoque económico convencional, esto es: egoísmo como único motor de las decisiones, la racionalidad como maximización de la utilidad, y la invariabilidad de los gustos¹². Este psicólogo y premio Nobel de Economía se lamentaba de que, tres décadas después, las mismas hipótesis siguieran dominando el grueso de los libros de texto con los que se enseñaba economía en el mundo. Ahora bien, al tiempo que expresaba esta insatisfacción, dejaba constancia de la fértil evolución que había experimentado el campo de la investigación psicológica en economía donde, por suerte, estos supuestos no eran considerados “sacrosantos”¹³.

Si este es el caso, parece llegado el momento de asumir con normalidad (desde los manuales docentes hasta las investigaciones) las contribuciones que, desde hace décadas y con ayuda de otras ciencias sociales, vienen reformulando *la teoría del consumo y el comportamiento económico*. Y esto implica atender a los esfuerzos de muchos economistas y científicos sociales por lograr una teoría del comportamiento que vaya más allá del *Homo oeconomicus* —y cuyos supuestos sean consistentes con la conducta y las motivaciones humanas realmente observadas—. Los mimbres para cultivar un enfoque plural, que tendiera puentes entre economía y psicología, ya estaban a punto desde finales de los años 50 del siglo XX, y se han ido desarrollando hasta cuajar en lo que hoy se conoce como *behavioral economics*¹⁴. En el origen se encuentran las aportaciones de Herbert Simon sobre la racionalidad acotada (bounded rationality) que, al tener presente las limitaciones del ser humano (tanto cognitivas como de información),

¹² Tal vez uno de los exponentes más claros de aquella actitud, con afán incluso “imperialista” sobre el resto de las disciplinas científicas, fuera el trabajo de Gary Becker (1976), quien sostenía, ya desde el principio, que “... el enfoque económico es tan comprehensivo que resulta aplicable a todo el comportamiento humano” (p. 8). Para una crítica bien fundamentada de esta actitud “imperialista”, realizada con punto de vista heterodoxo, véase Fine (2002).

¹³ Se ha sugerido con acierto que, a largo plazo, son los avances en la investigación los que acaban influyendo en el contenido de la docencia (y no al revés). Lo que no quita para que, en los períodos de transición, “... existan generalmente, no sólo diferencias entre la educación económica y la investigación en economía, sino que esas diferencias puedan ser mayores cuanto más rápida sea la tasa de innovación en la investigación”. Davis (2006, 4-5).

¹⁴ Utilizaremos indistintamente esta acepción, o también “economía psicológica”. Aunque no deja de ser una ironía de la historia que el planteamiento para incorporar a la economía los resultados de la revolución cognitiva en psicología (con su énfasis en los procesos psicológicos y mentales internos frente a la tosquedad del conductismo) haya terminado por designarse literalmente como *behavioral economics* (economía conductual), (Sent 2004, 740n). Para exposiciones panorámicas sobre este enfoque, con punto de vista propio y no siempre coincidente, pueden consultarse Simon (1987), Earl (1988, 1990, 2005), Rabin (1998, 2002), Camerer y Lowenstein (2004), Lewin (1996) y, recientemente, Della Vigna, (2009).

incorpora una orientación "satisfactora" del comportamiento y no tanto "maximizadora" (Simon, 1957; 1982, 1991); continúa con las investigaciones de Daniel Kahneman, Amos Tversky, y Richard Thaler, que demuestran la forma en que las decisiones humanas (incluidas las económicas) se desvían *sistemáticamente* de los resultados que predice el "modelo canónico" de comportamiento (Kahneman y Tversky, 1979; Tversky y Kahneman, 1974, 1986; Kahneman, Slovic, y Twersky 1982, Kahneman y Tversy, 2000; Kahneman, 2003a,b); hasta llegar a los trabajos de Joseph Henrich, Herbert Gintis, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Robert Boyd, etc., sobre el significado económico de la cooperación, el altruismo y la reciprocidad fuerte (véase, por ejemplo: Bowles, 1998, 2004; Bowles y Gintis, 2000; 2002; Fehr y Gäechter, 2000, 2002; Gintis, 2000; Henrich, et. al, 2001).

De todas estas aportaciones teóricas y empíricas se han extraído resultados que dejan muy mal parado el carácter universal de supuestos convencionales como la centralidad del egoísmo, o la "racionalidad" (entendida como maximización de la utilidad). Diversas técnicas experimentales han puesto de relieve que lo que se quería caracterizar como "anomalías" del modelo convencional¹⁵ (elegir menos a más, sesgo de statu-quo, efecto dotación, descuento hiperbólico en vez de exponencial, etc.), lejos de ser resultados extraños o curiosos, poseen mayor generalidad que las propias hipótesis del modelo canónico. Y no solo eso. Técnicas como el juego del "ultimatum", o los experimentos con bienes públicos, sugieren que, en contextos de interacción donde se deben tomar decisiones estratégicas, los individuos responden a la cooperación manteniendo o incrementando esa cooperación, y llegan a tomar represalias contra aquellos que adoptan comportamientos no cooperativos (free-riders). La novedad ahora es que, por razones de justicia y equidad, se está dispuesto a tomar estas represalias *incluso incurriendo en un coste personal*, o sin que haya expectativas de ganancia por esa decisión. De ahí que autores como Gintis y Bowles hayan hablado de *reciprocidad fuerte*, subrayando el hecho de que los individuos se comportan muchas veces más como *Homo reciprocans* que como *Homo oeconomicus*.

Cabe advertir, por otro lado, que, el solo hecho de confirmar estos resultados entre la población de las sociedades occidentales ya hubiera sido suficiente para poner en cuarentena la teoría convencional del comportamiento económico. Sin embargo, no se trata únicamente de una cuestión pertinente para las sociedades industrializadas. Cuando se seleccionan diferentes poblaciones en distintos países y con variadas condiciones socioeconómicas y culturales, la evidencia empírica sigue rechazando las previsiones del modelo canónico ilustrado por el *Homo oeconomicus*. El trabajo de Henrich, et al. (2001) que aplicó tanto el juego del ultimátum como experimentos de bienes públicos, a una

¹⁵ No en vano, por iniciativa de Richard Thaler, el *Journal of Economic Perspectives* habilitó una sección titulada "Anomalies" en la que, desde los años 80, fueron apareciendo artículos de autores como Kahneman, Thaler, Tversky, etc, dando cuenta de estos resultados. Sin embargo, a pesar del eco "kuhniano" del título, no parece que se extrajeran en toda su amplitud y alcance las enseñanzas que, para un enfoque teórico, supone la acumulación progresiva de anomalías.

¹⁶ La selección de países incluyó: Perú, Tanzania, Bolivia, Ecuador, Mongolia, Chile, Papúa Nueva Guinea, Zimbawe, Kenia, Paraguay e Indonesia.

muestra de quince tipos de sociedad —recolectoras, de agricultura de quema y roza, nómadas, y de agricultura sedentaria—, en doce países¹⁶ y en los cinco continentes, llegó claramente a esta conclusión. Paradójicamente, lo que acabaron mostrando estas investigaciones es que lo realmente universal es la fragilidad de los axiomas del egoísmo y la racionalidad contenidos en el modelo estándar de elección neoclásico, siendo, en cambio, la matriz social y las consideraciones de justicia y equidad las que muestran una robusta vigencia *transcultural* en muchas decisiones económicas

Así pues, el tiempo no ha pasado en balde para el *Homo oeconomicus*, y aunque goza todavía de buena salud entre los economistas, estas últimas aportaciones y estudios empíricos han quebrado su hegemonía. El contexto social aparece como un factor muy importante en las decisiones económicas y la gente decide de manera diferente como miembro de un colectivo social que como un individuo aislado. El altruismo (“Los cien mil años de solidaridad” sugeridos por H. Gintis y S. Bowles), la reciprocidad fuerte, el sentido de la justicia, el compromiso con los valores colectivos, la gestión y propiedad común de los recursos, las herencias culturales, etc., son tan importantes como el egoísmo y no pueden ser ya calificadas como “anomalías irracionales”. De todos modos, parece claro que resultados como estos interpelan tanto a las aproximaciones procedentes de la corriente principal como también a las heterodoxas. ¿Cómo han reaccionado, entonces, frente a ello los diferentes enfoques de lo económico? ¿Cuál ha sido la reacción de la economía convencional neoclásica, del marxismo, de los postkeynesianos, de la economía feminista o de la economía ecológica al debate promovido desde la *behavioral economics*?

Como recordaba Kahneman, la respuesta del enfoque neoclásico ha tenido bastante de paradójica. El forcejeo para que los resultados no llegaran a los manuales y se generalizaran no ha impedido, sin embargo, que el debate saltara a las revistas académicas dando lugar a nuevos dilemas y soluciones de compromiso. De hecho, desde el punto de vista de la sociología académica y de los movimientos dentro de la ortodoxia, el asunto es algo más complejo de lo que cabría pensar. Los trabajos reseñados, y varios más, han supuesto una interpelación constante a la economía neoclásica y, en realidad, están teniendo mayor impacto entre los economistas que algunas críticas externas anteriores, pues se han formalizado matemáticamente, lo que les ha abierto el camino a las revistas científicas ortodoxas (Gowdy 2004, 72). Pero no sólo eso. Muchos de los principales representantes de la *behavioral economics* (Kahneman, Akerlof, Smith, Rabin, Camerer, etc.), o bien han recibido recientemente el premio Nobel de Economía, o se encuentran entre los primeros espadas del establishment académico de la ciencia económica actual. ¿Cómo es esto posible? Ya que ambas circunstancias no son usuales cuando se trata de aspectos que cuestionan la ortodoxia neoclásica, seguramente requieren una explicación. Más aún cuando el actual respaldo contrasta claramente con el ostracismo manifestado ante las ideas, por ejemplo, de Herbert Simon que, desde finales de los cincuenta hasta los años 80, cuestionaban la racionalidad del *Homo oeconomicus* (por no hablar de la desconfianza ante las sugerencias que, en una línea similar, habían realizado varias corrientes heterodoxas).

Pues bien, al tratar de encontrar una explicación a esta circunstancia, lo primero que

sorprende es cierta discrepancia —entre los partidarios de la economía psicológica— respecto de las implicaciones de sus aportaciones para la ortodoxia. Mientras que algunos (Herbert Simon, o Peter Earl) arrancan de una insatisfacción con el enfoque neoclásico y ven que estos resultados cuestionan claramente la ortodoxia y suponen las bases para una teoría alternativa; otros autores (Camerer, Loewenstein, o Rabin) no consideran que los hallazgos de la *behavioral economics* sean inconsistentes con la economía neoclásica o constituyan una alternativa a la corriente principal en economía¹⁷. Aparentemente, estos últimos se han afanado por mantener el statu quo y ajustar el modelo canónico de “elección racional” tratando de convertir, con herramientas matemáticas, las “anomalías” en cuestiones explicables bajo el mismo esquema general con algunas modificaciones. Una actitud ésta que, en buena parte, ha hecho más digerible la aceptación de los resultados por parte de la ortodoxia neoclásica. De todos modos, conviene subrayar que, en esta operación de formalización para ser aceptados por la corriente dominante, a veces se ha perdido parte del mordiente crítico incorporando categorías o hipótesis que mejoran el tratamiento matemático pero a costa de reducir la capacidad explicativa¹⁸. Las diferencias entre ambas aproximaciones en estos puntos justificarían, en parte, el

¹⁷ Por ejemplo, Camerer y Loewenstein (2004, 3) abren de esta manera su largo capítulo introductorio a una recopilación de trabajos avanzados representativos de este enfoque: “En el núcleo de la *behavioral economics* está la convicción de que aumentar el realismo de los supuestos psicológicos del análisis económico mejora a la ciencia económica en sí misma (...) Esta convicción no implica un rechazo general del enfoque neoclásico en economía (...) La aproximación neoclásica es útil porque provee a los economistas de un marco de análisis que puede aplicarse a casi cualquier forma de comportamiento económico (e incluso no económico), y además realiza predicciones que son refutables”. (Citado por Sent 2004, 749). Dado que el grueso de las aportaciones recogidas en este libro confirman casi lo contrario, da la sensación de que párrafos como el anterior tal vez sean el “peaje” a pagar para no ser considerados economistas heterodoxos. No ocurre así con el caso de Mathew Rabin, quien se ha mostrado especialmente beligerante ante la posibilidad de que los resultados de la *behavioral economics* fueran utilizados para construir una teoría del comportamiento alternativa a la corriente principal. Véase, por ejemplo, el “syllabus” de su asignatura “Foundations of Psychology and Economics” impartida en la Universidad de Berkeley. Allí se advierte desde el principio al estudiante que “this course is *totally not* an alternative to mainstream economics” http://www.econ.berkeley.edu/~rabin/xyz1SYL_r.pdf. Hay que subrayar que, sorprendentemente, lo que Rabin identifica como “mainstream economics” en ese documento, se refiere exclusivamente a las técnicas, esto es, a la utilización general de los métodos matemáticos, estadísticos y formales de razonamiento. Lo que, de aplicarse, dejaría fuera bastante de lo que se puede considerar “corriente principal”, y en cambio incluiría a otros heterodoxos que, en función de la utilización de estas técnicas, cabría calificar ahora como “mainstream”.

Por su parte, Kahneman y Twersky, al proceder originalmente del campo de la psicología, no han terciado profusamente en este debate y se muestran más libres de prejuicios respecto del mantenimiento de una ortodoxia a la que, de manera consciente, han contribuido a debilitar. “Los economistas —sugiere Kahneman— critican con frecuencia la investigación psicológica por su propensión a generar listas de errores y sesgos, y fallar a la hora de ofrecer una alternativa coherente al modelo de elección del agente racional. Esta queja está solo parcialmente justificada: las teorías psicológicas del pensamiento intuitivo no pueden conseguir la elegancia y precisión de los modelos normativos y formales de elección y creencias, *pero esta es otra forma de decir que los modelos racionales son psicológicamente irreales*. Además, la alternativa a los modelos simples y precisos no es el caos” (Kahneman 2003b, 1449. Énfasis mío.).

¹⁸ Ojalá tengan razón Frey y Stutzer (2007, 11) cuando sugieren que, sin embargo, no es probable una deriva formalista en este campo dada la influencia que la psicología ha tenido desde el principio introduciendo una fuerte orientación empírica y experimental. Sería ésta, por fin, una forma de superar lo que Shira Lewin (1996, 1295) ha denominado “patología interdisciplinar” de la ciencia económica, a saber: la reticencia a reconocer la influencia de las enseñanzas de otras ciencias sociales (psicología y sociología) y solo hacerlo relativamente bajo la presión de las circunstancias o los resultados.

que pueda hablarse —aquí también— de una “vieja” y una “nueva” *behavioral economics* (Sent, 2004). De todos modos, a pesar de los importantes matices, cabe concluir que, si se acepta en serio la evidencia abrumadora contra las predicciones del modelo convencional y la relevancia de comportamientos no-egoístas y prosociales, entonces los análisis neoclásicos en términos de equilibrio general, de la economía del bienestar y la optimalidad paretiana se tambalean sin remedio (Gowdy, 2004).

El forcejeo anterior conviene verlo también como parte de un movimiento más amplio y general. Al igual que ha venido ocurriendo con la heterodoxia, también la ortodoxia o corriente principal ha experimentado ciertos cambios en los últimos tiempos. La década de los 80 del siglo XX supuso un “giro” en los planteamientos de una corriente principal que, hasta ese momento, cabía identificar únicamente con el enfoque neoclásico (Davis, 2006). Si bien es verdad que la ortodoxia neoclásica seguía siendo fuerte en el campo educativo y en el reclutamiento de los doctorandos y futuros profesores, la debilidad científica de sus fundamentos se hacía cada vez más notoria. Y no sólo porque las críticas de la economía heterodoxa fueran cada vez más potentes —como lo demostró, por ejemplo, la controversia sobre la teoría del capital— sino porque eran precisamente las mentes convencionales más capacitadas las que ponían de relieve las limitaciones e incongruencias de la teoría del equilibrio general. En efecto, a las dos “imposibilidades” —la del teorema de Arrow y la del “liberal paretiano” de Sen— se sumaron a principios de los setenta del siglo XX los resultados obtenidos por Sonnenschein, Mantel y Debreu. Estos últimos supusieron el tiro de gracia para la teoría del equilibrio general, pues si bien Arrow y Debreu habían demostrado en 1954 la existencia del equilibrio general, Sonnenschein, Mantel y Debreu vinieron a demostrar que éste equilibrio *ni era único* (podía haber múltiples equilibrios bajo supuestos estándar) *ni tampoco era estable*¹⁹. Ambos hechos, y alguna “anomalía más”, llevaron a afirmar a otro de los teóricos del equilibrio general lo que era un secreto a voces: que “el emperador iba desnudo” (Kirman, 1989).

Se comprende, entonces, que en este escenario la economía neoclásica aceptara cierta permeabilidad a otras aportaciones, y que la corriente principal acabara ampliando su abanico de posibilidades, pero siempre que éstas *no cuestionaran abiertamente el statu quo* institucional ni los métodos formales de análisis propios de la ortodoxia. En este caso, los enfoques que mejor cumplían ambos requisitos no eran aquellos propios de la heterodoxia, sino, curiosamente, algunos de los que se habían construido tendiendo puentes entre la economía y otras disciplinas (matemáticas, biología evolutiva, psicología, etc.)²⁰. Programas de investigación que hasta los años 80 habían recibido escasa atención comenzaron a tener presencia en las universidades más importantes: la teoría de juegos, la economía psicológica y experimental, la economía evolutiva, o la economía no lineal de sistemas complejos forcejearon con la economía neoclásica con

¹⁹ Una discusión ilustrativa sobre la transcendencia de estos resultados se encuentra en Ackerman (2004).

²⁰ Por las razones que luego se discutirán, una excepción relativa a esta regla ha sido la economía ecológica.

resultados ambiguos en los que se cruzaban tanto elementos de desviación de la ortodoxia como aspectos de continuidad con el paradigma convencional. Esta situación ha llevado a plantear un escenario en el que hemos pasado de identificar la corriente principal con un único enfoque (el neoclásico), a un panorama en el que sigue existiendo una corriente principal, pero cabría hablar de cierto "pluralismo" *dentro de sus límites*²¹ (Davis 2006, 2; Sent 2004, 754).

Por lo que respecta a la reacción y la contribución de los enfoques heterodoxos en este asunto cabe subrayar tres aspectos. En primer lugar, el reconocimiento de la pluralidad existente dentro de las propias corrientes heterodoxas (postkeynesianos, marxistas, economía feminista y economía ecológica)²², que a veces impide posturas comunes en algunos puntos y que si no se gestiona adecuadamente, puede transformar la riqueza de los planteamientos en una patología inoperante. En segundo lugar, la existencia común a todos los enfoques heterodoxos de una larga tradición de crítica al modelo canónico del *Homo oeconomicus* donde, si se quiere, nos podemos remontar a la acusación de "robinsonadas" formulada por Marx en sus *Grundrisse* (Marx 1977 [1857], 6), o a las mordaces consideraciones de Thorstein Veblen a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Por otra parte, una vez cargadas las tintas sobre las carencias del contexto social y cultural es preciso reconocer que, con diversos acentos y énfasis que ahora comentaremos, muchas de las elaboraciones de la economía crítica han basculado mayoritariamente hacia el estudio de las relaciones socioeconómicas en vez de hacia las implicaciones y explicaciones psicológicas del comportamiento económico individual y sus consecuencias. Ha sido así en el caso del marxismo y del grueso de la economía política en sus diferentes variantes. Sin embargo, en algunas aportaciones institucionalistas, postkeynesianas, de la economía feminista y de la economía ecológica se encuentran ideas, sugerencias y desarrollos de mucho interés.

En el caso de la economía institucional, se da la circunstancia de que las consideraciones de Veblen ya ponían de relieve cómo los fundamentos psicológicos de la teoría marginalista del consumo eran, en 1898, considerados como algo propio de décadas pasadas. Y así lo era un individuo aislado, hedonista, que se movía "como glóbulo homogéneo de deseo de felicidad" (Veblen 1997 [1898] 19.), al margen de condicionamientos culturales e institucionales, y al que se le extirpaban las influencias de la jerarquía social y los hábitos y convenciones sociales en la formación de sus

²¹ Aunque, como matiza Davis (2006, 9-10) el mejor indicador de que la economía convencional no es todo lo "plural" que sería deseable, es la continua división que mantiene entre lo que es "corriente principal" y "economía heterodoxa".

²² Entre los postkeynesianos abundan las polémicas sobre la naturaleza del enfoque. Véase, por ejemplo, la clasificación que hace King (2009) entre "fundamentalistas keynesianos", "sraffianos-neoricardianos" y "kaleckianos" (y la posterior polémica con Paul Davidson). Y lo mismo ocurre con el institucionalismo, dividido desde hace tiempo entre el "viejo" institucionalismo y sus herederos, y el neo-institucionalismo. Algo parecido pasa en el seno de la economía feminista, con los debates entre diferentes enfoques (economía feminista con sus variantes, frente a la economía de género) (Pérez Orozco, 2005), y también en la economía ecológica entre las posturas menos reacias al uso de la retórica mercantil y la valoración monetaria (vertiente norteamericana) y aquellos que quieren ir más allá y continuar el trabajo de los pioneros más audaces de los setenta (vertiente europea) (Spash, 2008).

preferencias (Veblen, 1997 [1909], 168). Sin embargo, es una lástima que todas estas consideraciones veblenianas apenas fueran desarrolladas por el resto de los principales representantes del viejo institucionalismo²³, y que hubiera que esperar a economistas como Galbraith (1987 [1958]) para volverlas a poner sobre la mesa.

Desde el enfoque postkeynesiano existe un consenso en destacar la labor pionera de Peter Earl (1983; 1986) a la hora de elaborar una teoría de la elección del consumidor alternativa. Aunque las aportaciones desde entonces han sido muy esporádicas (Drakopoulos, 1994), cabe subrayar, desde los años 90, el reciente intento de Marc Lavoie por sistematizar estas preocupaciones dentro de la vertiente postkeynesina. El economista canadiense opta por presentar siete principios sobre la conducta del consumidor. Principios todos que recogen las sugerencias que varios economistas heterodoxos insatisfechos con la doctrina convencional (Simon, Georgescu-Roegen, Galbraith, Lancaster, Pasinetti, etc.) han venido acuñando desde hace medio siglo (Lavoie, 1992, 1994, 2004, 2005, 2009)²⁴. Para lo que ahora interesa, merece la pena destacar la gran influencia que, en el desarrollo de esta propuesta, ha tenido la figura de Georgescu-Roegen²⁵. Lavoie ha sabido ver la relevancia de los argumentos del economista rumano para fundamentar un enfoque alternativo. Entre ellos, tiene especial importancia el argumento de Georgescu-Roegen sobre el carácter *irreductible* de las necesidades, que choca, precisamente, con la tesis neoclásica de una teoría del valor monocausal donde la utilidad funciona como "sustancia común" que permite satisfacer todo tipo de necesidades. Entre otras cosas esto implicaría que una persona enfrentada a una combinación de pan y zapatos podría, por ejemplo, reducir su consumo de pan y satisfacer a la vez su necesidad alimenticia aumentando sus compras de zapatos, de

²³ Así lo ha mostrado recientemente Bycroft (2010) al sugerir conexiones sólo retóricas entre psicología y economía por parte de tres de los principales representantes del institucionalismo americano: Mitchel, Clark y Hamilton. En todo caso, a este resultado también contribuyó la falta de interés real de la psicología académica por tender puentes con el institucionalismo económico del primer tercio del siglo XX.

²⁴ Esta teoría postkeynesiana del consumo, incluiría, en primer lugar, el principio de racionalidad acotada (inspirado en Herbert Simon), que destaca la importancia de las rutinas y estrategias de satisfacción frente a las de maximización. En segundo lugar, el principio de necesidades saciables (sugerido por Georgescu-Roegen) que pone límites al incremento del consumo de cara a satisfacer las necesidades. En tercer lugar, el principio de separabilidad de las necesidades (establecido por Lancaster), que postula que las elecciones del consumidor se dividen en categorías según sus necesidades, existiendo una débil compensación y relación entre ellas. Un cuarto principio sería el de la subordinación de las necesidades (establecido por Georgescu-Roegen) que, en la línea de Maslow, introduce un factor de jerarquía y prelación en su satisfacción, asumiendo la existencia general de preferencias lexicográficas. En quinto lugar, se plantea un principio de crecimiento de las necesidades que, apoyado en las ideas de Georgescu Roegen y Pasinetti, sugiere que el efecto renta (que domina claramente sobre el efecto sustitución) sería el determinante para ascender en la jerarquía de las necesidades. En sexto lugar, e inspirado en la obra de Galbraith, se propone un principio de no independencia de las necesidades donde se deja en cuarentena el mito de la soberanía del consumidor y se recoge la importancia de la publicidad y las empresas en la configuración de las preferencias individuales. En séptimo lugar, el principio hereditario (sugerido por Georgescu-Roegen), resalta la endogeneidad de las preferencias apoyadas en la propia historia y experiencias individuales pasadas ("history matters too"). Como se ve, todo un programa para profundizar y desarrollar.

²⁵ El hecho de que Georgescu-Roegen sea uno de los pilares de la aproximación postkeynesiana facilitará, posteriormente, los posibles vínculos de colaboración entre este enfoque y la economía ecológica. Véase *infra*.

manera que permaneciera intacto su nivel de utilidad. La observación más sencilla de los hechos nos dice que, en la mayoría de las situaciones importantes, no funciona el principio neoclásico de sustitución entre bienes, sino que más bien funciona lo que el economista rumano calificaba como *Principio de Irreductibilidad de las Necesidades*:

“El pan no puede salvar a nadie de morir de sed; vivir en un lujoso palacio no constituye un sustituto de la comida (...) no todas las necesidades pueden reducirse a un denominador común (...) el Principio de Irreductibilidad de las Necesidades parece haber escapado a la atención de los economistas neoclásicos.” (Georgescu-Roegen 1954, 196).

Obviamente, esta afirmación va mucho más allá en dos sentidos: a) relativiza desde la raíz la pretensión neoclásica de que el intercambio (entre diferentes opciones de consumo para un individuo, o entre diferentes agentes económicos) es un fenómeno universal, y b) al no ser muchas veces las necesidades —ni los bienes que las satisfacen— intercambiables, la estructura que mejor representa las preferencias de los individuos es la que ordena aquéllas lexicográficamente (como las palabras en un diccionario) según el criterio de la satisfacción más perentoria.

Cambiando de tercio, en lo que respecta a la economía feminista nos encontramos con una crítica diferente y más radical del *Homo oeconomicus*, que subraya los presupuestos androcéntricos y los requerimientos que, en términos de desigualdad de género, recursos naturales, atención, cuidados y trabajo de reproducción de la mujer, suponen las decisiones económicas de este individuo²⁶. Como sugiere Julie Nelson (1996, 31): “El *Homo oeconomicus* es el protagonista principal de una novela sobre la individualidad sin ninguna conexión con la naturaleza y la sociedad”. Comparado con la ortodoxia de la teoría de la elección racional, se reconocen aspectos positivos en el enfoque y los autores procedentes de la *behavioral economics*, pero se recela de su exagerada preocupación por expresar formalmente los argumentos, sacrificando a veces la capacidad explicativa al rigor y elegancia matemática. En vez de perseverar en esta estrategia, se sugiere compensar los supuestos de racionalidad, autonomía y egoísmo propios del enfoque convencional, incluyendo la dimensión emocional, la dependencia y la generosidad como atributos claramente explicativos en la toma de decisiones económicas (Nelson, 2009, 13 y ss).

Cabe advertir, por último, que, debido a su vocación transdisciplinar, tal vez ha sido desde autores vinculados a la economía ecológica donde se ha prestado algo más de atención y desarrollado los aspectos relativos a la económica psicológica. En este caso el caldo de cultivo ha sido especialmente propicio por dos motivos. En primer lugar, la conciencia creciente —entre los ecólogos y científicos naturales— de la necesidad de incluir a la especie humana y su comportamiento en el impacto sobre los ecosistemas

²⁶ Una visión sintética de esta cuestión desde el ángulo de la economía feminista puede verse en: Nelson (1999). Para mayor detalle y amplitud, aparte de los numerosos artículos de la revista *Feminist Economics*, véanse: Pichio (2001), Ferber y Nelson, eds, (1993, 2003) y Nelson (2009).

(si se quiere explicar mejor lo que ocurre y cambiarlo). De otra parte, a la tradición de crítica al modelo canónico del *Homo oeconomicus* entre los pioneros del enfoque económico-ecológico (Georgescu-Roegen, Daly, Boulding, etc.) se ha unido la recepción entusiasta de los resultados de la economía psicológica y experimental entre autores posteriores como Gowdy, Mayumi, Spash, o van den Bergh²⁷. De hecho, los desarrollos en este campo han avanzado por dos vías. Por un lado, como decimos, añadiendo a las consideraciones de Georgescu-Roegen sobre las preferencias lexicográficas y la importancia de la matriz cultural en los procesos de elección, los resultados más prometedores de la economía psicológica. Tal ha sido el caso de los trabajos de Spash y Hanley (1995), Spash (1997, 2000, 2002), y Gowdy y Mayumi (2001) sobre la trascendencia de las preferencias lexicográficas en la teoría de la elección y en la evaluación ambiental —lo que pone en cuarentena los métodos de valoración monetaria de la calidad ambiental—; o las investigaciones de John Gowdy y Jeroen van den Bergh sobre la relevancia de los resultados de la economía psicológica y la economía evolutiva en la explicación del comportamiento económico de los individuos de cara al éxito de las políticas públicas y ambientales (Gowdy, 1993, 2004, 2008; Gowdy y Seidl, 2004; van den Bergh et al, 2000; van den Bergh y Gowdy, 2009).

En segundo lugar, hay que tener en cuenta, además, que el planteamiento transdisciplinar de la economía ecológica ha dado pie a discutir las variadas dimensiones que configuran la naturaleza de las decisiones humanas —a menudo ocultas bajo el velo del *Homo oeconomicus*,— lo que ha llevado a proponer alternativas que van, desde el *Homo sustinens* (Siebenhüner, 2000), al *Homo politicus* (Faber et al, 2002), o el *Homo ecologicus* propuesto por Christian Becker (2006). En muchos de estos casos, se observa que las decisiones (individuales y también colectivas) tienen en cuenta múltiples dimensiones que casi siempre acaban resultando inconmensurables desde el punto de vista de las evaluaciones, lo que impide recurrir al expediente de ordenar y comparar las alternativas y decidir según un único criterio monetario (conmensurabilidad y comparabilidad fuerte). Ahora bien, la inconmensurabilidad no implica la imposibilidad de comparar y establecer una prelación ordinal después de someterlas a un proceso de evaluación multicriterio. Una evaluación que nos ayude a decidir en una situación de conflicto sabiendo que la decisión no puede asentarse sobre un criterio técnico de óptimo,

²⁷ Por ejemplo, la reconsideración y actualización de algunos trabajos de Georgescu-Roegen (1950,1954) sobre teoría de la elección que ponían de relieve el carácter irreductible y no intercambiable de las necesidades, la relevancia de las preferencias lexicográficas, o la importancia de la historia personal y colectiva en la formación de las preferencias, han sido motivo de inspiración para economistas ecológicos posteriores.

²⁸ En términos prácticos, esto implica superar herramientas de evaluación y toma de decisiones como el Análisis Coste-Beneficio (ACB) —basados en un único criterio monetario de contabilización y elección—, con la introducción de enfoques más amplios y multicriterio que permitan abarcar más dimensiones de forma rigurosa. Véase, por ejemplo, para una propuesta particularmente interesante, el trabajo de G. Munda (2008). La sugerencia de utilizar un criterio de comparabilidad débil efectuada por Martínez Alier, et al (1998) podría encajar también con las sugerencias de autores como Marco Jansen, que proponen incorporar esta variedad y heterogeneidad de vertientes para analizarla a través de los llamados modelos multi-agente. Estos permitirían investigar las elecciones de agentes con diferentes características y evitar así el manido recurso a la búsqueda de la decisión óptima (que no es posible cuando se introducen criterios múltiples), y, en cambio, juzgar y evaluar según las consecuencias de los diferentes supuestos de comportamiento considerados (Jansen y de Vries, 1998). Preocupaciones como éstas ocuparon, por ejemplo, el número especial de *Ecological Economics*, 25, (2000).

sino sobre la deliberación y la participación democrática bien informada, (Martínez Alier et al, 1998)²⁸. Al fin y a la postre, cuando se trata de decisiones colectivas entre varias alternativas (con costes y beneficios ambientales, sociales y económicos distintos), y que se miden en diferentes unidades, la evaluación multicriterio ayudaría, como poco, a eliminar las “estupideces”, esto es: aquellas opciones que fueran peores desde todos los puntos de vista. Esto que parecerá obvio, visto lo visto, no sería ya poca cosa.

En resumidas cuentas, como se puede ver, existen suficientes mimbres para avanzar hacia una teoría del comportamiento económico más realista y solvente. Pero los avances descritos no deben hacer olvidar las dificultades académicas e institucionales que aún persisten para que la ciencia económica pueda lograr ese objetivo. Algo parecido cabría decir respecto a la necesidad de asentar sobre sólidos cimientos biofísicos una *teoría de la producción* digna de ese nombre. Algunos elementos para avanzar en ello se presentan a continuación.

b) *Una teoría de la producción coherente con las enseñanzas de la termodinámica y la ecología*. Si bien las críticas al Homo oeconomicus y la teoría de la elección neoclásica han tenido numerosos seguidores que han subrayado su carácter mecanicista y sus supuestos irreales; resulta sorprendente que la representación convencional del proceso económico de producción de bienes y servicios —que adolece de los mismos defectos *mecanicistas*— permaneciera durante tanto tiempo al resguardo de toda crítica. Y aquí conviene reconocer que ha sido la economía ecológica, desde sus inicios —y a través, sobre todo, de la figura de Georgescu-Roegen²⁹— quien lleva décadas llamando la atención sobre dos asuntos fundamentales: el carácter problemático de la propia noción de “producción”, y las incoherencias de un enfoque que representa la producción de bienes y servicios de espaldas a las enseñanzas de la termodinámica y la ecología, ocultando tanto los requerimientos de energía y materiales como la necesaria generación de residuos y su impacto sobre el medio ambiente³⁰.

Los rasgos mecanicistas del enfoque económico convencional a la hora de entender el proceso de producción aparecen ya desde la más tierna infancia educativa de los economistas:

“Se le dice al principiante en las primeras sesiones de iniciación que el proceso económico es sólo un movimiento circular que se sustenta por sí mismo y que es autosuficiente entre los sectores de la producción y del consumo. Un tiovivo que, como todas las cosas mecánicas, también puede ser visto como un movimiento circular en dirección contraria, desde el consumo hacia la producción (...) Después de cualquier interrogatorio a fondo, hemos de admitir que todas nuestras

²⁹ Un análisis exhaustivo de la obra de Georgescu-Roegen puede encontrarse en Carpintero (2006).

³⁰ Por citar solo a los “clásicos”, así lo atestiguan, por ejemplo, los escritos pioneros de Podolinsky, Geddes, o Soddy —recogidos en Martínez Alier, ed., (1995)—, o las obras de Georgescu-Roegen (1966, 1971, 2007), Boulding (1966), o Daly (1972, 1999).

explicaciones de los fenómenos económicos son en esencia mecanicistas. Cuando la oferta o la demanda se desplazan hacia arriba o hacia abajo, el mercado también varía, pero éste siempre vuelve a la misma posición si la curva vuelve también a su antigua posición. La teoría económica que apreciamos no permite que ningún cambio deje su marca en el proceso económico, sea el cambio una sequía, una inflación o una crisis bursátil. (...) Es cierto —continúa Georgescu— que ningún economista ha sugerido jamás que un proceso de producción pueda invertirse para convertir los muebles otra vez en árboles. *Pero la teoría clásica de los ciclos económicos se asienta sobre la idea de que todo proceso económico puede regresar a cualquier posición anterior siguiendo la misma ruta en sentido contrario*". (Georgescu-Roegen 1977, pp. 307 y 308; Georgescu-Roegen 1974, 236. Énfasis mío).

De hecho, la mayoría de los indicadores "cuantitativos" utilizados para medir la evolución del sistema en su conjunto —como el PIB— ofrecen ese tipo de trayectorias mecánicas simétricas, pudiendo aumentar (crecimiento) o descender (depresión). Del mismo modo ocurre con los procesos de acumulación/desacumulación, inversión/desinversión, etc., que no distinguen la diferente naturaleza *cualitativa* de los bienes y servicios incluidos, o los procesos de *innovación y aparición de nuevas mercancías* que hacen difícil hablar del crecimiento en el tiempo de *una misma cantidad de PIB*. Mucho de lo anterior proviene, en fin, de la imposibilidad para incorporar el *cambio cualitativo* dentro del enfoque económico convencional. Y eso sucede, como bien saben los contables nacionales, a pesar de los tratamientos estadísticos que intentan meter en cintura estas dificultades.

Así pues, la proliferación y afianzamiento de este enfoque ha acabado conduciendo a una concepción del proceso económico como un sistema aislado o un flujo circular *donde todo lo producido es consumido y viceversa*, un "perpetum mobile" autosuficiente y totalmente reversible en el tiempo y el espacio. Como recordaba Schumpeter a comienzos de siglo, apelando a las enseñanzas de John Bates Clark: "...en sentido estricto es preciso considerar (los factores productivos) no en su forma efectiva —tantos arados, tantos pares de botas, etc.— sino como fuerzas productivas acumuladas que pueden transformarse en cualquier momento y, *sin pérdida o fricción*, en las mercancías específicas deseadas" (Schumpeter 1912, 23-24 n, énfasis mío). Para hacer esto más comprensible, desde mediados del siglo XX algunos autores recurrieron a curiosas analogías, algunas de las cuales tenían un componente gastronómico digno de nota. Este fue el caso, por ejemplo, de Keneth Boulding quien, antes de mostrar su disconformidad con el enfoque ortodoxo, propugnaba a mediados del decenio de los cincuenta una imagen de la función de producción como *una receta sacada de un libro de cocina*, "con cantidades de inputs (factores) que podían transformarse en output (producto)". Un "libro de cocina" que nos indicaría, por ejemplo, que si ponemos los ingredientes adecuados en las dosis recomendadas (leche, chocolate, ...), obtendremos jugosos bizcochos; y lo mismo con la producción de automóviles, martillos, acero, etc.

Ahora bien, y en contra de lo que pueda parecer al sentido común, esta representación "gastronómica" —popularizada después por diversos autores— incorpora

serias limitaciones. Como apuntó Georgescu-Roegen, a diferencia de lo que ocurre con otros procesos del mundo físico, el tiempo no aparece de manera explícita en esta formulación [$P = F(X, Y, Z, \dots)$] por lo que, para seguir con el símil de la receta, *es como si no se incluyera el tiempo de cocción que los ingredientes necesitan para transformarse en un plato digno de comerse*³¹.

Como se ve, entonces, la función de producción convencional aparece como el principal exponente mecanicista en la representación del proceso económico, siendo además incompatible con las enseñanzas básicas de la termodinámica. Por varias razones. En primer lugar, sabemos por la primera ley —la energía y la materia no se crean ni se destruyen, solo se transforman— que la contaminación, lejos de constituir un fenómeno “no deseado, externo y al margen de la actividad económica”, es algo necesario: *es imposible producir una mercancía sin generar a continuación un residuo equivalente* que, gracias a la ley de la entropía (segundo principio), sabemos que vendrá en forma de *materia y energía degradadas*. Como la energía y los materiales no se pueden crear ni destruir, lo que entra en forma de factores productivos tiene que salir forzosamente como mercancías y residuos, pero no puede desaparecer (Ayres y Kneese, 1969; Georgescu-Roegen, 1971). Esto conlleva varias implicaciones importantes. Por un lado, emerge el carácter general de *producción conjunta* (bienes más residuos) de cualquier proceso de fabricación de mercancías, es decir, como recuerdan Faber y Baumgärtner: no existe lo que se suele denominar producción simple ya que “toda producción es producción conjunta”, (lo que deja mal parada la función de producción con un único output utilizada de forma ordinaria)³².

En segundo lugar, como mencionábamos al comienzo, la descripción del proceso de producción de mercancías se hace depender *únicamente* de la utilización de dos factores productivos: trabajo y capital. Los recursos naturales han desaparecido. De ahí que la función de producción convencional no detecte el carácter *irreversible e irrevocable* de los procesos de degradación de la energía y los materiales derivados de la ley de la entropía, que además acarrearán un aumento de la escasez con consecuencias económicas. Como se sugería hace cuatro décadas, la ley de la entropía “...establece la distinción *cualitativa* que debieran de haber hecho hace ya bastante tiempo los economistas entre los *inputs* de recursos introducidos en un proceso productivo y que son valorables (baja entropía) y el output final de desechos (alta entropía) que son

³¹ O dicho de otro modo: la ausencia de la variable temporal sería equivalente a escribir que $s = v$ (espacio = velocidad) en vez de $S = V \times T$, como la relación entre el espacio y la velocidad en el movimiento uniforme (Georgescu-Roegen 1974, 239n). Plantearlo en términos de flujo por unidad de tiempo, empeora incluso las cosas, al hacer que todos los procesos sean indiferentes a la escala. Véase Georgescu-Roegen (1974a).

³² Pero también a los tratamientos convencionales o heterodoxos de la producción conjunta en la que el otro subproducto considerado suele ser otra mercancía con precio de mercado. Una excelente exposición de esta cuestión se encuentra en Baumgärtner, Faber y Schiller (2007).

³³ De ahí, además, la incoherencia de considerar un flujo circular de valor de cambio representado por el enfoque convencional, frente al mismo proceso visto como una transformación unidireccional (lineal) de un flujo físico de materia-energía que, captado como inputs o recursos de baja entropía procedentes del medio ambiente, termina como residuos de alta entropía contaminando el entorno.

invalorables”(Georgescu-Roegen 1972, 9)³³. Pero si, desde el punto de vista físico, el proceso económico de producción de mercancías transforma recursos con *baja entropía* en bienes y residuos de *alta entropía*, y si los bienes también acaban desechándose tras ser utilizados y pasan a convertirse en residuos, entonces el resultado es *un aumento de la energía y los materiales no aprovechables o no disponibles*, y por lo tanto de la escasez. O, lo que es lo mismo, que el resultado físico del proceso de producción siempre se muestra deficitario. De hecho, “si no existiera ese déficit entrópico, seríamos capaces de convertir trabajo en calor e, invirtiendo el proceso, podríamos recuperar la cantidad inicial de trabajo en su totalidad. En tal mundo, los economistas ortodoxos reinarían de manera suprema precisamente porque no funcionaría la Ley de la Entropía” (Georgescu-Roegen 1972, 10).

En tercer lugar, no conviene olvidar que la termodinámica introduce también un importante freno a las esperanzas en el progreso tecnológico como solución a todos los problemas económicos y sociales. Y no puede ser de otra manera habida cuenta que, desde los tiempos del ingeniero Sadi Carnot, se ha demostrado lamentablemente que la máquina más eficiente, la máquina perfecta (aquella en la que la proporción entre el trabajo útil obtenido y el flujo total de energía aportado, medido en las mismas unidades, es igual a uno), no existe. Por tanto, ya sabemos que existe un límite al progreso tecnológico, esto es, a lograr una máquina con una eficiencia del 100 por 100. Y ese límite nos lo ha puesto ahí la ley de la entropía: “La tecnología más avanzada no puede obtener de un pedazo de carbón más trabajo útil que la energía libre contenida en él y, en verdad, ni siquiera eso” (Georgescu-Roegen 1971 [1996], 297). Podemos decir, entonces, que todos los procesos se van a saldar, desgraciadamente, con un déficit de materia y energía disponibles.

Esta circunstancia da lugar a asimetrías de interés en la lectura económica y física del asunto. Cuando se compara el proceso de “producción” desde el punto de vista termodinámico y desde el punto de vista económico estándar, se ve que en el primer caso, por acción de la ley de la entropía, la eficiencia (producto/recursos) en términos físicos siempre está comprendida entre cero y uno, mientras que en el segundo caso, para que sea viable, la productividad (producto/recursos) en términos monetarios debe ser mayor que uno, esto es, la rentabilidad debe ser positiva. Relacionando ambos enfoques se puede obtener un “Teorema de Conexión” por el cual el resultado del proceso exige que “la revalorización unitaria del gasto monetario, supere a la pérdida física por unidad de producto; o también que la ganancia de calidad alcanzada en el proceso, medida en términos monetarios, compense la dispersión general en términos físicos” (Naredo y Valero 1989, 10). Pero si bien el objetivo de aumentar la eficiencia termodinámica de los procesos converge con el de incrementar la rentabilidad de los mismos, lo contrario no tiene por qué ser cierto. Y en esta circunstancia tiene mucho que ver la naturaleza del marco institucional que promueve el sistema de precios, pues, como nos ha enseñado la economía institucional, el importe de los costes económicos depende de la definición normativa que hagamos de esos conceptos.

Para superar estas limitaciones y mejorar la representación del proceso económico incorporando las enseñanzas de la termodinámica, Georgescu-Roegen planteó un modelo

denominado de flujos-fondos en el que dividía los factores productivos en dos categorías: elementos *fondo* (que representan los *agentes* del proceso y que lo abandonan con su eficiencia intacta) y los elementos flujo (que son utilizados por los *agentes* en el proceso productivo)³⁴. Es esta diferente naturaleza de los elementos que intervienen en un proceso productivo la que, por ejemplo, echa por tierra muchos de los debates sobre la elasticidad de sustitución entre factores. En efecto, una reducción de la producción debida a un descenso, por ejemplo, en la utilización del stock de capital o de trabajo no puede compensarse con un aumento de los recursos naturales utilizados. Lo primeros aparecen como agentes de transformación (elementos fondo), mientras que son los recursos de baja entropía (energía y materiales) los que resultan transformados en el proceso (flujos). La relación que se establece entre ellos es fundamentalmente una relación de complementariedad, no de sustituibilidad” (Daly 1997, 265): *si el capital manufacturado fuera un sustituto perfecto de los recursos naturales, entonces, y por la misma razón, esos recursos naturales deberían ser un perfecto sustitutivo del primero.*

La semilla de Georgescu-Roegen fructificó también en la década de los ochenta y noventa del siglo XX con varios libros y artículos que profundizaban y ampliaban el horizonte de las aplicaciones termodinámicas al estudio de las relaciones economía y el proceso económico tanto a escala sectorial, nacional como internacional. Así lo atestiguan las contribuciones de varios autores durante estos años (Faber, Niemes y Stephan, 1987; Ruth 1993; Naredo y López Galvez, 1996; Naredo y Valero, eds., 1999; Giampietro y Mayumi, 2000; Mayumi, 2001).

Parece claro, pues, que las enseñanzas de la termodinámica junto a una concepción de sistema abierto, invitan a ir más allá del tradicional flujo circular de renta entre hogares y empresas. Y este “ir más allá” se plasma en incorporar los recursos naturales *antes de ser valorados*, así como los residuos *una vez que han perdido su valor*, lo que lleva a hacer un seguimiento de los flujos físicos involucrados y ver el proceso económico en términos de *metabolismo social*, esto es: al igual que cualquier organismo ingiere

³⁴ De todas formas, la clasificación de un factor productivo como elemento de fondo o de flujo no es una cuestión inalterable sino que va a depender de la duración del proceso en cuestión y los límites analíticos que le imponemos. A este respecto, Georgescu-Roegen considera como elementos *fondo* la tierra [L(t)] en el sentido ricardiano de fertilidad “inalterada”, el equipo capital [K(t)] que no se “consume” en el proceso y cuya eficiencia permanece constante en términos físicos gracias al mantenimiento y reposición, y la fuerza de trabajo [H(t)] que también se recompone gracias al alimento y no desaparece con la producción de bienes. Dentro de los elementos flujo, distingue Georgescu-Roegen entre aquellos inputs de recursos naturales [R(t)] (energía solar, lluvia, aire, recursos minerales en los yacimientos, etc.) *que son utilizados por los elementos fondo*, los flujos de materiales corrientes procedentes de otros procesos productivos [I(t)], y los flujos necesarios para el mantenimiento del equipo de capital, M(t). Por último, en el otro extremo del proceso, nos encontramos con los flujos de salida de producto [Q(t)], y de residuos [W(t)]. Dado que todo proceso debe tener bien definidos su límite analítico y su duración temporal, la imagen *fisiológica* del proceso de producción incluirá, para cada componente (factor o producto), una función dependiente del tiempo que muestra las cantidades que han cruzado la frontera temporal [0, T] que define el propio proceso *desde el principio hasta el final*. Consiguientemente, la expresión matemática que lo describe deja de ser la *función-punto neoclásica* (que muestra una relación entre variables), y pasa a convertirse en un *funcional*, es decir *una relación entre funciones*:

$$O_0^T(t) = F(R_0^T(t), I_0^T(t), W_0^T(t), M_0^T(t); L_0^T(t), K_0^T(t), H_0^T(t))$$

energía y alimentos para mantenerse vivo y permitir su crecimiento y reproducción, la economía convierte materias primas, energía y trabajo en bienes finales de consumo —más o menos duradero—, infraestructuras y residuos³⁵. Aunque todavía queda mucho por hacer, ha sido precisamente en ese “nicho científico” creado por la economía ecológica donde han proliferado ideas e intercambios entre practicantes de diferentes disciplinas, cuajando propuestas de estudio más concretas, que recaen sobre el análisis de sistemas particulares como el industrial, el urbano o el agrario, dando lugar a aproximaciones especialmente fértiles como la ecología industrial, la ecología urbana o la agroecología (Ayres y Ayres, eds., 2002; Altieri, 1999) .

Por su parte, el resto de los enfoques heterodoxos han tenido un protagonismo muy limitado en la contribución a una teoría de la producción consistente con las enseñanzas de la termodinámica y la ecología. Lo que no quiere decir que, algunos de los desarrollos de la economía marxista y la *sraffiana*, no incorporen vetas por las que avanzar hacia construcciones válidas. Algunas de estas posibilidades serán comentadas en el siguiente epígrafe.

MIRAR TAMBIÉN HACIA ADENTRO

Las propuestas de reconstrucción no deben únicamente mirar con simpatía lo que se está haciendo desde otras disciplinas científicas. La dimensión del reto obliga también a volver la mirada hacia dentro de la ciencia económica. Y aquí surgen dos tareas que parece razonable acometer: 1) reforzar las vías de comunicación entre los enfoques heterodoxos, tendiendo puentes conscientes con otras corrientes diferentes a la convencional; y 2) prestar atención a temas que son muy relevantes pero que están dominados por el enfoque convencional y que, sin embargo, requerirían una reelaboración por parte de otros enfoques más heterodoxos.

Estrechar lazos entre enfoques heterodoxos

El epígrafe anterior ha ilustrado la existencia de una importante base común en casi todos los planteamientos distintos a la aproximación neoclásica. Por ejemplo, se ha realizado ya una cierta labor de desbroce que permite resumir varios elementos de ese fondo común con el que construir y en el que se entrecruzan ideas y sugerencias que afectan tanto a la teoría del consumo y del comportamiento, como a la teoría de la producción³⁶. Veamos.

- a. Comencemos subrayando el hecho de que varias de estas corrientes observan el sistema económico como un sistema abierto, que forma parte de un sistema social

³⁵ Véase, por ejemplo, entre la abundante literatura: Ayres y Simonis, (1994), Ayres y Ayres, eds. (2002); Adriaanse et al., (1997); Mathews et al, (2000); y, para el caso español, Carpintero, (2005).

³⁶ Lo que sigue reelabora varias de las sugerencias apuntadas en Gowdy (1991), Holt y Spash, (2009); Spash y Schandl, (2009); Vatn, (2009), Lavoie (2009), y Perkins, (2007).

más amplio, y que ambos sistemas, a su vez, forman parte de un sistema natural (biosfera) a cuyas leyes no son ajenos los procesos de producción y consumo.

b. Existe en casi todos ellos una crítica al mecanicismo presente en los modelos de equilibrio neoclásico, un rechazo de los supuestos de comportamiento de los agentes que se derivan de dichos modelos (los individuos no sólo interactúan económicamente a través del intercambio comercial y orientados por los precios), y, finalmente, un recelo importante respecto al mercado como institución que asigna "óptimamente" los recursos.

c. La economía heterodoxa asume con normalidad la racionalidad acotada como rasgo de los individuos que operan en estos sistemas, así como la influencia de las instituciones sociales y económicas en la conformación de sus preferencias y creencias. Esto explica que las preferencias de los agentes, lejos de ser exógenas, suelen ser endógenas y plurales, además de mostrar fuertes rasgos lexicográficos.

d. Fruto de lo anterior, se detecta, en cuarto lugar, un énfasis importante en los rasgos de complementariedad (frente a la sustituibilidad neoclásica) tanto en el aspecto del consumo de bienes y servicios, como en la utilización de los factores productivos (trabajo, capital y recursos naturales).

e. En quinto lugar, varios enfoques heterodoxos (sobre todo postkeynesianos y economía ecológica) subrayan los aspectos de irreversibilidad, complejidad e incertidumbre radical como rasgos definitorios del tiempo histórico. Todos ellos rodean tanto las decisiones de producción y consumo, como el propio funcionamiento económico general (de ahí el papel crucial de las expectativas)³⁷.

f. Y, por último, en contraste precisamente con la ortodoxia neoclásica, todos los planteamientos heterodoxos resaltan también la importancia del poder como elemento básico y estructural, que forma parte de las instituciones económicas y sociales, y constituye una variable fundamental para explicar la evolución económica.

Junto a estos elementos comunes y transversales a los diferentes enfoques, conviene subrayar también la existencia de algunas discrepancias mutuamente reconocidas (lo que, espero, sea el primer paso para superarlas). Para lo que ahora nos ocupa, tal vez la más problemática y radical de estas diferencias sea la que tiene que ver con la consideración del crecimiento económico y el medio ambiente³⁸. Un segundo desajuste, también muy importante, y que merece la pena atender con cuidado, es la pobre permeabilidad de la mayoría de los enfoques heterodoxos a los desafíos planteados por la economía feminista (más allá de la retórica bienintencionada y algunas honrosas excepciones).

³⁷ Recuérdese la célebre sugerencia de Joan Robinson: el pasado está dado y no se puede cambiar, y el futuro es incierto y no se puede conocer.

³⁸ Este escollo ya lo vio claramente hace casi dos décadas, John Gowdy (1991).

Por lo que hace al plano concreto de las relaciones entre postkeynesianismo y economía ecológica, cabría añadir otras dos discrepancias menores: 1) el diferente énfasis en la equidad intra-generacional de los postkeynesianos (que también podemos extender a institucionalistas y economía feminista), con respecto al énfasis en la equidad intergeneracional de la economía ecológica —aunque esto no me parece una discrepancia insalvable, sino más bien, todo lo contrario—, y 2) la escasa atención de los postkeynesianos (a los que cabría añadir la economía política y los institucionalistas, salvo Galbraith) en el análisis de los determinantes de la calidad de vida, en comparación con el interés mostrado en este asunto por la economía ecológica (y la economía feminista), (Holt y Spash 2009, 4).

Si volvemos de nuevo la vista a la primera de las discrepancias, esto es, a la consideración del crecimiento económico, observamos lo siguiente. Mientras que, por ejemplo, los postkeynesianos lo consideran un objetivo fundamental, postulando su bondad y la necesidad de que cuanto mayor sea éste, mejor para la sociedad (lo que explica su énfasis en el mantenimiento de un adecuado nivel de demanda agregada)³⁹; desde la economía ecológica se subrayan los costes ambientales que acarrea dicho crecimiento y las deficiencias y contradicciones que, desde el punto de vista del bienestar, supone considerar el aumento del PIB como un objetivo básico de las políticas económicas. Este desencuentro ha sido una lástima porque, tal y como se ha recordado recientemente: "...la economía postkeynesiana parecía bien situada para tratar la cuestión ambiental debido a su aceptación de los sistemas abiertos, la inestabilidad, la incertidumbre fuerte, el conflicto social, las necesidades, las preferencias lexicográficas y la importancia del poder empresarial en el control de los recursos. La economía postkeynesiana parece haberse resistido a prestar atención a los problemas ambientales, cayendo en un inoportuno paralelismo con la macroeconomía convencional. Empleo, inflación y aumento de la demanda agregada parecen excluir cualquier consideración y crítica del crecimiento" (Spash y Schandl 2009, 56)⁴⁰.

Una vez discutidos los elementos comunes y algunas de las discrepancias, parece oportuno realizar *una propuesta de temas e iniciativas* (tal vez desigual y desequilibrada)

³⁹ Hasta épocas muy recientes, las cuestiones ambientales no han formado parte del grueso de la economía postkeynesiana. No sólo porque destacados representantes de esta corriente negaran la posibilidad de límites al crecimiento, sino porque, tal y como han puesto de relieve Clive Spash y Heinz Schandl, de 1.312 artículos del *Journal of Postkeynesian Economics* referenciados en la base de datos ISI, únicamente uno de ellos —firmado por Alessandro Roncaglia— incorporaba el tratamiento de los recursos naturales (Spash y Schandl 2009, 71 n).

⁴⁰ En descarga de los postkeynesianos, y al margen de algunas excepciones que comentaré más adelante, es preciso recordar los intentos recientes por recuperar el terreno perdido en autores como Holt, Lavoie, o Mearman. De hecho, uno de los mejores intentos de que la reconciliación es factible lo constituye la aparición reciente de un libro editado conjuntamente por un postkeynesiano y un economista ecológico, ambos de primera fila (Holt, Pressman, y Spash, 2009). Esta colaboración vino precedida de un esfuerzo postkeynesiano por discutir internamente este asunto, para lo que se dedicó un número especial de la revista *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 1, (2), 2005. Véanse, especialmente, los textos de Holt (2005) y Mearman (2005).

en las que estos enfoques puedan confluir y avanzar conjuntamente. La que se presenta a continuación ni es exhaustivo ni abarca todas las posibles relaciones entre las distintas aproximaciones a lo económico. Toma como origen la economía ecológica y tiende puentes con el resto de enfoques heterodoxos, pero siempre con ánimo constructivo e intentando que los espacios de discrepancia no sean un impedimento para la colaboración fértil. La relación da cuenta de algunos de los progresos ya realizados, pero también de algunas tareas que aún quedan pendientes.

a) *Economía Ecológica y Economía Postkeynesiana*: Aunque se da la circunstancia de que ambas corrientes han recorrido un largo trecho con escasa relación, parece, en cambio, que desde hace algunos años los nexos se han reforzado (Holt y Spash, 2009). Dejando de momento al margen el principal escollo —la distinta consideración del crecimiento económico—, los asuntos para esta colaboración común podrían tocar casi todo el espectro económico, desde el ámbito del consumo hasta el de la producción y la distribución. Desde el punto de vista de la teoría de la elección del consumidor afloran, por ejemplo, tres elementos (Lavoie 2009, pp. 143 y ss). En primer lugar, la conexión entre las preferencias endógenas dependientes de la matriz cultural —como reflejo de la complejidad humana y, no tanto, como rasgos que puedan ser modelizados matemáticamente— y el principio hereditario sugerido por Georgescu-Roegen (y de no-independencia en la versión de Lavoie). Este último principio, aparte de engarzar con conceptos muy queridos por los postkeynesianos como el de *path-dependency* (dependiente de la trayectoria pasada) subraya que el recuerdo de las experiencias individuales, no sólo conforman las preferencias sino que también condiciona en gran medida, por ejemplo, los ejercicios de valoración ambiental de paisajes o lugares ya visitados⁴¹.

Una segunda preocupación común tiene que ver con la forma de gestionar el carácter multidimensional de las elecciones habida cuenta que se apoyan a menudo sobre valores o creencias que no son reducibles a una única dimensión, ni por tanto medibles en una misma unidad. Esto hace aflorar conflictos internos que no son fácilmente resolubles, lo que obliga a adoptar metodologías de evaluación multicriterio que, si bien no resuelven técnicamente el problema, sí permiten clarificar y avanzar en escenarios que posibilitan al menos una “comparación débil” de las alternativas (Martínez-Alier et al, 1998). Tal y como reconoce Lavoie, este criterio procedente de la economía ecológica, es similar al principio postkeynesiano de separabilidad de las necesidades y obliga a poner coto a la importancia de los efectos de sustitución entre bienes que satisfacen necesidades diferentes, lo que se ve confirmado por la generalidad de las preferencias lexicográficas ampliamente estudiadas por los economistas ecológicos.

⁴¹ Este elemento fue apuntado pioneramente por Gowdy (1993, 235), y ha sido también recogido por Lavoie (2009, 144).

La tercera consideración en este ámbito permite, a su vez, enlazar con algunas de las sugerencias realizadas a continuación para el campo de la teoría de la producción. En efecto, un vínculo muy interesante a desarrollar entre ambos enfoques es el que liga el principio de precaución (postulado por la economía ecológica) con el fenómeno general de la incertidumbre radical postkeynesiana (y ambos con la aceptación de la racionalidad acotada por parte de los agentes). Si ni la información ni la capacidad cognitiva son completas, y la capacidad de predicción también es limitada (y nula en muchos casos), entonces convendrá desechar del espacio de elección aquellas opciones que —aunque puedan ofrecer ventajas económicas a corto plazo— comprometan la supervivencia y viabilidad del propio sistema social a medio y largo plazo.

En un trabajo pionero sobre la necesidad de estrechar lazos entre estos dos enfoques, John Gowdy (1991) ya percibió la importancia de la incertidumbre como base común sobre la que construir. A esto añadió además como temas de interés el énfasis en las preocupaciones por la producción frente al intercambio y, por último, las posibles relaciones entre distribución de la renta y deterioro ecológico. Es precisamente ese énfasis en el ámbito de la producción lo que permite plantear varios asuntos de interés común: 1) la consideración conjunta del principio de precaución y de la incertidumbre restringe no sólo las opciones de consumo, sino también las de los procesos productivos (por lo que entramos de lleno en la vieja discusión sobre *qué* producir y *cómo* hacerlo); 2) De igual modo que resulta bastante limitada la capacidad de sustitución entre bienes de consumo que satisfacen necesidades diferentes, en la economía ecológica se ha refutado la tesis neoclásica de que el capital y los recursos naturales (denominados "capital natural") son sustitutivos y, si se agotan los segundos, basta con reemplazarlos por más "cantidad" del primero. Esta crítica de la economía ecológica podría verse enriquecida notablemente con las enseñanzas postkeynesianas de la célebre polémica entre los dos Cambridge sobre la teoría del capital y el rechazo de la noción de capital agregado (Harcourt, 1972; Cohen y Harcourt, 2003). A lo que habría que añadir el descrédito intelectual que constituyen las funciones de producción (tipo Cobb-Douglas) que incorporan como input ese capital agregado y cuya crítica es claramente complementaria de la realizada ya por Georgescu-Roegen (1979) y Daly (1997); y 3) La "sostenibilidad" es uno de los objetivos perseguidos por la economía ecológica, y este objetivo tiene también que ver con las propiedades y condiciones en que un sistema económico justo y compatible con la naturaleza puede reproducirse a lo largo del tiempo. Si esto es así, parece claro que existe un terreno común para que la economía ecológica y los enfoques reproductivos de base sraffiana planteen acercamientos teóricos.

Para no irnos muy lejos geográficamente, conviene recordar que una de las iniciativas pioneras más interesantes en este ámbito fue, hace ya casi tres décadas, la elaborada por Alfons Barceló (Barceló, 1981). Allí, el economista catalán planteaba una ambiciosa aplicación histórica del enfoque sraffiano (corregido con las enseñanzas de la termodinámica) a diferentes modos de producción históricos (según fueran economías sin excedente o con excedente), y en el que incluía una "ley económica fundamental" común a cualquier sistema económico que atendía a los requerimientos de recursos

naturales para los procesos productivos. Desde entonces, los intentos por avanzar en la dirección de tender puentes entre economía ecológica y economía sraffiana no han sido muy numerosos, aunque han clarificado las posibilidades y limitaciones, tanto de "ecologizar" a Sraffa aprovechando su análisis de la producción conjunta e incorporando los residuos (England, 1986; Perrings, 1987, O' Connor, 1993), como de mostrar analíticamente los puntos de coincidencia y divergencia entre el enfoque sraffiano del proceso productivo y el modelo de flujos-fondos de Georgescu-Roegen (Mayumi, 1999).

Cabe, por último, añadir un tercer aspecto en común que tocaría, precisamente, las relaciones entre el ámbito de la distribución de la renta y la riqueza, tan apreciado por los postkeynesianos, y su influencia sobre el deterioro ecológico —que es una obvia preocupación de la economía ecológica—. El acento puesto por los primeros en que la distribución de la renta es anterior, *desde el punto de vista lógico*, a la formación de los precios y las valoraciones, muestra que la determinación de aquella es algo extrínseco al "sistema económico". Pero, por esa misma razón, la valoración que se haga de los bienes y servicios ambientales (comercializados o no) viene condicionada por lo anterior, y lo mismo ocurre con los costes ambientales ("externalidades negativas"). Ha sido, tal vez, Martínez Alier el que más ha avanzado por esta senda, al plantear, desde los inicios, las posibles conexiones entre distribución económica y ecológica, y subrayar cómo los conflictos ecológicos se pueden interpretar también en clave distributiva en la medida en que, en muchas ocasiones, *"el patrón de precios de una economía responde a los resultados de los conflictos de distribución ecológica"* (Martínez Alier y Roca 2000, 440). Unos conflictos que, en este caso, permiten unir no solo distintos enfoques económicos, sino ligar también la economía ecológica con la propia ecología política, pues se plantean en términos de "asimetrías sociales, espaciales y temporales en el acceso a los recursos naturales o en los costes en términos de vertido de residuos y contaminación, sean éstos objeto de comercio o no" (Martínez Alier, 1995; 2002, Martínez Alier y O'Connor, 1996). Emergen así, el estudio de las relaciones y asimetrías entre deuda externa y deuda ecológica, el "imperialismo tóxico", o el racismo ambiental en que determinados colectivos sociales sufren desproporcionadamente los efectos de la contaminación o el vertido de residuos, o el fenómeno de la "biopiratería", etc.

b) *Economía Ecológica y Economía Feminista*: Hay un elemento en la conexión entre economía ecológica y economía feminista que no conviene olvidar. Por debajo de los puentes intelectuales que se están tejiendo se encuentra la rica experiencia de dos de los movimientos sociales más activos en la segunda mitad del siglo XX (feminismo y ecologismo). Casi siempre para bien, ambos alimentan y se nutren de las elaboraciones de los dos enfoques teóricos, proponiendo en ocasiones fértiles uniones como es el caso del ecofeminismo. Pero si dejamos por el momento esta importante cuestión, y nos centramos en los lazos teórico-económicos, lo primero que llama la atención es que ambos comparten un mismo rasgo: *la invisibilidad de la naturaleza y de la mujer al que les somete la economía neoclásica*. Bien es verdad que esa actitud de la ortodoxia se ha visto compensada por el mutuo reconocimiento de los enfoques excluidos. Así lo

atestigua, por ejemplo, el número monográfico de *Ecological Economics* (febrero de 1997) cuyo título era lo suficientemente explícito ("Women, Ecology and Economics"), y que tuvo posteriormente continuidad en la revista *Feminist Economics* (noviembre de 2005) con un semimonográfico titulado "Feminist Ecological Economics"⁴².

A estos números han contribuido autoras como Mellor, Perkins, Nelson, O'Hara, Pietilla, o Jochimsen, que han seguido cultivando la doble aproximación feminista-ecológica con resultados notables en las temáticas y los enfoques. Y aquí no solo se ha llamado la atención sobre las conexiones más o menos obvias entre ecología, economía y mujer, sino que ha habido también un afán por construir una visión nueva y radical de la ciencia económica que se fundamentara sobre la realidad de las mismas mujeres (Perkins 1997, 105). Aunque la literatura ya empieza a ser considerable, y la agenda de asuntos por tratar es creciente, creo que hay dos puntos centrales que interpelan a ambos enfoques y sobre los que merece la pena seguir avanzando.

En primer lugar, hacer visible lo invisible ha sido el punto de partida del acercamiento y, en este sentido, resulta fundamental la noción feminista de trabajo reproductivo realizado fuera del ámbito mercantil (Mies 1986; Picchio, 1992; Mellor, 1992, Feber y Nelson, 1993; Carrasco, 2001). Un trabajo de "cuidados" que resulta básico para mantener, no sólo el sistema económico y social de relaciones humanas, sino también para introducir elementos de diferente y mejor racionalidad en la gestión de los procesos ecológicos indispensables para el mantenimiento de la vida (Jochimsen y Knobloch, 1997; MacMahon, 1997)⁴³. No en vano, son estos procesos y las actividades de cuidado sobre las que se apoyan el resto de actividades económico-sociales, las que permiten este sostenimiento. Unir el estudio de las diferentes formas de trabajo reproductivo y su influencia sobre la reducción del consumo de energía y materiales, o la promoción de patrones y estilos de vida más sostenibles será una piedra de toque para ambos enfoques (Perkins, 2007). Y profundizar en el estudio y la modelización de estas relaciones en sociedades industrializadas y urbanas de los países ricos, así como en las de los países empobrecidos, parece una labor que es preciso continuar (Agarwal, 1992, 1997; Mies y Behnholdt-Thomsen, 1999). Seguramente, al abrir la lupa hacia otras latitudes que no sean ni la europea ni la norteamericana, acaben reduciendo su peso las perspectivas ideológicas, y ganen espacio el estudio detallado de los aspectos *materiales* que rodean esa compleja relación entre género, economía y medio ambiente. Sobre todo porque así se verá que, también la degradación ambiental, se ceba especialmente en las propias mujeres (Agarwal, 1992).

El segundo aspecto que quisiera resaltar está íntimamente ligado al anterior. Cuando

⁴² Una vez dicho esto, conviene añadir otro matiz. Cuando se observa que, por ejemplo, en ambos monográficos se repiten varias de las autoras, hay que concluir que el esfuerzo por construir relaciones entre ambos enfoques se está haciendo mayoritariamente por parte de la economía feminista.

⁴³ Véanse también, respecto al asunto particular de la economía del cuidado, los artículos de Carrasco (2006), Pérez Orozco (2006) y Colectivo IOÉ (2006) en el monográfico dedicado a esta cuestión por la Revista de Economía Crítica.

algo resulta invisible para la economía estándar, tendemos a pensar que la única manera de hacerlo visible es traduciéndolo en términos monetarios. Pues bien, un debate común a la economía ecológica y a la economía feminista han sido las posibilidades y limitaciones de la valoración monetaria del medio ambiente (que no tiene precio de mercado) y del trabajo reproductivo no mercantil. En ambos enfoques existen partidarios de imputar un valor monetario (por diversos métodos) a estas cuestiones y modificar oportunamente los saldos de los Sistemas de Cuentas Nacionales para incluir estos aspectos. Sin negar que, en algunos casos, esto pueda tener cierto valor pedagógico, soy de los que piensan que las pérdidas intelectuales y sociales de esta estrategia son superiores a las posibles ganancias⁴⁴. En este caso, me parece más productivo avanzar en abrir el “cajón de sastre” de lo monetario —como le gusta decir a José Manuel Naredo— e incorporar nuevas dimensiones que se cuantifiquen en sus propias unidades de medida (tiempo de dedicación, unidades físicas, territoriales, etc.). Aparte de ser un procedimiento científicamente más correcto, evitamos trasladar la lógica mercantil a espacios en los que dicha lógica casa mal y deteriora el bienestar social, económico y ambiental de la población. A tenor de las propuestas manejadas por autoras como Mary Mellor (1997), o, entre nosotros, Cristina Carrasco et al., (2006), este es un camino —el de la construcción de indicadores y sistemas de representación alternativos— donde me parece que nos vamos a poder encontrar⁴⁵.

c) *Economía Ecológica y Economía Institucional*: A diferencia de los dos casos anteriores, en esta ocasión cabría decir que estamos ante dos “viejos conocidos”. Precisamente esta es la sensación que a uno se le queda cuando sigue el hilo histórico de las aportaciones de ambas escuelas. En gran parte es así gracias a la labor de algunos pioneros de mediados del siglo XX, como S. Ciriacy-Wantrup, o K.W. Kapp⁴⁶, quienes supieron ver la trascendencia de algunas enseñanzas del viejo institucionalismo —de Veblen y Commons— para el análisis de las relaciones economía-naturaleza. Al mismo tiempo, ellos mismos han sido recuperados como enlace por la versión ecológica del “viejo” institucionalismo encabezada por D. Bromley, A. Schmid, A. Vatn, o, en España, F. Aguilera⁴⁷. Desde este punto de vista, se ha avanzado por un doble camino complementario. Por un lado, clarificándose definitivamente algunos conceptos con importancia económico-ambiental utilizados de manera confusa por la economía convencional, y resolviéndose también viejos falsos dilemas de la literatura económica. Por ejemplo, resulta ya poco defendible seguir hablando de una “tragedia de los

⁴⁴ No me detendré, sin embargo, en argumentarlo ahora. Este asunto lo he discutido con cierto detalle en Carpintero (1999 y 2005).

⁴⁵ Otro indicador de que los vínculos entre economía feminista y economía ecológica se estrecharán, probablemente, en el futuro es la reciente designación de una importante economista feminista (Bina Agarwal) como Presidenta Electa de la *International Society for Ecological Economics*.

⁴⁶ Aparte de los dos clásicos de Ciriacy-Wantrup (1957) y Kapp (1957), una selección de textos que combinan la reflexión institucional con la económico-ecológica, puede encontrarse en F. Aguilera, ed. (1996).

⁴⁷ Véase, por ejemplo, Bromley (1989, 1991, 2006) y Vatn (2005, 2009), Aguilera (2002, 2008).

comunales" (*á la Hardin*), pues esa afirmación se asienta en una lamentable confusión entre los recursos gestionados en régimen de libre acceso y aquellos otros que se hacen en régimen de propiedad común (Ciriacy-Wantrup y Bishop, 1975; Bromley, 1982, 1989, 1991; Aguilera, 1993). Lo que, de paso, echa por tierra la pretensión de que *únicamente* la propiedad privada de los recursos es compatible con su conservación —algo, por otra parte, dudoso⁴⁸— pues, como demuestra la experiencia histórica acumulada, existen numerosos ejemplos de gestión de recursos en régimen de propiedad común que se han mostrado exitosos en la gestión sostenible de ecosistemas hídricos o forestales (Ostrom, 2000; 2005; Wade. 1992).

En segundo lugar, existe otro terreno común en el que la perspectiva institucional confluye con normalidad con las preocupaciones de la economía ecológica. En este ámbito se encuentra el estudio de las relaciones de las instituciones con la formación y articulación de las preferencias y valores socioambientales; con la protección de esos intereses y valores; con los costes de transacción y de comunicación de las decisiones; o con el modo en que las instituciones influyen y se ven influidas por el comportamiento individual (Vatn 2005, 8-12). En torno a ello giran siempre tres cuestiones que ya en su día se plantearon con gran agudeza y que se encuentran en el origen de cualquier reflexión institucional sobre la gestión y aprovechamiento de los recursos naturales: a) ¿quiénes controlan las reglas de gestión (instituciones) que determinan la tasa de uso de los recursos naturales?; b) ¿quiénes están en posición de recibir los beneficios derivados de cierta pauta de uso?. c) ¿quiénes están expuestos a cargar con los costes surgidos del uso de los recursos naturales? (Bromley 1992 [1982], 121). Responder a estos interrogantes obliga a mirar más allá de los mecanismos usuales del intercambio mercantil y centrarse en los procesos que se desarrollan al margen de éstos y que los condicionan. Como se recordaba con agudeza hace ya tres décadas: "El sentirse satisfecho de los valores y precios procedentes de los mercados es ignorar las leyes fundamentales de valor en una economía capitalista. Es en los tribunales y en el Parlamento (y en menor grado en los departamentos de la Administración) donde se debaten, ponderan y determinan los derechos, deberes, privilegios y problemas. Una perspectiva institucional se preocuparía necesariamente de ese proceso de determinación del valor (...) exponiendo el problema político 'desde sus raíces' y diseñar modelos conceptuales para explicar esa situación". (Bromley 1992 [1982], 129 y 135).

Precisamente han sido sugerencias como las anteriores las que perfilan un campo especialmente prometedor. Por suerte, ha sido, en particular, un grupo interdisciplinar

⁴⁸ En efecto, si tenemos en cuenta que, en el caso de un propietario privado, las variables clave en la asignación intertemporal del uso de los recursos son la tasa de descuento y la tasa de la productividad natural del recurso (si es renovable), entonces, como señala Daniel Bromley: la "...«ley de hierro» de la tasa de descuento es el «lado duro» del criterio del valor actual, ya que revela que la maximización que se supone socialmente beneficiosa, practicada por los propietarios particulares de los recursos, es completamente consistente con la total destrucción de un recurso. Este descubrimiento no hace felices a los que tienen una fe absoluta en las mágicas maravillas de la propiedad privada. Tampoco resultaría agradable que se les recordara que una situación precaria del flujo del dinero, la incertidumbre, o unas leyes fiscales específicas podrían combinarse para llevar a su propietario privado a liquidar un recurso natural específico" (Bromley 1992 [1982], 121).

encabezado por Federico Aguilera el que —en continuidad con esta tradición— ha ido trenzando una innovadora investigación ecológico-institucional que demuestra cómo el deterioro ecológico (en concreto el relacionado con la gestión del agua y del suelo) está íntimamente relacionado con el deterioro de la calidad democrática de la sociedad, y con la forma en que se toman las decisiones colectivas (Aguilera, 2002, 2006; Sánchez García, 2004). Seguir explorando esta línea no sólo permitiría conectar de manera solvente el institucionalismo y la economía ecológica, sino también economía, ciencia política y derecho con un enfoque enriquecedor para todas las disciplinas participantes.

d) *Economía Ecológica y Marxismo (y Economía Política en sentido amplio)*. Las relaciones entre economía ecológica y economía marxista han estado lastradas, en gran medida, por las polémicas e incomprensiones mutuas entre el marxismo y el ecologismo. Por suerte no todo han sido desencuentros pues hay que subrayar la existencia de miembros de ambas corrientes sensibles a los argumentos de los otros, lo que ha permitido que los lazos, aunque débiles, no se cortaran del todo⁴⁹. Para lo que ahora interesa, sin embargo, el argumento se complica un poco más por la siguiente razón. Cuando uno indaga en las relaciones teóricas entre economía ecológica y economía marxista lo primero que llama la atención es *la doble ausencia* que se produce en los respectivos medios de difusión científica de cada enfoque. Ausencia casi total del marxismo en revistas como *Ecological Economics*, pero también de la economía ecológica en las principales publicaciones económicas de inspiración marxista o de economía política en sentido amplio (*Review of Radical Political Economics*, *Review of Political Economy*, *Cambridge Journal of Economics*, etc.)⁵⁰. Entre medias, si dejamos al margen textos —por otra parte notables— sobre las posibilidades o dificultades de un marxismo ecológico⁵¹, la conexión estricta entre economía marxista/economía política y economía ecológica ha sido escasa. Pero escasa no quiere decir inexistente, pues cabría destacar varios precedentes que, —sin abandonar del todo, a veces, los recelos mutuos—, invitan a construir sobre bases complementarias.

Parece claro que la denuncia de Martínez Alier y Naredo de finales de los setenta (Martínez Alier y Naredo, 1979, Martínez Alier, 1987) sobre las incomprensiones de los clásicos del marxismo respecto de algunos pioneros de la economía ecológica como Podolinsky, tuvo el efecto de espolear las aportaciones y posteriores debates sobre la necesidad de ecologizar el marxismo, así como de matizar el énfasis sobre el “desarrollo de las fuerzas productivas”. Para lo que aquí interesa, las conexiones comunes se han

⁴⁹ Esta labor de mantener “los puentes” ha sido, por ejemplo, trabajo de gentes como Barry Commoner, Wolfgang Harich, James O’Connor, o Ted Benton. Como también lo fue, desde finales de los setenta en nuestro país, el trabajo pionero de Manuel Sacristán, continuado con solvencia por las contribuciones de Francisco Fernández Buey y Jorge Riechmann.

⁵⁰ Por suerte esta laguna se ha cubierto con la aparición de dos revistas académicas y generalistas de ciencias sociales, que tienen como asunto central las relaciones entre ecología y marxismo: *Capitalism, Nature and Socialism*, y *Organization and Environment*.

⁵¹ Donde estarían incluidas las aportaciones de Harich, Sacristán, Leff, Martínez Alier, Benton, O’ Connor, Foster, etc.

planteado a varios niveles. En primer lugar, desde el punto de vista de la historia de las ideas, John O'Neill (1996, 2002 y 2004) y Thomas Uebel (2005 y 2008) han desarrollado con profundidad y rigor la sugerencia inicial de Martínez Alier (1987) de rescatar la figura de O. Neurath. En concreto: recuperar el interés que para la economía ecológica tuvieron los debates de entreguerras sobre el cálculo económico en el socialismo (y la especial relevancia en éstos de la polémica entre Neurath y Hayek sobre la cuestión de la contabilidad *in natura*). Este es un cabo suelto del que será preciso seguir tirando dada la actualidad que tiene el asunto en las polémicas sobre la elaboración de indicadores, y las pretensiones de homogeneización monetaria de las relaciones económico-ecológicas. Por otro lado, existe también otro ámbito prometedor. Desde finales de los años noventa, las teorías del intercambio desigual y los enfoques dependentistas se han visto enriquecidos con un análisis de los términos del comercio internacional en clave ecológica, que vienen a cuantificar y reforzar la vigencia también de un intercambio ecológicamente desigual (Bunker, 1985; Hornborg, 1998; Carpintero, et al, 1999a, Anderson y Lindroth, 2001; Muradian y Martínez Alier, 2001; Giljum y Eisenmenger, 2004, Jorgenson, 2006).

Desde el lado marxista, no solo cabe recordar la conocida propuesta de O'Connor (1991) de fundamentar un "marxismo ecológico" sobre la base de lo que denomina "segunda contradicción", esto es: a la primera contradicción del capitalismo que origina las crisis de sobreproducción por el énfasis en reducir los costes salariales y, por tanto, la demanda agregada, se sumaría ahora una segunda contradicción, la que compromete la rentabilidad por el inevitable aumento de los costes de producción al deteriorarse las propias condiciones de producción necesarias para generar bienes y servicios (en especial las condiciones naturales). Sin embargo, cuando se profundiza en este planteamiento, surgen dificultades derivadas de un cierto esquematismo que han dado lugar a un recorrido no demasiado largo de la propuesta⁵². En esta línea, no obstante, han resultado más sugerentes dos propuestas de entendimiento procedentes también de la economía marxista. La primera de ellas tiene que ver con la contribución de Elmar Altvater (1994 [1992]) y su "alegato a favor de un esfuerzo teórico". Un esfuerzo que planteó a comienzos de los años noventa con la utilización novedosa de las implicaciones de la termodinámica para arrojar nueva luz sobre las relaciones económicas internacionales y los procesos de explotación y acumulación a escala planetaria.

En todo caso, tal vez ha sido Paul Burkett (2006) el que se ha planteado una aproximación más sistemática a los vínculos entre economía marxista y economía ecológica. Aunque discutible en varias de sus afirmaciones, cabe reconocer su objetivo explícito de tender puentes entre lo que han sido tradicionalmente dos incomprendiones: "lo que se necesita —recuerda Burkett— es una demostración de que el análisis marxista de clase puede ayudar a responder muchas de las cuestiones suscitadas por la economía ecológica, al mismo tiempo que la agenda sustancial de la economía ecológica puede

⁵² Véase, por ejemplo, el lúcido comentario crítico que la propuesta de O'Connor suscitó en Recio (1992), o el tratamiento más exhaustivo de Altvater (1992).

enriquecer la dimensión materialista del marxismo" (Burkett 2006, 6). Los cuatro ámbitos en los que el economista norteamericano sugiere fértiles conexiones y terrenos comunes son: a) las relaciones entre la naturaleza y las teorías del valor, b) la crítica al concepto de capital natural, c) las diferentes miradas sobre las relaciones de la ley de la entropía con el sistema económico y, por último, d) las posibilidades y limitaciones de la noción de desarrollo sostenible. Sin negar la relevancia de todos ellos, seguramente el diálogo y las conexiones van a ser más fluidas en los dos primeros por dos razones. En primer lugar, porque la economía marxista, al resaltar la dimensión social y conflictiva de los procesos productivos puede ayudar a reforzar la crítica a los procesos de mercantilización y monetarización de la naturaleza, y la utilización acrítica de conceptos como el de "capital natural". Y, en segundo lugar, porque algunas dosis de economía marxista ayudarían a frenar la penetración neoclásica a la que se está viendo sometida en los últimos tiempos una parte de la economía ecológica.

No sería razonable cerrar este apartado sin abrir el foco hacia planteamientos de economía política más generales que, además del marxismo, incorporan otros enfoques: estructuralismo, regulacionismo, economía laboral, etc. Hay aquí un par de aspectos a los que merece seguir prestando atención. En primer lugar, gran parte de los análisis económicos estructuralistas y regulacionistas no han incorporado en serio la dimensión ambiental a sus diagnósticos y propuestas, aunque algunos esfuerzos en este sentido deben ser reconocidos. Así es el caso reciente, en nuestro país, y para el ámbito de la economía mundial, de Martínez González-Tablas (2007), donde a la reivindicación de los viejos enfoques en el estudio de la economía mundial, se une la aspiración por corregir algunas de sus lagunas y debilidades. Y muestra de ello es que se analiza y se toma en consideración, de manera extensa, la dimensión ambiental como una de las "fuerzas estructurantes" de la economía mundial, y no como mera retórica bienintencionada.

Queda, por último, una laguna importante que solo podemos constatar y llamar la atención sobre ella. Se trata de los escasos vínculos entre los economistas críticos vinculados a la economía laboral y el análisis de los procesos en el mundo del trabajo, y la economía ecológica. Más allá de los debates prácticos sobre los impactos sobre el empleo del cambio en los modelos de producción y consumo, no han proliferado los análisis conjuntos ni las colaboraciones entre ambos enfoques para pensar categorías, relaciones o diagnósticos⁵³.

Naturalmente, todos estos pares de relaciones no son los únicos. Con cada enfoque pueden establecerse las correspondencias oportunas y los temas de interés susceptibles de exploración. Y para que afloren éstos sería recomendable favorecer los intercambios entre economistas heterodoxos modificando incluso el formato de algunas de nuestras iniciativas institucionales⁵⁴.

⁵³ Por ejemplo, en Recio (2003) se reflexiona agudamente sobre algunos aspectos y categorías que afectan a ambos enfoques (trabajo, empleo, producción, sostenibilidad, los tiempos, etc.), que habría que tener en cuenta a la hora de establecer vínculos de colaboración.

⁵⁴ De hecho, me parece que una buena forma de fomentar el intercambio intelectual entre enfoques heterodoxos sería que las *Jornadas de Economía Crítica* sustituyeran la agrupación por áreas actual por una agrupación por temas y problemas de interés común. Esto permitiría a los participantes de diferentes áreas (economía ecológica, feminista, laboral, marxista, etc.), discutir con provecho aspectos que son transversales a todas ellas.

Recuperar algunos temas dejados, casi en exclusiva, al enfoque económico convencional

En el proceso de desencuentro entre diferentes aproximaciones a lo económico, los enfoques heterodoxos han ido abandonando algunos asuntos importantes que, por esta razón, únicamente han merecido un tratamiento convencional e insatisfactorio. Entre esos se encuentran, al menos, dos sobre los que merecería la pena volver a pensar.

a) *Economía crítica y empresa*. La economía heterodoxa se ha nutrido en buena parte de economistas más centrados en cuestiones macroeconómicas y de economía internacional —con sus derivaciones financieras y organizacionales— que en aspectos más microeconómicos relativos al funcionamiento y gobierno de las empresas particulares. Es verdad, no obstante, que la consideración de las empresas transnacionales y sus impactos en las relaciones económicas a escala planetaria han paliado —hasta cierto punto— la pobreza analítica en este ámbito. Pero a la consabida compartimentación de los estudios económicos, se unió aquí la extendida sensación entre los economistas críticos de que preocuparse por el mejor funcionamiento de la empresa podía entenderse como apología indirecta del sistema económico dominante. Así pues, una parte importante de la reflexión crítica en este ámbito se ha venido cubriendo por los análisis de otros científicos sociales (sociólogos) preocupados por extender la democracia económica y encontrar formas de distribución del poder en la empresa más igualitarias (Steinko, 2002).

Ahora bien, a esta desatención de los economistas críticos más generalistas, se sumó otro episodio que afectó también a los economistas de la empresa más vinculados al estudio de la firma, a saber: la caída en desgracia de las viejas discusiones de los años sesenta y setenta sobre la reforma de la empresa donde se problematizaban varios aspectos de la organización, gestión y propiedad, y el intento por avanzar hacia formas más plurales y democráticas de funcionamiento empresarial. Urge, pues, reconsiderar esto habida cuenta que la empresa capitalista ha experimentado mutaciones importantes en el último tercio del siglo XX (Recio, 2001): es la institución que está en el centro del poder económico y la producción (*qué y como producir, con qué costes y beneficios sociales y ambientales*), y succiona además un tercio del tiempo disponible de la población. Recuperar y poner al día algunas de aquellas preocupaciones debe ser el primer paso, también, para proponer modelos de gestión y organización empresarial alternativos (Rodríguez Fernández, 2003).

b) *Economía crítica y "diseño de mecanismos"*. Una de las cosas que nos ha enseñado la economía institucional es que los resultados deseables (social, ambiental y económicamente) dependen del marco institucional y las reglas del juego puestas en circulación. Esto hace aflorar algunos interrogantes básicos a los que debemos dar respuesta: ¿Cómo debemos diseñar ese marco institucional? ¿Qué rasgos debe tener para cumplir esos objetivos? Por desgracia, estos asuntos sólo parecen haber sido motivo de preocupación de una parte de la economía convencional, que los ha tratado desde

una perspectiva un tanto estrecha bajo el paraguas del "diseño de mecanismos"⁵⁵. Los desvelos teóricos han llevado al enfoque convencional a poner todo el énfasis en buscar los mejores diseños de incentivos compatibles llegando a la conclusión de que el mercado sería el "mejor" mecanismo (institución) si se dan dos circunstancias: a) ausencia de poder de mercado (muchos compradores y vendedores), y b) ausencia de externalidades. Lamentablemente ya sabemos que el funcionamiento económico real no cumple tales requisitos, de modo que empeñarse en promover dicha institución a toda costa parece ser síntoma de algo más que tozudez intelectual. Además, en contra de lo que cabría pensar, estas discusiones están más cerca de la tradición heterodoxa de lo que se cree, como así lo demuestra la controversia de los años 30 sobre el cálculo económico en el socialismo que se suele presentar, de hecho, como uno de los antecedentes de "diseño de mecanismos" (Maskin 2008, 571)⁵⁶. Pero si el escenario real es, precisamente, el incumplimiento de los requisitos para que el mercado funcione como institución "óptima", entonces cabe abrir paso a planteamientos más amplios sobre las reglas de decisión y participación social, tanto en los objetivos fijados, como en la forma de decidir la forma de satisfacerlos (Munda, 2008).

En definitiva, de las páginas precedentes se desprende que queda mucho por hacer, pero también que existen cabos suficientes a los que agarrarse y de los que tirar para seguir avanzando.

ALGUNAS IDEAS PARA ORIENTAR LA PRÁCTICA

Como se trata de avanzar no sólo en los desarrollos teóricos, sino también en las propuestas prácticas, conviene preguntarse qué respuestas cabe plantear con estos mimbres. En primer lugar, se pueden sacar algunas conclusiones del debate teórico que sirvan para orientar con sensatez las acciones. Por ejemplo:

a) Si reconsideramos la teoría del consumo y de la producción, esto permitiría *superar la mitología del crecimiento* que está en el germen de las dinámicas económicas desatadas en las últimas décadas y que se ha convertido en el objetivo supremo de las políticas económicas para mejorar el bienestar de la población.

b) Desde el punto de vista del *consumo*, sabemos que, a partir de un cierto nivel de satisfacción de las necesidades, no existe correlación entre incrementos en la renta o PIB per capita y un mayor bienestar (paradoja de Easterlin), pues en la mayoría de las personas este bienestar depende de factores psicológicos, posiciones relativas o elementos relacionales que no tienen fácil traducción mercantil o monetaria. La investigación sobre economía y "felicidad" entendida como bienestar subjetivo

⁵⁵ La literatura es muy abundante ya. Un buen resumen se encuentra, por ejemplo, en el relato de este enfoque realizado por Hurwic (2008) y Maskin (2008) con motivo de la concesión del premio Nobel.

⁵⁶ Para decir a continuación, por supuesto, que aquel debate lo ganaron Hayek y von Mises.

(happiness economics) ha aportado resultados muy interesantes que habrá que tener en cuenta para orientar las políticas económicas (véase, entre la abundante literatura, Easterlin, 2002; Frey, 2008).

c) Si el aumento del consumo de bienes y servicios no mejora necesariamente el bienestar de la población, entonces esto enlaza directamente con el ámbito de la *producción*. Sobre todo porque el incremento indiscriminado de los bienes y servicios con destino mayoritario a los países ricos ha hecho aflorar los límites ecológicos con los que choca esta estrategia (tanto por el lado de los recursos como por el ángulo de los residuos), mostrando su naturaleza insostenible que hace imposible su generalización en el espacio y su mantenimiento en el tiempo. De poco sirve, por tanto, empeñarse en una estrategia económica que, en los países ricos, proporciona tan magros y contradictorios resultados sociales y ambientales.

d) Estos resultados deben, necesariamente, afectar a la forma en que medimos y registramos el proceso económico. Sabemos que la economía convencional oculta y minimiza esta imposibilidad física acudiendo al *velo monetario* que cubre la actividad económica (medida con el PIB), y así elude los costes ambientales y sociales de un proceso de naturaleza física como es la producción de mercancías. Sólo de esta manera, en términos monetarios y sin ningún referente real, es posible hablar de crecimiento indefinido o incluso exponencial por analogía con la lógica financiera del interés compuesto.

Así las cosas, si uno se toma en serio lo anterior, caben varias opciones:

En primer lugar, considerar la "abolición del PIB" (van den Bergh, 2007) como objetivo de política económica e indicador de bienestar. La literatura sobre las deficiencias del PIB per capita como indicador de bienestar es tan apabullante que lo que sorprende es el empeñamiento de seguir apelando (acríticamente) a su crecimiento como la mejor forma de mejorar el bienestar de la población. Pero por la misma razón, tal vez tampoco sea la mejor opción hablar explícitamente de la opción del "decrecimiento". El PIB es un cajón de sastre contable donde se agregan actividades con muy desigual impacto sobre el bienestar social y ambiental de una población (desde el gasto militar, al gasto en educación o sanidad,...). Y conviene discriminar. En efecto, parece obvio que en la sociedad a la que aspiramos, los sectores relacionados con las energías renovables, la reutilización y el reciclaje, los servicios de alquiler, los consumos colectivos, la agricultura ecológica, la producción industrial limpia, etc., *deberán crecer*. Cuál sea finalmente el saldo de esta operación en términos de PIB no tiene demasiada importancia⁵⁷ pues dependerá, y mucho, de la valoración monetaria que otorguemos a cada una de estas actividades. Un reflejo monetario que, a su vez, será función como sabemos, del marco institucional, los incentivos y las penalizaciones correspondientes. Aun compartiendo muchos de los afanes que se encuentran detrás de las propuestas del "decrecimiento",

⁵⁷ Jordi Roca ha incidido también en esta cuestión (Roca, 2009).

me parece que fórmulas como las de “vivir mejor con menos” (Linz, Riechmann y Sempere, 2008, Sempere, 2009), resultan más adecuadas a los objetivos que queremos lograr.

¿Significa lo anterior que debemos echar por la borda el PIB y los Sistemas de Cuentas Nacionales? No, necesariamente. Lo que no debemos hacer es convertir una unidad de medida de la actividad económica (que, como tal, también tiene serias deficiencias como saben los contables nacionales) en un objetivo indiscutible de política económica. Tal actitud sería similar a idolatrar el metro como unidad de medida y proponer como objetivo económico y social el incremento de las distancias (todo ello sin saber a qué responde tal objetivo y los costes en que incurrimos al perseguir semejante meta).

En segundo lugar, hay otro aspecto sobre el que merece la pena incidir. Las limitaciones de la estrategia del crecimiento económico deberían revalorizar las posibilidades de las políticas *redistributivas* en todos los ámbitos y escalas, obligando a los países de la OCDE a reducir su presión y apropiación sobre la energía, los materiales y la generación de residuos. De esta manera liberaríamos recursos y espacio ambiental para que una parte considerable de la población mundial pudiera aprovecharlos y, simplemente, vivir. Afortunadamente, aunque queda mucho por hacer, también *sabemos bastantes cosas sobre cómo lograrlo, sobre cómo acometer técnicamente esa reconversión económico-ecológica de las sociedades industriales*. Sabemos, por ejemplo, cómo dar los pasos hacia un modelo energético más sostenible; cómo reducir nuestro consumo de recursos naturales fomentando políticas de demanda, ahorro y eficiencia; cómo ordenar las ciudades y el territorio para vivir más saludablemente; cómo procurarnos alimentos sanos y de calidad sin poner en peligro la salud de las personas y de los ecosistemas (agricultura ecológica); cómo producir industrialmente minimizando los impactos (industria limpia), cómo favorecer los consumos colectivos reforzando los servicios públicos; cómo desarrollar mecanismos de cooperación económica y social en detrimento de soluciones competitivas; cómo avanzar en una regulación más equitativa y sostenible del comercio y las finanzas etc. Sabemos, en definitiva, que es posible “vivir (bien) con menos”. Sabemos también que esto va a necesitar tiempo, recursos y esfuerzo durante la transición, y seguramente no menos recursos y esfuerzo que otras reconversiones industriales que se han acometido en el pasado, pero en las que tal vez nos jugásemos menos como sociedad.

Soy consciente de que a veces no es suficiente con que algo sea técnicamente posible para llevarlo a buen puerto. Generalmente se necesita el respaldo social y el marco institucional o reglas de juego que lo faciliten e incentiven desde el poder político. Y eso, ciertamente, no es sencillo. Y no lo es porque obliga a reconsiderar los objetivos (privados o colectivos) a los que sirve el marco institucional y suele ocurrir que, en situaciones así, los actuales beneficiarios de las reglas del juego intentan hacer pasar sus intereses particulares por intereses generales. Ya lo escribió con agudeza J. K. Galbraith:

“Lo que necesita la gran corporación en materia de investigación y desarrollo, obras públicas, apoyo financiero de emergencia, o socialismo cuando las ganancias dejan

de ser probables, se transforma en política pública (...) Sus intereses tienden a convertirse en interés público (...) Cuando la corporación moderna adquiere poder sobre los mercados, poder sobre la comunidad y poder sobre las creencias, pasa a ser un instrumento político, diferente en forma y en grado, pero no en esencia, del Estado mismo. Sostener algo contrario —negar el carácter político de la corporación moderna— es más que evadirse de la realidad. Es disfrazar esta realidad. Las víctimas de este encubrimiento son los estudiantes a los que formamos en el error. Los beneficiarios son las instituciones cuyo poder disfrazamos de esta manera. No puede haber duda: la economía, tal como se la enseña, se convierte, por más inconscientemente que sea, en una parte de la maquinaria mediante la cual se impide al ciudadano o al estudiante ver de qué manera está siendo gobernado o habrá de estarlo” (Galbraith, 1982: 123 y 189. Citado por F. Aguilera (2009, 41).

ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

Ya concluyo. El relato de los esfuerzos de la economía heterodoxa por avanzar hacia una ciencia económica mejor asentada y más solvente que la ofrecida por el enfoque convencional neoclásico, deja una sensación de cierta ambigüedad. En parte porque la economía ortodoxa ha ido incorporando algunas de las preocupaciones y temas invocados por la economía heterodoxa, pero lo ha hecho, en algunos casos, neutralizando algo de la mordiente crítica y llevando en muchos casos el agua a su molino ortodoxo. Pero, de todos modos, algo se está moviendo. John Davis resumía del siguiente modo el forcejeo entre la economía convencional y los enfoques críticos:

“...la economía heterodoxa ha estado también, hasta cierto punto, ‘fuera’ de la economía de un modo no del todo diferente a lo que ha ocurrido con otras disciplinas científicas. Como las enseñanzas importadas de otros saberes externos influyen en la economía de manera creciente, es razonable que las temáticas y conceptos procedentes de la economía heterodoxa sean también apropiados por la corriente principal allí donde exista un solapamiento y preocupación compartidas alrededor de estos contenidos. En efecto, si caracterizamos la economía heterodoxa, en sentido amplio, como una economía comprometida de modo particular con la clase de investigaciones desarrolladas en otros campos científicos, la apropiación de contenidos procedentes de esas otras disciplinas científicas también constituye una apropiación de las temáticas y conceptos de la economía heterodoxa (...) Por eso, la posible convergencia hacia un nuevo enfoque dominante en economía que engarce elementos conceptuales procedentes de diferentes campos tal vez no requiera necesariamente reproducir la división ortodoxia-heterodoxia característica del período de dominio neoclásico”. (Davis 2006, 18).

Ojalá sea así. El tiempo y el esfuerzo de los economistas críticos dirán si este pronóstico sobre la evolución teórica es acertado. Mientras tanto, creo honestamente que, tanto desde el punto de vista intelectual, como en el plano de las propuestas

sociales, nuestro diagnóstico de la crisis y nuestro análisis y herramientas para comprender el sistema socioeconómico y su interrelación con el medio ambiente, son sustancialmente más acertadas que las del enfoque convencional. Y sostengo que, en general, la economía heterodoxa ha tenido más argumentos y mejores razones que ellos en el debate. Pero, como dejó escrito José Ángel Valente —y nos suelen recordar Jorge Riechmann y Francisco Fernández Buey— algunos piensan que tienen razón por el mero hecho de haberla tenido. Pues bien, creo que para tener razón necesitamos volver a tenerla sobre todo socialmente, no sólo intelectualmente. Lograr esto en el pasado ha exigido mucho esfuerzo, lo está exigiendo en el presente y lo exigirá probablemente en el futuro. Y, cuanto mejor armados intelectualmente estemos, mayores serán las posibilidades de lograr un sistema económico que sea justo socialmente y sostenible ecológicamente, aunque, por desgracia, sepamos que esto nunca está asegurado. Pero, en fin, en eso estamos.

BIBLIOGRAFÍA

Ackerman, F. (2004): "Still dead after all these years: Interpreting the failure of general equilibrium theory", en: Ackerman, F. et al. (2004): *The flawed foundations of general equilibrium: critical essays on economic theory*, London, Routledge, pp. 14-32.

Adriaanse, A., S. Bringezu, A. Hammond, Y. Moriguchi, E., Rodenburg, D. Rogich, H. Schütz, (1997): *Resource flows: the material basis of industrial economies*, World Resources Institute, Wuppertal Institute, Netherland Ministry of Housing Spatial Planning and Environment, National Institute of Environmental Studies.

Agarwal, B. (1992): "The gender and environment debate: lessons from India", *Feminist Studies*, 18, (1), pp. 119-158.

Agarwal, B. (1997): "Gender, Environment and Poverty Interlinks: Regional Variations and Temporal Shifts in Rural India: 1971-1991", *World Development* 25, (1), pp. 23-52.

Aguilera, F. (1993): "La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la malinterpretación en economía.", en Aguilera, F. (1992): *Economía del agua*. MAPA, Madrid, pp. 359-382.

Aguilera, F. (ed.), (1995): *Economía de los recursos naturales: un enfoque institucional*. Textos de S.V. Ciriacy-Wantrup y K.W. Kapp, Madrid, Fundación Argentaria-Visor Distribuidores.

Aguilera, F. (ed.) (2006): *Calidad de la democracia y protección ambiental en Canarias*, Lanzarote, Fundación César Manrique.

Aguilera, F. (2009): "Medio ambiente y calidad de la democracia: perspectivas desde la economía ecológica", en: Álvarez, S. y O. Carpintero, (eds.): *Economía ecológica: perspectivas y debates*, Madrid, Círculo de Bellas Artes-FUHEM.

Altieri, M. (1999): *Agroecología: Bases científicas para una agricultura sustentable*, Montevideo, Nordan.

- Altwater, E. (1994): *El precio del bienestar*, Valencia, Edición Alfons El Magnanim.
- Altwater, E. (1992): "¿Un marxismo ecológico?", *Ecología Política*, 2, pp. 117-120.
- Anderson, J., y Lindroth, M. (2001): "Ecologically unsustainable trade", *Ecological Economics*, 37, 113-122.
- Ayres, R.U. y L.W. Ayres, (eds.), (2002): *Handbook of Industrial Ecology*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Ayres, R.U., A. V. Kneese, (1969): "Production, consumption and externalities", *American Economic Review*, 59, pp. 283-297.
- Ayres, R.U., y U. Simonis, (eds), (1994): *Industrial Metabolism: restructuring for sustainable development*, New York, United Nations University Press.
- Barceló, A., (1981): *Reproducción económica y modos de producción*, Barcelona, Serbal.
- Baumgärtner, S. M. Faber y J. Schiller, (2007): *Joint Production and Responsibility in Ecological Economics. On the Foundations of Environmental Policy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Becker, Ch, (2006): "The human actor in ecological economics: Philosophical approach and research perspectives", *Ecological Economics*, 60, pp. 17-23.
- Becker, G. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.
- Boulding, K., (1966): "The economics of the coming spaceship earth", en: Daly, H.E., (ed), (1972): *Toward a Steady-State Economy*, W.H, Freeman, San Francisco, pp. 121-132.
- Bowles, S y H. Gintis, (2000): "Walrasian Economics in Retrospect", *Quarterly Journal of Economics*, November, pp. 1411-1439.
- Bowles, S y H. Gintis, (2002): "Homo reciprocans", *Nature*, 415, pp. 125-128.
- Bowles, S. (1998). "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions", *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 75-111.
- Bromley, D. W. (1989): *Economic Interests and Institutions*, Oxford, Basil Blackwell.
- Bromley, D. W. (1991): *Environment and Economy*, Oxford, Basil Blackwell.
- Bromley, D.W. ([1982], 1992): "Problemas de la gestión del agua y del suelo: una perspectiva institucional", en: Aguilera, F. (coord.), (1992): *Economía del agua*, Madrid, MAPA. pp. 111-138.
- Bromley, D.W. (2006): *Sufficient Reason: Volitional Pragmatism and the Meaning of Economic Institutions*, Princeton, Princeton University Press.
- Bunker, S.G., (1985): *Underdeveloping the Amazon: Extraction, Unequal Exchange and the Failure of the Modern State*. Chicago, University of Chicago Press.
- Burkett, P. (2006): *Marxism and ecological economics*, Brill, Leiden, Boston.
- Bycroft, M. (2010): "The trials of theory: Psychology and institutionalist economics, 1910-1931", *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 46, (2), pp. 144-164.

Camerer, C. y G. Loewenstein (2004), "Behavioral Economics: Past, Present, Future", en: Camerer, C. Loewenstein, G. y M. Rabin (eds), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Carpintero, O. (1999): *Entre la economía y la naturaleza*, Madrid, Los Libros de la Catarata.

Carpintero, O. (2003): "Los costes ambientales del sector servicios y la nueva economía: entre la desmaterialización y el efecto rebote", *Economía Industrial*, 352, pp. 59-76.

Carpintero; O. (2004): "África como exportadora de minerales estratégicos", en: ICEX/ICEI: *Claves de la economía mundial 2004*, Madrid, Instituto de Comercio Exterior, pp. 447-453.

Carpintero, O. (2005): *El metabolismo de la economía española: Recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Lanzarote, Fundación César Manrique.

Carpintero, O. (2006): *La bioeconomía de Georgescu-Roegen*, Barcelona, Montesinos

Carpintero, O. (2009a): "Los nuevos 'creadores de dinero'. El poder financiero de los grandes grupos empresariales", en: Naredo, J.M. y F. Aguilera (eds.): *Economía, poder y megaproyectos*, Lanzarote, Fundación César Manrique.

Carpintero, O. (2009b): "La 'sonrisa' de la heterodoxia", *Principios. Estudios de Economía Política*, 13, pp. 91-105.

Carpintero, O., S. Echeverría, J. M. Naredo (1999a): "Flujos físicos y valoración monetaria en el comercio mundial", en: Naredo, J. M. y A. Valero (dirs.), (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Fundación Argentaria-Visor Distribuciones, Madrid, pp. 325-348.

Carpintero, O., S. Echeverría, J. M. Naredo, (1999b): "Riqueza real y riqueza financiera: el papel de los flujos financieros en la generación y distribución de la capacidad de compra sobre el mundo", en: J.M. Naredo y A. Valero, (dirs.), (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Fundación Argentaria-Visor Distribuciones, Madrid. pp. 349-381.

Carrasco, C, (ed.), (2001): *Tiempos, trabajos y géneros*, Barcelona, Ediciones de la Universitat de Barcelona.

Carrasco, C. (2006): "La paradoja del cuidado: necesario pero invisible", *Revista de Economía Crítica*, 5, pp. 39-64.

Carrasco, C. et al. (2006). *Estadístiques sota sospita. Proposta de nous indicadors des de l'experiència femenina*. Barcelona: Institut Català de les Dones

Ciriacy-Wantrup, S. V. (1957): *Conservación de los recursos. Economía y política*, México, FCE.

Ciriacy-Wantrup, S. V. y Bishop, R. [1975 (1992)]: "La propiedad común como concepto en la política de los recursos naturales"; en Aguilera, F. (1992): *Economía del Agua*, Madrid, MAPA, segunda edición, pp. 339-358.

Cohen, A. y G. Harcourt (2003): "Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies", *Journal of Economic Perspectives*, 17, pp. 199–214.

Colectivo IOÉ, (2006): "El cuidado de personas mayores dependientes a cargo de emigrantes. Aproximación a la situación de las trabajadoras migrantes y las familias empleadoras en la Comunidad de Madrid", *Revista de Economía Crítica*, 5, pp. 65–85.

Daly, H.E., (ed.) (1972): *Toward a Steady-State Economy*, W.H. Freeman, San Francisco.

Daly, H.E., (1997): "Georgescu-Roegen versus Solow/Stiglitz", *Ecological Economics*, 22, pp. 261–266.

Daly, H.E., (1999): *Ecological Economics and the Ecology of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.

Davis, J.B., (2006): "The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism?", *Journal of Institutional Economics*, 2, 1, pp. 1–20.

Earl, P. E. (1986): *Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World*, Brighton: Wheatsheaf.

Earl, P. E. (ed.) (1988): *Psychological Economics: Development, Tensions, Prospects*, Boston, MA, Kluwer Academic Publishers.

Earl, P. E. (1990): "Economics and psychology: a survey", *Economic Journal*, 100, pp. 718–755.

Earl, P. E. (2005): "Economics and psychology in the twenty-first century", *Cambridge Journal of Economics*, 29, pp. 909–926.

Easterlin, R. A. (ed.), (2002): *Happiness in Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.

EEA (European Environmental Agency), (2009): *Waste without borders in the EU? Transboundary shipments of waste*, EEA report, 1/2009.

England, Richard W. (1986), "Production, Distribution, and Environmental Quality: Mr. Sraffa Interpreted as an Ecologist", *Kyklos*, 39, 2, pp. 230–244.

Faber, M., H. Niemes, y G. Stephan, (1987): *Entropy, Environment and Resources. An Essay in Physico-Economics*, Heidelberg, Springer-Verlag (traducción inglesa del original alemán publicado en 1983).

Faber, M., Petersen, T., Schiller, J., (2002): "Homo oeconomicus and homo politicus in ecological economics", *Ecological Economics*, 40, pp. 323–333.

Fehr, E., y Gächter, S., (2000): "Cooperation and punishment in public goods experiments", *American Economic Review*, 90, pp. 980–995.

Fehr, E. y Gächter, S., (2002): "Altruistic punishment in humans", *Nature*, 415, (6.868), pp. 137–140.

Ferber, M. y J. Nelson, (ed.), (1993). *Beyond economic man: feminist theory and economics*, Chicago University of Chicago Press.

Fernández Durán, R. (2003): *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*, Madrid, Editorial Virus.

Fernández Steinko, A. (2002): *Experiencias participativas en economía y empresa*, Madrid, Sivilo XXI.

Fine, B. (2002): "Economic Imperialism: A View from the Periphery", *Review of Radical Political Economics*, 34, (2), pp. 187-201.

Frey, B (2008): *Happiness: a revolution in economics*, MIT Press.

Frey, B. y A. Stützer, (2007): "Economics and Psychology: Developments and Issues", en: Frey, B. y A. Stützer, (eds.), (2007): *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field*, MIT press, Cambridge, Mass.

Galbraith, J.K. ([1958], 1987): *La sociedad opulenta*, Barcelona, Ariel.

Galbraith, J.K. (1982): *Anales de un liberal impenitente. Economía, política y asuntos económicos*, Volumen 1, Gedisa, Barcelona

Georgescu-Roegen, N, (1954): "Choice, expectations and mensurability", *Quarterly Journal of Economics*, LXVIII, pp. 503-534. (Reeditado en: *Analytical Economics*, Harvard University Press, pp. 184-215).

Georgescu-Roegen, N, (1966): *Analytical Economics: Issues and Problems*, Harvard University Press,

Georgescu-Roegen, N, (1971): *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, 1971 (versión castellana. *La ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid, Visor-Fundación Argentaria, 1996).

Georgescu-Roegen, N, (1972): "Energy and Economic Myths", en: Georgescu-Roegen, N, (1976): *Energy and Economic Myths*, London, Pergamon Press, pp. 3-36.

Georgescu-Roegen, N, (1974) "Dynamic Models and Economic Growth". Reimpreso en: *Energy and Economic Myths*, London, Pergamon Press, pp. 235-253.

Georgescu-Roegen, N, (1977): "Qué puede enseñar a los economistas la Termodinámica y la Biología?", en: Aguilera, F; Alcántara, V. (comps.), (1994): *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Barcelona, Icaria, pp. 303-320.

Georgescu-Roegen, N., (1979): "Comments on the papers by Daly and Stiglitz", en: V. Kerry Smith, (ed.), (1979): *Scarcity and Growth Reconsidered*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, pp. 95-105.

Georgescu-Roegen, N. (2007): *Ensayos bioeconómicos*, (Edición de Óscar Carpintero), Madrid, Los Libros de la Catarata.

Giampietro, M. y Mayumi, K. (2000): "Multiple-scale integrated assessment of societal metabolism: Introducing the approach", *Population and Environment*, 22 (2), pp. 109-153.

Giljum, S., y N. Eisenmenger, (2004): "North-South trade and the distribution of environmental goods and burdens: A biophysical perspective", *Journal of Environment and Development*, 13, pp. 73-100.

Gintis, H. (2000): "Beyond Homo Economicus: evidence from experimental economics", *Ecological Economics*, 35, pp. 311-322.

Gowdy, J. (2008): "Altruism, evolution, and welfare economics", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 53, (1), pp. 69-73

Gowdy, J. (2008): "Behavioral economics and climate change policy", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 68, (3-4), pp. 632-644.

Gowdy, J. y I. Seidl, (2004): "Economic man and selfish genes: the implications of group selection for economic valuation and policy", *Journal of Socio-Economics*, 33, pp. 343-358.

Gowdy, J. M. (1991): "Bioeconomics and Post Keynesian Economics", *Ecological Economics*, 3 (1), pp. 77-87.

Gowdy, J.M. (1993), "Georgescu-Roegen's utility theory applied to environmental economics", en: J.C. Dragan, E.K. Seifert and M.C. Demetrescu (eds): *Entropy and Bioeconomics*, Milan, Nagard, pp. 230-240.

Gowdy, J.M. y K. Mayumi (2001): "Reformulating the foundation of consumer choice theory and environmental valuation", *Ecological Economics*, 39 (2), pp. 223-237.

Harcourt, G.H., (1972): *La Teoría del Capital. Una controversia entre los dos Cambridge*, Barcelona, Oikos-Tau.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R. (2001): "In search of Homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies", *American Economic Review*, 91, pp. 73-78.

Holt, R. F. (2005): "Post-Keynesian economics and sustainable development", *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 1 (2), pp. 174-186.

Holt, R.F. y C. Spash, (2009): "Post Keynesian and ecological economics: alternative perspectives on sustainability and environmental economics", en: Holt, R.F., S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 3-24.

Holt, R.F., S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.

Hornborg, A. (1998): "Towards an Ecological Theory of Unequal Exchange", *Ecological Economics*, 25, (1), pp. 127-136.

Hurwicz, L, (2008): "But Who Will Guard the Guardians?", *American Economic Review*, 98 (3), pp. 577-585.

Jochimsen, M. y U. Knobloch. (1997): "Making the hidden visible: the importance of caring activities and their principles for any economy". *Ecological Economics*, 20, (2), pp. 107-112.

Jorgenson, A. K. (2006): "Unequal exchange and environmental degradation: A theoretical proposition and crossnational study of deforestation", *Rural Sociology*, 71, 685-712.

Kahneman, D. (2003a): "A psychological perspective on economics", *American Economic Review*, 93 (2), pp. 162-168.

Kahneman, D. (2003b): "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioural Economics", *American Economic Review*, 93, (5), pp. 1.449-1.475.

Kahneman, D. y A. Tversky (1979): "Prospect theory: an analysis of decision under risk", *Econometrica*, 47: pp. 263-291.

Kahneman, D., Slovic, P. y Tversky, A. (eds), (1982): *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge, Cambridge University Press

Kahneman, D., y A. Tversky, (eds.). (2000): *Choices, values and frames*. New York, Cambridge University Press.

Kapp, W. ([1957], 1966): *Los costes sociales de la empresa privada*, OIKOS-TAU, Barcelona.

King, J. E. (2009): *Una historia de la economía poskeynesiana desde 1936*, Madrid, Akal.

Kirman, Alan (1989): "The intrinsic limits of modern economic theory: emperor has no clothes", *Economic Journal*, 99, pp.126-139.

Klare, M. T, (2003): *Guerras por los recursos*, Barcelona, Urano.

Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Aldershot, UK, and Brookfield, Edward Elgar.

Lavoie, M. (1994): "A Post Keynesian theory of consumer choice", *Journal of Post Keynesian Economics*, 16, (4), pp. 539-562.

Lavoie, M. (2004): "Post Keynesian consumer theory: potential synergies with consumer research and economic psychology", *Journal of Economic Psychology*, 25, pp. 639-649.

Lavoie, M. (2005): *La economía poskeynesiana*, Barcelona, Icaria.

Lavoie, M. (2009): "Post Keynesian consumer choice theory and ecological economics", en: Holt, R.F., S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 141-157.

Linz, M., J. Riechmann, J. Sempere, (2008): *Vivir (bien) con menos*, Icaria, Barcelona.

Martínez Alier, J, (1987): *Ecological economics*, Oxford, Basil Blackwell.

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

Martínez-Alier, J. (1995): "Distributional Issues in Ecological Economics", *Review of Social Economy*, 53, 4: pp. 511-28.

Martínez Alier, J, (2002): *The environmentalism of the poor*, Cheltenham, Edward Elgar.

Martínez Alier, J., M. O' Connor, (1996): "Ecological and economic distribution conflicts", en: Costanza, R; O. Segura; J. Martínez Alier, (eds.), (1996): *Getting Down to Earth*, Washington DC, Island Press, pp. 153-183.

Martínez Alier, J., y J.M. Naredo, (1979): "La noción de 'fuerzas productivas' y la cuestión de la energía", *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, 63-66, pp. 71-90.

Martínez Alier, J. y Roca Jusmet, J. (2000): *Economía Ecológica y Política Ambiental*. Fondo de Cultura Económica, México.

Martínez Alier, J., y K. Schlüpmann, (1991): *La economía y la ecología*, México, FCE.

Martínez Alier, J., G. Munda y J. O'Neill (1998): "Weak comparability of values as a foundation for ecological economics", *Ecological Economics*, 26, (3), 277-86.

Martínez González-Tablas, A. (2007): *Economía Política Mundial I. Las fuerzas estructurantes*, Barcelona, Ariel.

Martynova, M. y L. Renneboog,. (2005): *A Century of Corporate Takeovers: What Have We Learned and Where Do We Stand?* (Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=820984>).

Marx, K. (1977, [1857]), *Grundrisse*, Barcelona, Crítica.

Maskin, E. (2008): "Mechanism Design: How to implement social goals", *American Economic Review*, vol. 98 (3), pp. 567-576.

Mayumi, K. (1999): "Embodied Energy Analysis, Sraffa's Analysis, Georgescu-Roegen's Flow-Fund Model and Viability of Solar Technology," en: Mayumi, K. y J. Gowdy (eds.): *Bioeconomics and Sustainability*, Cheltenham, Edward Elgar pp. 173-193.

Mayumi, K., (2001): *The origins of Ecological Economics. The Bioeconomics of Nicholas Georgescu Roegen*, London, Routledge.

McMahon, M, (1997): "From the ground up: ecofeminism and ecological economics", *Ecological Economics*, 20, pp. 163-173.

Mearman, A. (2005): "Why have Post Keynesians had (relatively) little to say on economics of the environment?", *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 1, (2), pp. 131-54.

Mellor, M. (1997): "Women, nature, and the social construction of 'Economic Man'", *Ecological Economics*, 20, (2), pp. 129-140.

Mies, M. (1986): *Patriarchy and accumulation on a world scale*, New York, Zed Books.

Mies, M. y V. Bennholdt-Thomsen. (1999). *The subsistence perspective: beyond the globalized economy*, New York, Zed Books.

Munda, G, (2008): *Social Multi-Criteria Evaluation for Sustainable Development*, Heidelberg, Springer Verlag.

Muradian, R., y Martínez-Alier, J. (2001): "Trade and the environment from a 'southern perspective', *Ecological Economics*, 36, pp. 281-297.

Naredo, J. M., (1987): *La economía en evolución*, Madrid, Siglo XXI (2ª ed. 1996, 3ª edición, 2003),.

Naredo, J.M. (2000): "El decálogo de la globalización financiera", *Le Monde Diplomatique* (edición española) febrero 2000.

Naredo, J. M., y A. Valero, (1989): "Sobre la conexión entre termodinámica y economía convencional", *Información Comercial Española*, Junio/Julio, pp. 7-16.

Naredo, J. M. y A. Valero (dirs.), (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Madrid, Fundación Argentaria-Visor Distribuidores.

Naredo, J.M. y J. López Gálvez, (1996): *Sistemas de producción e incidencia ambiental del cultivo en suelo enarenado y en sustratos*, Madrid, Fundación Argentaria-Visor Distribuidores.

Nelson, J. A. (1996): *Feminism, objectivity, and economics*. London: Routledge.

Nelson, J. (1999): "Economic Man", en: Peterson, J. y M. Lewis, (eds.), (1999): *The Elgar Companion to Feminist Economist*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 284-289.

Nelson, J. A. (2009): "Rationality and Humanity: A View from Feminist Economics", *Occasion: Interdisciplinary Studies in the Humanities* 1, (1), October 15, <http://occasion.stanford.edu/node/32>.

OECD, (2007): *International Investment Perspectives*, Paris.

O'Connor, J. (1991): "Las condiciones de producción. Por un marxismo ecológico: una introducción teórica", *Ecología Política*, 1, pp. 113-130.

O'Connor, M. (1993): "Value System Contests and the Appropriation of Ecological Capital", *Manchester School*, 61, (4), pp. 398-424.

O'Neill, J. (1996): "Who Won the Socialist Calculation Debate?". *History of Political Thought*, 7, pp. 431-442.

O'Neill, J. (2002): "Socialist Calculation and Environmental Valuation", *Science and Society*, 66, (1), pp. 137-51.

O'Neill, J. (2004): "Ecological Economics and the Politics of Knowledge: the Debate Between Hayek and Neurath", *Cambridge Journal of Economics*, 28, 3, pp. 431-447.

Pérez Orozco, A. (2005): "Economía del género y economía feminista: ¿conciliación o ruptura?", *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 10, (24), pp. 43-64.

Pérez Orozco, A. (2006): "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico", *Revista de Economía Crítica*, 5, pp. 7-37.

Perkins, E, (2007): "Feminist Ecological Economics and Sustainability", *Journal of Bioeconomics*, 9, pp. 227-244.

Perrings, Ch. (1987): *Economy and Environment*, Cambridge: Cambridge University Press.

Picchio, A. (1992): *Social reproduction: the political economy of the labour market*. Cambridge/New York, Cambridge University Press.

Pigou, A.C., (1974): *Introducción a la economía*, Barcelona, Ariel.

Rabin, M. (1998): "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, 36, 1, pp: 11-46.

Rabin, M. (2002): "A Perspective on Psychology and Economics", *European Economic Review*, 46 (4-5), pp. 657-685.

- Recio, A. (1992): "Un comentario a las dos contradicciones del capitalismo", *Ecología Política*, 3, pp. 113-116.
- Recio, A. (2001): "Empresa red y relaciones laborales", en: Duboi, A, J. Millán y J. Roca, (eds.), (2001): *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*, Barcelona, Icaria, pp. 213-236.
- Recio, A. (2003): "Trabajo, ecología y sociedad", en: Blount, E, et al. (2003): *Industria como naturaleza*, Madrid, los Libros de la Catarata, pp. 213-237.
- Roca, J. (2009): "Ante la crisis, ¿viva el crecimiento?", *Revista de Economía Crítica*, 7, pp. 134-136.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid.
- Ruth, M., (1993): *Integrating Economics, Ecology and Environment*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Sánchez, J. (ed). (2004): *Toma de decisiones colectivas y política de suelo*, Lanzarote, Fundación César Manrique.
- Schumpeter, J A. (1912): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE, 1976.
- Sempere, J, (2009): *Mejor con menos*, Barcelona, Crítica.
- Sent, E.M. (2004): "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics", *History of Political Economy*, 36 (4), pp. 735-760.
- Siebenhüner, B., (2000): "Homo sustinens — towards a new conception of humans for the science of sustainability", *Ecological Economics*, 32, pp. 15-25.
- Simon, H. A. (1957): *Models of Man*, New York, Wiley
- Simon. H. (1982): *Models of Bounded Rationality*, Vol. 1 y 2. MIT Press.
- Simon, H. (1987): "Behavioral Economics", en: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 1. pp. 221-24.
- Spash, C. (1997): "Ethics and environmental attitudes with implications for economic valuation", *Journal of Environmental Management*, 50, pp. 403-416.
- Spash, C. (2000): "Multiple value expression in contingent valuation: Economics and ethics", *Environmental Science and Technology*, 43, (8), pp. 1433-1438.
- Spash, C. (2002): "Informing and forming preferences in environmental valuation: Coral reef biodiversity", *Journal of Economic Psychology*, 23, (5), pp. 665-687.
- Spash, C. (2009): "Socio Ecological Economics", *CSIRO Working Paper Series*, 2009-08.
- Spash, C.L. y N. Hanley (1995): "Preferences, information and biodiversity preservation", *Ecological Economics*, 12, (3), pp. 191-208.
- Spash, C. y H. Schandl, (2009): "Challenges for Post Keynesian growth theory: utopia meets environmental and social reality", en: Holt, R.F., S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 47-76.

Turner, G. (2008): "A Comparison of the Limits to Growth with Thirty Years of Reality", *Socio-Economics and the Environment in Discussion (SEED) Working Paper Series*, 09.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1974): "Judgement under uncertainty: Heuristics and biases", *Science*, 185, pp. 1124-1130.

Uebel, Th (2005): "Incommensurability, Ecology and Planning. Neurath in the Socialist Calculation Debate", *History of Political Economy*, 37, (2), pp. 309-342.

Uebel, Th. (2008): "Calculation in Kind and Marketless Socialism. On Otto Neurath's Utopian Economics", *European Journal for the History of Economic Thought* 15, pp. 475-501.

UNCTAD, (2007, 2008): *World Investment Report*. Ginebra. (www.unctad.org)

van den Bergh, J y J. Gowdy, (2009): "A group selection perspective on economic behavior, institutions and organizations", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 72, (1), pp. 1-20.

van den Bergh, J. (2007): "Abolishing GDP", *Tinbergen Institute Discussion Papers*, 07-019/3.

van den Bergh, J. A. Ferrer I Carbonell, y G. Munda (2000): "Alternative models of individual behaviour and implications for environmental policy", *Ecological Economics*, 32, (1), pp. 43-61.

Vatn, A. (2005): *Institutions and Environment*, Cheltenham, Edward Elgar.

Vatn, A. (2009): "Combining Post Keynesian, ecological and institutional economics perspectives", en: Holt, R.F., S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 114-138.

Veblen, T. (1997 [1898]): "Why is Economics Not an Evolutionary Science", *Quarterly Journal of Economics*, 12, pp. 373-97, (reproducido en: Rutherford, M. y W. Samuels, (eds.), (1997): *Classics in Institutional Economics*, London, Pickering & Chato Publishers, vol. 1, pp. 3-26.

Veblen, T. (1997 [1909]), "The limitations of marginal utility", *Journal of Political Economy*, 17, pp. 620-636, (reproducido en: Rutherford, M. y W. Samuels, (eds.), (1997): *Classics in Institutional Economics*, London, Pickering & Chato Publishers, vol. 2, pp. 159-175).

World Bank: Quaterly External Debt Statistics (www.worldbank.org).

CAPITALISMO ESPAÑOL: LA INEVITABLE CRISIS DE UN MODELO INSOSTENIBLE

Albert Recio ¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad Autónoma de Barcelona

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.

Pero esta crisis global afecta de forma muy desigual a los diferentes territorios en función de su particular estructura productiva, a su especial modelo institucional, a su específica posición en la estructura económica mundial. España vuelve a estar entre los países desarrollados a los que la crisis está afectando de forma más atroz. Y, esta es la hipótesis de partida, ello se explica porque las especificidades de su modelo económico la hacían candidata a atravesar graves problemas, conducían hacia una posición insostenible. Era más o menos inevitable que en algún momento del tiempo el vigoroso crecimiento económico de los últimos años entrara en declive. La crisis global no ha hecho sino precipitar y agudizar una situación ya de por sí problemática. Una situación que es necesario comprender para poder buscar soluciones, propuestas, programas que ayuden a entender sobre qué líneas deberíamos orientar nuestras respuestas. En las líneas que siguen trataré de desarrollar alguno de estos argumentos interpretativos con la conciencia de que, tanto en el plano del análisis como de la propuesta, queda mucho camino por recorrer.

¹ albert.recio@uab.es. Aunque sin duda el autor es el único responsable de las limitaciones y errores del texto, no es necesariamente mérito suyo las ideas que en el mismo aparecen. En este sentido este texto es una reflexión que seguramente no habría sido posible sin los debates, proyectos compartidos y relaciones informales que hemos ido tejiendo entre personas que nos movemos en este ámbito etéreo de la Economía Crítica. En particular destacar los trabajos compartidos con Jordi Roca, Cristina Carrasco, Pep Banyuls, Ernest Cano, Amat Sánchez, Raúl Lorente y el grupo de sociólogos del grupo QUIT (Fausto Miguélez, Teresa Torns, Andreu Lope, etc.). Los trabajos realizados con ellos en tiempos recientes están en la base de las reflexiones que aquí se exponen.

TRES PERSPECTIVAS DE LA SOSTENIBILIDAD

Antes de entrar en el análisis específico vale la pena explicitar cual es la idea de sostenibilidad que planteo a la hora de valorar un modelo económico concreto. Como idea básica entiendo que una economía es sostenible si tiene capacidad de reproducirse en el largo plazo garantizando unas condiciones de vida aceptables a todos sus integrantes. Ello excluye, por tanto, aquellas economías que no sólo son incapaces de garantizar las condiciones ambientales sino también aquellas que excluyen sistemáticamente a una parte de la población de condiciones de vida dignas.

Si aceptamos esta condición como base de juicio de las diferentes economías podemos avanzar reconociendo que la sostenibilidad de los sistemas económicos puede desglosarse en tres esferas diferentes, pero fuertemente entrelazadas: la esfera económica convencional, la esfera social y la esfera ecológica.

Por esfera económica convencional me refiero a aquellos aspectos de la vida social que habitualmente son objeto de análisis de la economía convencional, y de buena parte de sus críticos (marxistas, postkeynesianos, etc.): los procesos de producción, distribución, consumo e inversión. La condición de sostenibilidad en este espacio es la existencia de un equilibrio entre lo que se produce y lo que se consume y se invierte. En la medida que consumo e inversión están íntimamente ligadas a la distribución del producto social, la viabilidad se establece en esta relación entre producción, distribución y utilización del producto social. Es evidente que estos equilibrios son más fácilmente visibles en economías cerradas que en economías abiertas, y que la existencia del sistema financiero, del crédito, aumenta la complejidad del modelo y hace factible que, al menos en el corto plazo, sea posible que una economía se desplace del equilibrio estricto entre producción y gasto, pero en el largo plazo un desequilibrio creciente en este campo suele acabar por generar problemas y bloquear la actividad económica convencional². Construcciones teóricas como los circuitos del capital de Marx, los esquemas de reproducción sraffianos o los modelos dinámicos kaleckianos son buenas estilizaciones de este "equilibrio convencional". Traduciéndolo a los problemas de la economía española puede decirse que una economía abierta que consume más que produce acaba por generar un nivel de endeudamiento exterior que genera presiones, básicamente a través del mercado financiero, que fuerzan a un ajuste más o menos traumático. Esto puede sonar a economía ortodoxa aunque ésta no suele incorporar la distribución de la renta o el papel que juegan las decisiones capitalistas en la generación de la inviabilidad del modelo.

² Hasta hoy sólo Estados Unidos parece haber eludido la necesidad de alcanzar este equilibrio, pero es bastante evidente que la sostenibilidad del endeudamiento estadounidense descansa en su particular posición imperial. Ningún imperio anterior consiguió subsistir eternamente y por tanto esta experiencia alienta dudas sobre la viabilidad a largo plazo de su dominio.

Por esfera social entiendo la capacidad de los sistemas económicos de garantizar a todos sus integrantes un nivel de vida aceptable. Ello obliga a contemplar tanto la esfera económica mercantil (incluyendo en ella la aportación del sector público), donde se generan una parte de los productos y rentas que permiten proveerse de bienes y servicios mercantiles y colectivos, como la esfera doméstico-social donde se producen bienes y servicios no mercantiles. La viabilidad social de un sistema debe considerarse atendiendo a dos cuestiones diferentes: por un lado el acceso a bienes y servicios adecuados a la cobertura de necesidades básicas y por otra la carga de trabajo (mercantil y no mercantil) que afecta a cada individuo. La privación y la pobreza indican que a una parte de la población se le niega el acceso a condiciones básicas. El exceso de trabajo genera otro tipo de privación, por cuanto las personas que experimentan esta situación ven negada su posibilidad de desarrollar una vida social normal. Por tanto la consideración de la sostenibilidad social incluye tanto el análisis de la distribución de la renta real como el del trabajo no mercantil y de las constricciones que la esfera mercantil ejerce sobre el total del trabajo. Hay suficiente evidencia de los problemas de sostenibilidad que tiene nuestra economía al respecto si se consideran cuestiones como los elevados índices de pobreza, los problemas de acceso a la vivienda o, muy especialmente, la crisis del cuidado que se refleja en una carga inaceptable de trabajo para muchas mujeres, con todos los efectos negativos que acarrea en términos de vida cotidiana.

Poco hay que decir de la sostenibilidad ecológica, por cuanto fue la incorporación de esta dimensión la que abrió el concepto de sostenibilidad. Por ella entiendo la capacidad de una economía de funcionar sin degradar la base natural en la que se inserta. Es obvio que desde esta perspectiva ninguna economía actual cumple la condición de sostenibilidad, puesto que su funcionamiento normal no sólo se basa en un consumo creciente de recursos naturales no reproducibles, sino que muchas de sus intervenciones generan graves impactos en muchos de los equilibrios sobre los que se basa la existencia de la especie humana (efecto invernadero, desertización, etc.. En todo caso en el momento presente lo que al menos puede evaluarse es si existe una evolución orientada a recuperar una senda de sostenibilidad o por el contrario su dinámica reciente no hace sino agravar la situación. Indicadores como la evolución de las emisiones de gases de invernadero, o el enorme deterioro ambiental generado por muchas de las intervenciones del urbanismo especulativo son significativos del elevado carácter depredatorio del modelo presente.

La insostenibilidad tiene efectos diferentes en cada una de las esferas y se traduce en problemas diversos. Globalmente indican el peligro de colapso del modelo o la generación de dificultades crecientes. En las líneas que siguen me dedicaré sobre todo a explorar los problemas que se plantean en la esfera económica convencional. En parte por razones de espacio y también porque las aportaciones de Amaya Pérez y Oscar Carpintero (ver sus artículos en este número) cubren con creces el análisis de estas esferas. Aunque sí vale la pena resaltar que no podemos limitar los problemas a una sola esfera, y que la incomprensión de sus interrelaciones impide desarrollar respuestas adecuadas a los muchos y variados problemas a los que se enfrenta nuestra sociedad.

EL PERMANENTE DESEQUILIBRIO EXTERIOR Y LA DINÁMICA DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

El indicador más evidente de las dificultades de sostenibilidad de la economía española lo constituye la persistencia de sus dificultades en el campo del comercio exterior. Un problema más importante cuanto más abiertas son las economías a medida que se ha profundizado el proceso de internacionalización de la economía española. De forma prácticamente permanente la balanza comercial de bienes ha permanecido en situación deficitaria y el problema se ha cubierto con el recurso a diferentes alternativas. Una, persistente, han sido los ingresos por turismo, sin duda el gran sector de especialización de la economía española. Pero los importantes ingresos por turismo han sido casi siempre insuficientes para equilibrar las necesidades de pago y ha sido necesario acudir a otras fuentes: las remesas de emigrantes hasta la década de 1970 y, sobre todo, la entrada de capitales. Una entrada de capitales que en muchos períodos adoptó la forma de inversiones directas, pero que en los últimos años se ha traducido sobre todo en inversiones y créditos financieros. Unas entradas de capitales que, como veremos, está también en la base de los problemas que caracterizan la estructura económica. Tradicionalmente los desequilibrios exteriores han experimentado fases de gravedad que siempre se habían saldado con devaluaciones de la peseta que habían permitido restablecer la situación, favoreciendo una recuperación de las exportaciones y frenando las importaciones.

Tabla 1: Aportación de la balanza exterior de bienes y servicios al PIB. España. 1996-2008.

Año	%
1996	+0,6
1997	+0,9
1998	-0,3
1999	-1,9
2000	-3,1
2001	-2,6
2002	-2,2
2003	-2,7
2004	-4,0
2005	-5,2
2006	-6,4
2007	-6,8
2008	-5,8

Fuente: INE, Contabilidad Nacional.

Esta situación es la que se había dado en la crisis de 1991-94 que también se saldó, entre otras cosas, con un fuerte devaluación. Por esto al principio del último ciclo de crecimiento la balanza de bienes y servicios presentaba un saldo positivo en 1996. Un saldo que pronto se tornó en déficit y que ha partir de 2004, cuando el nuevo "modelo de crecimiento" parecía haber llegado a un auge, alcanzó cotas importantes, superiores a 5 puntos del P.I.B. (Tabla 1). Más preocupante quizás es que el deterioro comercial se generalizaba a la inmensa mayoría de sectores de actividad, mostrando que se trataba de un problema estructural generalizado (Tabla 2). Cabe señalar además que en los pocos sectores donde se aprecia mejora, en la mayoría de casos se trata de sectores donde los aspectos ambientales tienen una incidencia importante, especialmente en el caso de los "Animales" cuya mejoría se explica por el papel alcanzado por España como productor europeo de cerdos tras un aumento de las regulaciones en países como Holanda o Alemania. Por el contrario, dos de los sectores paladines de las exportaciones españolas, calzado y medios de transportes (especialmente automoción), entraron en una situación deficitaria.

Tabla 2: El deterioro de la cobertura exterior. España. 1996-2007¹.

	1996	2001	2007
Mejora en sectores con superávit			
Grasas	187,9	344	269
Deterioro en sectores en superávit			
Mat. Construcción	253,1	235,0	170,5
Vegetales	153,1	171,6	138,7
Armas	179,4	112,5	112,0
Del superávit al déficit			
Calzado	326,5	226,6	94,0
Mat. Transporte	142,2	108,3	93,3
Mejora en sectores deficitarios			
Papel	72,3	93,5	88,0
Plástico	77,7	90,9	83,8
Química	53,8	61,0	69,7
Animales	54,2	64,2	65,7
Deterioro sectores deficitarios			
Alimentos B.T.	92,0	95,3	86,8
Metales	93,3	75,4	69,6
Piel y curtidos	98,4	70,3	64,6
Textil	70,4	71,5	57,9
Madera y corcho	56,8	49,5	48,5
Maquinaria y MEI	60,6	55,3	47,9
Minerales	25,3	22,4	21,3
Total	83,0	74,9	64,9

¹ La tasa de cobertura se calcula dividiendo exportaciones por importaciones y multiplicando por 100. (en valor). Una tasa de cobertura de 100 indica un comercio exterior sectorial equilibrado. La tasa total es la del conjunto de la economía y depende tanto de la situación de cada sector como del peso que cada sector tiene en el conjunto de las transacciones exteriores³

Fuente: I.N.E. Estadísticas de comercio exterior y elaboración propia.

³ A menudo se toma sólo la variación de las exportaciones como un índice del buen hacer de una economía. En un mundo de economías abiertas hay que esperar que las exportaciones crezca, pero si también lo hacen las importaciones se generan problemas de financiación externa. A parte que los cambios generados por la evolución del comercio exterior pueden reflejarse en una situación dispar en las diversas áreas geográficas del país según cual sea su especialización particular.

La explicación convencional a este problema es el de una pérdida de competitividad ligada a un mayor nivel de inflación. Sin negar que en algunos casos la inflación pueda jugar una parte de la historia, mi hipótesis de trabajo es que los problemas se encuentran sobre todo en una dinámica de especialización en la que juegan otros muchos factores que considero más cruciales. De hecho este deterioro de la posición comercial se ha producido en un contexto expansivo tanto de importaciones como de exportaciones. El problema estriba en que las primeras han mostrado un mayor dinamismo, lo que en gran medida es atribuible a la influencia de las elasticidades- renta y su relación con la especialización productiva. Un desajuste entre el tipo de bienes que el país produce y el tipo de bienes que demanda. Este es por ejemplo el caso de la industria de automoción. Las plantas españolas están especializadas en vehículos de gama baja, más baratos, mientras que la mayoría del consumo se orienta a coches de gama medio-alta de importación. Esta es una de las causas fundamentales que explican el intenso deterioro de la balanza sectorial precisamente en el momento de auge económico y de ventas del sector.⁴ Para entender la situación es necesario situar otras cuestiones que en gran medida explican la persistencia del déficit exterior y en definitiva la imposibilidad de replicar el modelo económico más allá de un cierto período.

Hay tres vías interpretativas complementarias que considero básicas para entender la raíz de estas dificultades: la dinámica impuesta por la globalización, el papel de los grupos económicos en la configuración del modelo económico y la influencia del modelo regulativo europeo.

LAS DINÁMICAS DE LA ESPECIALIZACIÓN⁵

En teoría la globalización económica se legitima por el modelo neoclásico de comercio internacional que muestra la posibilidad de ganancias productivas generalizadas si cada país se especializa en aquellas actividades en las que tiene ventajas comparativas más evidentes. Pero es bien conocido que las hipótesis del modelo son tan restrictivas y particulares que difícilmente explican la evolución real de la economía mundial. En la práctica la globalización ha generado ganadores y perdedores. Y un análisis detallado de las deslocalizaciones y de la posición de los diferentes países permite detectar algunas

³ A menudo se toma sólo la variación de las exportaciones como un índice del buen hacer de una economía. En un mundo de economías abiertas hay que esperar que las exportaciones crezca, pero si también lo hacen las importaciones se generan problemas de financiación externa. A parte que los cambios generados por la evolución del comercio exterior pueden reflejarse en una situación dispar en las diversas áreas geográficas del país según cual sea su especialización particular.

⁴ Sobre la industria española del automóvil ver Banyuls y Lorente en este mismo número.

⁵ Las reflexiones de este apartado me las sugirió la participación en dos seminarios sobre deslocalizaciones organizados por investigadores del Instituto Complutense de Economía Internacional el Madrid (otoño 2008) y San Lorenzo del Escorial (verano 2009). Ver al respecto Alvarez, Luengo (2009) en parte continuación de la línea de investigación expuesta en Luengo y Flores (2006). También relevante, aunque necesitado de una revisión Buesa y Molero (1998).

claves de las posibilidades del éxito o el deterioro. En conjunto pueden detectarse tres vías para ganar espacio en el mercado mundial: una es la de ofrecer costes económicos sustancialmente inferiores a los de otros países. Los costes laborales juegan sin duda un papel crucial aunque también juegan otros factores como las subvenciones de todo tipo que pueden conceder algunos países o la externalización de costes sociales mediante regulaciones laxas de diverso tipo (derechos laborales, regulaciones ambientales...). Sin duda esta es la perspectiva dominante en el análisis de las deslocalizaciones, la emigración de la industria a países de bajos y muy bajos salarios y otro tipo de costes. China ejemplificaría el éxito de esta estrategia de crear una "gran fábrica mundial" basándose en una oferta laboral amplia y barata. Una segunda posibilidad de abaratamiento de costes es la explotación de economías de escala. Estas siguen constituyendo un elemento importante en procesos productivos clave y posiblemente están favorecidas por el abaratamiento de los costes de transporte. Es posible que el éxito chino contenga también elementos de este tipo. Y sin duda la dinámica de las economías de escala se traduce en otro tipo de deslocalizaciones, en la concentración de la producción en las plantas más amplias y mejor situadas geográficamente. En una economía dominada por corporaciones multinacionales la existencia de capacidades excedentarias genera procesos de cierre que afectan en mayor medida a las plantas de menor tamaño. La tercera posibilidad es la de desarrollar nichos de mercado con baja competencia. En gran medida se trata de producir bienes especializados donde la calidad del producto, su singularidad, permiten a sus productores una posición de mercado desahogada. La prosecución de esta estrategia sigue una vía diferente de las de bajo coste: desarrollo tecnológico, cualificación profesional, cooperación interempresarial... El éxito comercial alemán o el de algunas regiones italianas se sustenta en gran medida en este tipo de estrategia alternativa.

La economía española parece en su conjunto, salvo excepciones notorias, mal situada en los tres escenarios. La estrategia de abaratamiento de costes "a la china" no parece viable sin generar un completo desbarajuste social, y no tiene ninguna garantía de éxito ante la gran cantidad de países candidatos a explotar esta vía de desarrollo. La estrategia de las economías de escala explica una parte de las deslocalizaciones experimentadas en el país: una parte de los cierres de plantas industriales españolas se ha debido a que su menor tamaño ha permitido desplazar su producción a plantas mayores de los grupos económicos multinacionales que controlan gran parte del tejido industrial. La tercera estrategia apenas se ha desarrollado. Es sin duda una alternativa compleja, pues requiere un esfuerzo social y una fuerte y persistente inversión en formación profesional, tecnología, innovación productiva.... Pero para entender las razones de esta situación es necesario analizar la segunda cuestión: el papel jugado por las élites económicas del país.

EL PAPEL DE LAS ÉLITES ECONÓMICAS

Gran parte de las estrategias de especialización sólo pueden entenderse si se analiza la influencia de las élites y los grandes poderes económicos, un elemento habitualmente soslayado en el análisis económico convencional tan dominado siempre por la confianza en una economía en competencia perfecta. El papel de estos grupos es diverso. En primer lugar sus decisiones de inversión y sus estrategias empresariales tienen, por su importancia cuantitativa, una enorme influencia en el funcionamiento económico general. Y en segundo lugar sus intereses se transmiten a la regulación pública por medios diversos. Tanto en la forma directa de lobbies como en formas más indirectas como la proliferación de expertos empresariales en las instituciones reguladoras del mercado, la financiación de fundaciones generadoras de opinión, su influencia sobre los medios de comunicación, el temor de los gobiernos a la huelga de capitales etc.

Las élites económicas españolas han mostrado una notable eficacia a la hora de adaptar su situación a un cambio de contexto. Unas élites que en el pasado tenían un control bastante completo de una economía nacional cerrada, en la que la banca ocupaba un papel central en torno al cual se articulaba una parte sustancial del aparato productivo, ha pasado a posicionarse con notable éxito en el nuevo contexto de capitalismo globalizado. (Recio, 2009). Gran parte de esta transformación consistió en desprenderse prácticamente de la mayoría de actividades industriales y concentrarse en sectores específicos: la banca y la gestión de todo tipo de actividades públicas. Un proceso en el que jugaron un papel crucial las políticas de ajustes de la década de 1980 y las privatizaciones de la década posterior. Y un proceso que ha dado lugar a la internacionalización de los grupos que han conseguido consolidarse en esta reestructuración. La banca española protagonizó un proceso de concentración, reestructuración, resistencia a la competencia exterior e internacionalización que por sí misma merecería un análisis detallado. Las grandes constructoras de obra pública, todas ellas con fuertes conexiones históricas con el poder político, realizaron un proceso paralelo de concentración, diversificación hacia todo tipo de actividades públicas externalizadas (gestión de residuos, limpiezas, servicios sociales) que les ha llevado incluso a tomar posiciones en el sector energético y a optar por una senda parecida de internacionalización. Se trata en gran parte, también, de un negocio financiero y de explotación de nichos de mercado bastante seguros, en parte operados mediante sucesivas subcontratas. En todo caso un modelo donde salvo algunas excepciones (como el de la privatizada Telefónica) el desarrollo tecno-productivo juega un papel secundario y donde lo crucial son los mecanismos de control financiero y los elementos de control oligopolístico de unos mercados dependientes de decisiones políticas. Fuera de estos sectores quizás destaca la formación de una nueva élite de empresas distribuidoras que han sabido captar los cambios en la organización de diversos mercados (especialmente de bienes de consumo) situándose en una posición que les permite controlar la actividad de una miríada de productores. Empresas que son ellas mismas agentes directos de la deslocalización productiva (especialmente en el textil) y de una fuerte presión sobre los productores directos. En conjunto los sectores económicos dominantes han optado por una "economía de la intermediación" poco favorable a la adopción de estrategias de

producción sofisticada que inevitablemente requieren más gasto social en formación profesional, en investigación, etc. (Recio, 2009).

La otra cara de este proceso ha sido la cesión a empresas multinacionales extranjeras de la mayor parte del núcleo central de las empresas industriales. Un proceso iniciado en la década de 1960 con la llegada masiva de empresas dispuestas a explotar el cerrado mercado local y que se consolidó dos décadas después al calor del proceso de integración europea. El control de empresas extranjeras ha tenido una importante influencia en nuestra historia industrial por razones diversas. En primer lugar se trata de grupos empresariales integrados que ya cuentan con núcleos productivos y centros de desarrollo en otros países, lo que influye sin duda en la escasa implantación de las fases más sofisticadas del proceso productivo. En segundo lugar está la cuestión de las economías de escala. Las plantas españolas son a menudo más pequeñas y ello las hace enormemente vulnerables ante los procesos de ajuste productivo. En bastantes casos las inversiones extranjeras se han orientado más a la obtención de marcas y cuotas de mercado que al desarrollo de un verdadero proceso industrial. Y en tercer lugar está el hecho que estas empresas imponen su particular modelo de especialización, lo que incide en el desarrollo productivo de las plantas locales tal como ejemplifica el caso del automóvil (ver Banyuls y Lorente en este mismo número). España se ha transformado, en el sector industrial, en un campo de aterrizaje de las multinacionales extranjeras lo que hace no sólo enormemente vulnerable al empleo sino que puede tener consecuencias directas para el equilibrio exterior: cuando una multinacional decide cerrar una planta especializada en una determinada producción, cualquier consumo que haga el país de este producto en el futuro se traducirá sistemáticamente en una importación. Las decisiones industriales de los grupos multinacionales tienen por tanto impactos estructurales a largo plazo.^{6 y 7}

⁶ Delgado (2009) ilustra con precisión este proceso de vaciamiento en el caso de algunas grandes empresas andaluzas.

⁷ Algunos trabajos consideran que el control de las multinacionales constituye un riesgo claro de deslocalización Torrens y Gual (2005), Myro (2006) Myro y Fernández Otheo (2008)

Tabla 3: Principales empresas españolas por sector. España. 1997-2008.

Empresas	Años		
	1977	2006	2008
<i>Capital Español</i>			
Energía	11	6	3
Construcción	4	7	2
Servicios Públicos	3	5	4
Distribución	3	6	5
Industriales	10	5	1
Tabaco	1	1	--
Seguros	1	1	5
Turismo	0	1	1
Medios Comunicación	0	1	1
Total Capital Español	33	32	22
<i>Capital Extranjero</i>			
Industria	12	10	11(10)
Energía	1	2	4
Materias Primas	3	0	1
Informática	1	0	0
Distribución	0	2	4
Servicios Públicos	0	2	4
Seguros	0	2	3
Transporte y Logística	0	0	1
Total Capital Extranjero	17	18	28

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario de las principales empresas españolas de Fomento.

Las Tablas 3 y 4 dan pistas de esta situación. A partir de la publicación anual de la revista *Fomento* he construido unas tablas donde se expresa (Tabla 3) la especialización productiva de los 50 principales grupos económicos del país (excluyendo los bancos que no figuran en esta publicación) y otra (Tabla 4) en la que se plantea cuantas de las cinco empresas punteras en cada sector son de propiedad extranjera (el mismo ejercicio se ha repetido para las 10 primeras y el resultado es parecido). De lo que se deduce en estos dos cuadros es que el peso de los grupos extranjeros es sustancialmente dominante en la esfera industrial y ello supone sesgos inevitables en nuestra evolución económica.

Tabla 4: Multinationales en España.

5 extranjeras	4 extranjeras	3 extranjeras	2 extranjeras	1 extranjeras	0 extranjeras
Caucho	Alimentación	Química	Téxtil	Minería	Construcción
Automoción	Bebidas y Tabaco	Compont. automoción	Papel	Madera y Mueble	Hospitales
	Farmacéuticas	Plástico	Materiales de construcción	Ingeniería	Agencias de Viajes
	Química de Consumo	Supermercados	Telefonía	Medios de Comunicación	Distribución Farmacéutica
	Embalajes	Comercio2 **	Seguros	Transporte	
	Metalurgia no Férrea	Energía		Ocio	
	Siderurgia			Hoteles	
	Construcciones mecánicas			Servicios Públicos	
	Material Eléctrico				
	Electrodomésticos				
	Informática				
	Vidrio				
	Grandes Almacenes				
	Comercio 1*				

* Incluye comercio en Maquinaria, Siderurgia, Materiales de Construcción

** Incluye comercio en el sector del papel y el químico

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario de las principales empresas españolas de Fomento.

EL MODELO DE INTEGRACIÓN EUROPEA

El tercer sesgo viene propiciado por el modelo de construcción europea. Especialmente por la combinación de la política comercial y monetaria. La integración a un área monetaria unificada de espacios económicos muy diferenciados en cuanto su estructura productiva genera efectos desiguales debido al mecanismo del tipo de cambio. A lo largo de la mayor parte de su historia el Euro ha experimentado una fuerte apreciación respecto a las principales monedas de referencia (especialmente el dólar y

el yuan), lo que ha encarecido las exportaciones y abaratado las importaciones. El impacto de esta apreciación es diferente según la situación de cada área. Los productores de bienes de alta elasticidad renta (y baja elasticidad precio) pueden verse beneficiados por el simultáneo aumento de sus ingresos y el abaratamiento de sus importaciones de materias primas. Por el contrario la demanda de los exportadores de bienes que intervienen en mercados más competitivos puede experimentar dificultades (y animar a las empresas a deslocalizarse hacia áreas de menores costes o divisas más débiles). La posición de España como productora de bienes intermedios e importadora de bienes de alta elasticidad renta y materias primas ha provocado respuestas que pueden explicar parte del deterioro comercial: pérdida de mercados en beneficios de competidores y abaratamiento de determinadas importaciones. El clásico peligro de cualquier economía sujeta a un tipo de cambio fijo, impuesto en gran medida por otros países con dinámicas productivas diferentes.

La adscripción al euro ha tenido también efectos en otra parcela de la actividad económica: la financiera. La política de estabilidad de precios propiciada por la Unión Europea ha contribuido a estabilizar los mercados financieros y ha facilitado la obtención de créditos a la banca y las grandes empresas españolas. Un flujo de capital financiero ha propiciado el flujo crediticio que ha alimentado la burbuja financiero-inmobiliaria que ha arrasado el país.

El mismo modelo de integración europea tiene también responsabilidad en otras dos cuestiones básicas, De una parte las dificultades de desarrollar políticas industriales orientadas a cambiar la estructura productiva. La rígida política de defensa de la competencia puede jugar tanto como mecanismo para liberalizar el mercado como una barrera de entrada para eludir la presencia de nuevos competidores. También como una forma de imponer intervenciones en algunos mercados, como el laboral pero también otros como muestra el proceso abierto a España por la financiación de la televisión pública, para garantizar el predominio de un diseño neoliberal que tiende a propiciar el desarrollo de grandes oligopolios europeos. Y la rigidez de la política monetaria juega también su parte de responsabilidad al impedir el ajuste del tipo de cambio en momentos de crisis sin ofrecer, en contrapartida, el alivio de una política fiscal expansiva.

En suma la combinación de las dinámicas de los mercados globalizados, las opciones dominantes en los principales grupos de poder económico y el diseño de las políticas europeas han contribuido en conjunto a propiciar un modelo de desarrollo y de especialización productiva que genera una inestabilidad esencial y dificulta la formación de mecanismos de rectificación cuando se manifiestan sus principales contradicciones. Un modelo en el que el sector construcción (en su doble vertiente de obra pública y vivienda) y el turismo han jugado el papel de impulso en detrimento de la producción industrial.⁸

⁸ Para una evaluación de la evolución sectorial y de los rasgos dominantes del reciente capitalismo español, ver Naredo (1998), Recio y Banyuls (2004), Rocha y Rubiales (2005), Naredo, Carpintero y Marcos (2007), García Laso (2009), Duran (2009), Carpintero (2009), Banyuls et al. (2009).

AUGE Y CRISIS DEL NEOLIBERALISMO ESPAÑOL

Si algo ha caracterizado la evolución de la economía española en la fase neoliberal esta ha sido la sucesión de períodos de auge y recesión de bastante intensidad. Atendiendo a la evolución del empleo ello se ha traducido en la combinación de fases de fuerte creación y de fuerte destrucción ocupacional. Si una economía flexible es aquella que responde con gran celeridad a los cambios del ciclo económico no puede negarse que la economía española se ha caracterizado por un elevado nivel de respuesta del empleo a las variaciones del nivel de producción. En cierto sentido es una economía muy flexible. Aunque la contrapartida es una enorme desigualdad social en el reparto de los costes del ajuste y la sucesión de grandes períodos de intensa inseguridad económica que afecta a una parte considerable de la población.

El inicio del periodo neoliberal ha coincidido en España con el fin de la Dictadura franquista y la constitución de un sistema político democrático. Desde esta época la economía española ha experimentado 3 fases de crisis del empleo (1976-1985, 1991-94 y 2007 en adelante) y dos períodos de fuerte crecimiento (1985-1991 y 1995-2007). (Tabla 5)

Tabla 5: Crecimiento y crisis de la economía española. 1976-2009. (miles de personas)

Fase	Periodo	Creación neta empleo	Destrucción neta empleo
Crisis	2º tr. 1976 - 4º tr. 1984		-1744,5
Crecimiento	4º tr. 1984 - 2º tr. 2001	2178,4	
Crisis	2º tr.1991 - 1º tr. 1994		-1007,1
Crecimiento	1º tr.1994 - 3º tr. 2007	8321,6	
Crisis	3º tr. 2007 - 4º tr. 2009		-1756,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

Pero detrás de estas oscilaciones del empleo se experimenta un enorme cambio estructural que en buena parte define nuestro modelo económico. En las Tablas 6 y 7 se analiza, en una primera aproximación, el papel de los grandes sectores de actividad en la destrucción/ creación de empleo. En la Tabla 6 se evalúa el porcentaje de empleos creados o destruidos que corresponden a cada sector de actividad. Los sectores que mantienen una lógica distinta del conjunto de la economía (por ejemplo, los que destruyen empleo en fase de crecimiento se descartan), aunque su comportamiento influye en la variación final del volumen de empleo (un sector que destruye empleo reduce el crecimiento del mismo en fase de expansión) no contribuye a determinar la tendencia general. En la Tabla 7 se evalúa el crecimiento o reducción de empleo (en porcentaje) que experimenta cada sector. De la lectura de ambos cuadros se pueden extraer algunas conclusiones relevantes sobre los cambios estructurales que caracterizan a nuestra economía.

Tabla 6: Contribución sectorial a la evolución neta del empleo. España. 1970-2008. (en porcentaje del empleo neto creado o destruido)

Periodo	Tendencia dominante	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Crisis 70-80s	Destrucción bruta	-40,4	-37,8	-21,8	Creación
Crecimiento 80s	Creación	Destrucción	7,6	20,6	71,3
Crisis 90s	Destrucción bruta	-10,2	-42,1	-27,1	-20,5
Crecimiento 90-'00	Creación bruta	Destrucción	7,7	19,6	72,7
Crisis 2008	Destrucción bruta	-4,6	-36,0	-49,4	-10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

Tabla 7: Variación porcentual del empleo sectorial. España. 1970-2008.

	Total	Sectores			
		Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Crisis 70-80s	-13,6	-28,30	-20,8	-33,4	3,6
Crecimiento 80 ^a	19,9	-34	7,8	70	37,8
Crisis 90s	-9,2	-7,9	-14,2	-20,5	-2,7
Crecimiento 90-00	68,9	-31,4	26,3	161,1	87
Crisis 2008	-8,6	-9,4	-19,0	-32,5	-1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

En primer lugar señalar la continúa pérdida de peso del sector agrario hasta convertirse, en términos de empleo, en casi residual. Su influencia se ha modificado. Mientras en la primera crisis la destrucción de empleo agrario (y su no absorción por el resto de la economía) fue considerable, su aportación posterior ha sido ya muy reducida y decreciente. A observar, además, que debido a la conocida estacionalidad de las tareas agrícolas es posible que en este caso su impacto esté influenciado por el trimestre concreto que tomamos como referencia.⁹ Por el contrario, los servicios se han caracterizado por una fuerte expansión. De hecho han representado alrededor del 70% de la creación de empleo en las fases expansivas y han amortiguado la destrucción en las recesiones. Se trata, como es bien conocido, de un auténtico cajón de sastre que incluye tanto actividades directamente relacionadas con el funcionamiento empresarial (transporte y comunicación, servicios a las empresas, inmobiliarias....) como de actividades públicas y privadas menos ligadas al ciclo de los negocios. A considerar que

⁹ Los trimestres elegidos son aquellos en los que se concreta el cambio de coyuntura, los que representan bien el momento más alto o más bajo del empleo

parte de su expansión está relacionada con el éxito de la especialización turística y con el paso de una economía de producción a una economía distributiva: puede que en términos de empleo la desindustrialización relativa sea compensada con el auge de actividades logísticas y de distribución, aunque su impacto en términos de balanza de pagos sea completamente diferente.

Construcción e industria son los dos sectores que concentran en mayor medida el peso de los ajustes, pero su evolución es divergente. El sector industrial se ha caracterizado por una aportación a la destrucción de empleo en las fases de recesión y una aportación mucho menor en las fases de crecimiento. Ello explica la existencia de un cierto proceso de desindustrialización (quizás atenuado por el impacto de la enorme externalización de actividades secundarias que han realizado buena parte de las empresas industriales) y que el peso del empleo industrial en España se sitúe por debajo de la media europea. De hecho en la recesión actual en poco más de dos años se han destruido casi tres cuartas partes del empleo industrial generado en un período de 13 años. El peso de la construcción es bien distinto. Por una parte se constata que se trata de un sector que responde con enorme flexibilidad a la coyuntura económica y que pese a su dimensión tiene un papel relevante en la generación de esta economía espasmódica. Su papel en los períodos de expansión del empleo supera en 2,5 veces el del empleo industrial, lo que de por sí indica que la dependencia del cemento y el ladrillo no es necesariamente nueva sino que se trata de un proceso que ya empezó a gestarse en el periodo de expansión anterior (y posiblemente antes). Su contribución a las fases de creación de empleo es determinante si se compara que ha significado alrededor del 20% de todo el empleo creado, mientras que su peso total en el momento de mayor auge (2007) era solo del 13,7% del empleo total. En el papel que juega y ha jugado la construcción se encuentra quizás una de las claves del carácter espasmódico del empleo en España. Y su contribución a la crisis actual es evidente cuando se constata que sólo este sector ha protagonizado casi la mitad de toda la destrucción de empleo.

El papel de la construcción cobra aún más importancia por su característica de actividad de inversión, dependiente de decisiones intermitentes, no sujetas a la regularidad de las compras corrientes y, sobre todo, por sus importantes efectos de arrastre. Estos se ponen claramente de manifiesto cuando analizamos con más detalle las variaciones del empleo en la actual recesión (Tabla 8). Puede advertirse fácilmente que gran parte de los sectores industriales más afectados por la caída de la demanda son aquellos que trabajan para la construcción o que dependen directamente de la ampliación del parque inmobiliario: madera, mueble, productos minerales no metálicos (la mayor parte materiales de construcción), productos metálicos (estructuras, cerrajería, etc.) se encuentran entre los que experimentan un mayor declive. Sólo la recesión en el complejo textil-piel parece tener causas diferentes su evolución parece un fruto directo de las políticas de deslocalización aplicadas por las empresas del sector (crecientemente orientadas a la distribución). Vale la pena observar asimismo que en la situación actual

el declive no ha sido general. Que especialmente el sector público y algunas subsectores de servicios, muchos de ellos también públicos o parapúblicos¹⁰, han creado empleo neto.

Tabla 8: Sectores Catastróficos y creadores de empleo. España. 2007-2009

Sectores Catastróficos	Sectores Creadores de Empleo
Destrucción de empleo superior al 40%	Creación del empleo superior al 10%
Mueble	Administración Pública y Defensa, Sanidad y Servicios Sociales, Consultorías
Destrucción del empleo superior al 30%	Creación neta
Construcción, Inmobiliarias, Textil-confección, Piel y calzado, Productos minerales no metálicos, Madera, Productos metálicos	Energía, Agua y saneamiento, seguridad privada, educación, actividades culturales y recreativas, servicio doméstico.
Destrucción del empleo superior al 20%	
Bebidas, Química, Siderurgia, Maquinaria	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa

Hay otro aspecto relevante que nos ayuda a entender algún rasgo básico de nuestro sistema productivo. Cuando analizamos la forma cómo se ha llegado a superar la cifra de los 4 millones de parados se observan varias cosas a la vez. En primer lugar que una economía que había experimentado un crecimiento tan fuerte del empleo seguía manteniendo elevadas cotas de parados. Un factor que puede explicarse por razones diversas: inadecuación profesional de la oferta y la demanda laboral, persistencia de actividades estacionales y temporales que generan recaídas en el desempleo... El hecho que fueran los inmigrantes los que experimentaran niveles más elevados de desempleo puede indicar tanto una presión de la oferta como un modelo de gestión económica orientado a crear un permanente ejército de reserva excedentario, útil para presionar a la baja salarios y derechos laborales.

En segundo lugar que el crecimiento del paro está claramente relacionado con la destrucción de ocupación, pero ésta no explica toda la situación. Aproximadamente un 25% del aumento del desempleo se explica por la llegada de nuevas personas al mercado laboral. Cuando lo diferenciamos por género, observamos que, en términos netos, la

¹⁰ Incluyo en la categoría de "parapúblicos" aquellas actividades que si bien están operadas por agentes privados (o por instituciones sin ánimo de lucro) su operativa depende sustancialmente de las políticas públicas. En unos casos se trata de servicios públicos externalizados a la gestión de operadores privados (lo que ocurre en ramas como la sanidad o los servicios asistenciales), en otros de empresas privadas sostenidas significativamente por fondos públicos (como es el caso del sector educativo concertado o de las empresas de formación ocupacional) y en otros de entidades para las que la financiación pública constituye un apoyo sustancial (como ocurre en una parte de organizaciones sociales, ONGs, entidades deportivas, gestoras culturales, etc.)

totalidad de nuevos entrantes lo constituyen mujeres, mientras se aprecia un retroceso de la presencia masculina en el mercado laboral (está se ha producido especialmente entre la gente joven, de menos de 25 años). Ésta es también una novedad respecto a situaciones anteriores del mercado laboral. Tradicionalmente el crecimiento del desempleo se traducía en el predominio del efecto "trabajador desanimado": las personas con mayores dificultades para encontrar empleo dejaban de buscarlo. Ello generaba un freno al crecimiento del desempleo estadístico, puesto que las personas que no buscan activamente empleo se clasifican como inactivas (el efecto trabajador desanimado, de hecho, minusvalora el impacto real del desempleo). Las mujeres eran, habitualmente, el principal grupo afectado por esta situación, debido al hecho que los empresarios preferían la contratación de hombres.

Tabla 9: La gestación del desempleo masivo. España.2007-2009. (miles de personas)

Cambios empleo	Nº
Evolución del Paro 3er trimestre 2007- 4º Trimestre 2009	
2007	1.791
2009	4.326
Variación 2007-2009	+2.534
Destrucción empleo	1.864
Trabajadores adicionales	669
Variación del empleo	
Hombres	-1.649
Mujeres	-215
Nuevos entrantes	
Hombres	-157,4
Mujeres	+738

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE, Encuesta de Población Activa.

En esta crisis, al menos en esta fase inicial, la situación se ha invertido y lo que ha ocurrido ha sido justo lo contrario: una nueva entrada numerosa de mujeres al mercado laboral (Tabla 9). Este cambio de situación sugiere dos explicaciones complementarias. De una parte, la enorme fragilidad financiera de muchas familias, dados los niveles salariales dominantes y el nivel de endeudamiento de muchas de ellas. Ante la pérdida de empleo de algún miembro de la unidad familiar, o a causa de las apreturas económicas, no hay más alternativa que la entrada de nuevos miembros al mercado laboral, generándose el efecto del "trabajador (mejor trabajadora) adicional". Al mismo tiempo, en la medida en que la destrucción de empleo se ha concentrado sobre todo en

ocupaciones masculinas y algunas de las tradicionalmente femeninas han experimentado incluso un moderado crecimiento del empleo, la búsqueda constituye una respuesta racional. Factores de oferta y demanda empujan a más mujeres al mercado laboral y refuerzan la imagen desastrosa que ofrecen las cifras del desempleo.

En resumen, el modelo productivo español parece abocado a una debilidad creciente. La hiperespecialización en la actividad constructora ha acabado por convertirse en un callejón sin salida: ni es posible reproducir las elevadas cotas de actividad de los años precedentes -por la saturación de la oferta y la ausencia de una demanda solvente para tanta vivienda y tanto apartamento- ni es deseable -especialmente por el elevado impacto ambiental y social del modelo. Una especialización a la que en gran parte se ha llegado por las dinámicas detalladas en la sección anterior que han dado lugar a un sector industrial fundamentalmente subsidiario de las políticas de las multinacionales extranjeras. Pero tampoco puede perderse de vista que el cáncer inmobiliario ha estado propiciado también por las propias características del sector: la facilidad de entrada del mismo, su enorme tamaño, la posibilidad de obtener elevadas rentabilidades a corto plazo por la vía de las recalificaciones de suelo, el papel jugado por el sector financiero que encontró en el crédito hipotecario una forma sencilla (y teóricamente segura) de expandir su influencia y sus ganancias. Durante años el sector se ha convertido en la gallina de los huevos de oro de la economía española pero ha acabado por generar una dependencia de la que va a resultar difícil salir.

La otra cara del modelo es la generación de un formidable ejército de reserva, y unas condiciones de inseguridad económica (y jurídica en el caso de parte de la población inmigrada), orientado a cubrir las necesidades de mano de obra barata y dócil que ahora se revelan como un grave problema social y económico. Un modelo económico imposible de sostener.

LAS DIFICULTADES DEL CAMBIO DE MODELO

Hablar hoy de la necesidad de un cambio de modelo resulta tópico. El ciclo expansivo de la construcción parece haber tocado techo. Y el turismo, el otro gran motor de la economía española, si bien seguirá constituyendo un importante factor de actividad no constituye una alternativa viable. Lo preocupante, sin embargo, es que ante una crisis estructural tan profunda la mayor parte de voces insisten casi exclusivamente en vías de intervención que pueden ser fuente de nuevos problemas: nuevas reformas estructurales del mercado laboral y ajustes presupuestarios del gasto público.

Las reformas estructurales del mercado laboral tienen como objetivo último, aunque no explícito un nuevo abaratamiento de los costes salariales, lo que básicamente consiste en mantener la misma línea de intervención seguida en el período anterior. De hecho la moderación salarial ha sido una característica dominante de todo el periodo expansivo. Una moderación conseguida por la combinación de dos componentes: una política de

negociación colectiva que ha primado una política de “responsabilidad salarial” en aras a la creación de empleo (mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios y pequeños avances en función de la productividad) y un efecto composición que se ha traducido en un crecimiento más que proporcional de los empleos de bajos salarios. Tanto por el mero crecimiento del empleo en sectores donde los salarios son inferiores como por los procesos de reestructuración y externalización laboral que han permitido, especialmente a las grandes empresas, trasladar un gran número de actividades a empresas con salarios inferiores. Es, por ejemplo, la experiencia de las subcontratas de la construcción, del fraccionamiento de la industria auxiliar del automóvil, etc.

Algunos indicadores resultan elocuentes al respecto. Si analizamos la distribución de la renta en los últimos años se observa que el peso de las rentas salariales se ha mantenido prácticamente estable. Pero esta estabilidad no tiene en cuenta un proceso de asalarización (aumento del porcentaje de asalariados en la población ocupada) que indicaría que una parte mayor de la población se estaría repartiendo un mismo porcentaje del producto interior bruto. Por esto hemos realizado el ejercicio de estimar una cuota ponderada haciendo el supuesto de que habría ocurrido si se hubiera mantenido constante el nivel de asalarización y el resultado muestra que se habría producido un claro deterioro de la participación salarial. (Tabla 10). El resultado puede ser objetable. Las estimaciones de otras rentas de la Contabilidad Nacional son complejas, las variaciones en la participación de los impuestos también influyen (en parte son responsables del aumento de la cuota salarial en 2007), pero el ejercicio está sugiriendo, cuando menos, que hay pistas que inducen a pensar que hemos asistido a un proceso de desarrollo sesgado contra las rentas salariales.

En la misma dirección, los datos de costes salariales unitarios ofrecidos por Eurostat (Tabla 11) muestran que, a excepción de Alemania, España es el país que ha experimentado una caída mayor de estos costes en la última década. Ambos indicadores juntos no parecen señalar ni que los salarios hayan constituido una parte importante de los problemas de competitividad que afectarían a la economía española ni que se pueda proseguir una vía de ajustes salariales sin provocar un grave problema social.¹¹

¹¹ La insistencia por parte de algunos economistas del Banco Central Europeo, el Banco de España y la CEOE sobre el “escandaloso comportamiento de los salarios” en los últimos meses, sobre alzas salariales en torno al 4% no son sino una falaz manipulación de un efecto composición. Su argumento se basa en los datos que ofrece la Encuesta Trimestral de Costes Salariales, una estadística que mide el coste salarial medio de los ocupados. Como la crisis se ha cebado especialmente en empleos de bajos salarios, el coste medio de los trabajadores que mantienen el empleo crece estadísticamente mucho más de lo que realmente ha aumentado su salario. Es algo que suele ocurrir en muchas recesiones y lo que realmente expresa es que los empleados de los segmentos superiores tienen mayores posibilidades de retener el empleo que el resto, pero no se puede tomar como referencia de los aumentos salariales que están teniendo lugar en la realidad.

Tabla 10: Evolución de la distribución de la Renta (%). España. 1996-2008.

Año	Salarios/PIB	Asalarización	Tasa revisada
1996	48,9	75,2	48,9
1997	49,6	76,3	48,9
1998	49,5	77,2	48,2
1999	49,5	78,7	47,3
2000	49,5	82,1	45,5
2001	49,1	80,2	46,0
2002	48,7	81,0	45,2
2003	48,3	81,7	44,5
2004	47,4	81,9	43,8
2005	47,4	81,8	43,6
2006	47,2	82,0	43,3
2007	47,5	82,4	43,3
2008	48,4	82,3	44,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE

Tabla 11: Coste laboral Unitario. Índice 2000=100. Países de la UE. 2000-2008

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Austria	100	99,6	98,5	98,7	96,9	95,9	95,1	94,1	94,7
Alemania	100	99,6	98,9	98,6	97,3	95,7	94,0	92,7	93,1
Dinamarca	100	101,9	102,9	103,5	101,5	100,9	101,1	103,4	106
España	100	99,0	97,9	96,6	95,2	94,3	93,5	93,3	93,6
EU-15	100	100,2	99,9	99,5	98,7	98,2	97,4	96,7	97,2
Finlandia	100	100,5	100,4	101,9	101,6	103,5	101,9	100,1	103,5
Francia	100	100,3	100,9	100,8	100,3	100,1	99,7	99,0	99,3
Grecia	100	96,6	103	99,9	99,1	98,6	94,2	97,3	99,4
Irlanda	100	99,2	95,3	95,9	97,5	99,8	99,6	101,7	109,1
Italia	100	100,1	100,4	101,2	100,8	101,5	101,8	101,0	102,3
Países Bajos	100	99,9	100,9	101,2	100,7	97,8	97,0	97,4	--
Noruega	100	102,3	107,3	105,9	101,6	96,4	94,7	99	96,6
Portugal	100	100,1	99,6	100,1	98,7	99,5	98,0	96,4	98,1
Suecia	100	102,9	101,8	100,5	99,4	98,7	96,6	98,2	97,7
Reino Unido	100	101,3	100,1	100	99,9	100,6	100,2	98,8	99,1

Fuente: Eurostat

Tampoco el ajuste fiscal parece una alternativa aceptable si se quiere hacer frente tanto a los requerimientos de un cambio de modelo productivo como a la cobertura de necesidades básicas de la población. Si algo caracteriza al sector público español es su bajo nivel desarrollo (con datos recientes de Eurostat, España solo supera en recaudación fiscal a cuatro países europeos: Irlanda, Letonia, Lituania y Eslovaquia. Y ello se traduce por ejemplo en un bajo nivel de cobertura del gasto social (Tabla 12).¹²

Tabla 12: Gasto social en PPA. Países seleccionados UE. 2007.

Países	€/cápita PPA	% PIB	Variación 1996-2007
España	5526	21,0	-0,5
Suecia	9028	29,7	-3,4
Dinamarca	8630	28,9	-2,2
Austria	8640	28,0	-0,9
Francia	8264	30,5	-0,1
Alemania	7943	27,7	-1,7
Italia	6773	26,7	+2,4
Reino Unido	7455	25,3	-1,9
Portugal	4700	24,8	+4,6
Grecia	5719	24,4	+3,9
Irlanda	7044	18,9	+1.3

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración, Boletín de Estadísticas Laborales.

El problema del ajuste es la fuerte caída de la recaudación fiscal (incluida Seguridad Social) que en sólo dos años ha caído del 37,1% al 30,4% del PIB, fruto de un modelo fiscal que muestra, igual que el empleo, una elevada sensibilidad respecto a la coyuntura económica (seguramente también en este caso el peso de las transacciones inmobiliarias explican parte de la velocidad del ajuste). Proseguir con una vía de bajos impuestos lejos de transformar el modelo constituye una continuación del mismo en una estructura pública incapaz de dotar de adecuadas provisiones sociales y de paliar las enormes insuficiencias y sesgos del sector empresarial.

¹² Una valoración de la evolución reciente de la distribución de la renta bastante detallada en Muñoz del Bustillo (2009).

LOS DILEMAS DE FUTURO

Diagnosticar una situación es mucho más sencillo que cambiarla. Especialmente cuando la necesidad de cambio se produce con la urgencia y la presión que ejercen las cifras del paro (y los millones de sufrimientos sociales que están detrás de las mismas) o del endeudamiento público. Y cuando la hegemonía de las ideas neoliberales es tan aplastante, al menos entre los profesionales de la economía, hasta el punto que mantener ideas diferentes parece cuestión de incompetencia técnica. En las actuales circunstancias los ajustes a corto plazo parecen inevitables, aunque difícilmente ayudarán a cambiar el modelo y propiciar una economía más productiva y equilibrada, más sostenible ecológicamente, con mayor equidad y menores desigualdades. Más bien hay que prever un largo período de problemas en los que va a ser necesaria una fuerte intervención social para evitar un verdadero desastre con múltiples variantes. Para evitarlo es necesaria mucha organización social, algo que queda fuera del presente documento, pero también es necesaria una fuerte producción intelectual orientada a dotar de ideas, propuestas, pistas a la intervención social. Y sobre ello los economistas críticos tenemos que el deber moral de aportar esfuerzos.

Mi punto de partida es retomar las ideas que he tratado de esbozar en la sección segunda. Cualquier proyecto alternativo debe sustentarse en promover un proyecto sostenible que contemple los aspectos económicos, sociales y ambientales como un conjunto. Cuando lo hacemos advertimos fácilmente que muchos problemas requieren respuestas de gran calado que sobrepasan la propia esfera de las políticas convencionales y el marco nacional. Un modelo de economía sostenible requiere no sólo de fuertes cambios en la regulación económica mundial y europea sino una transformación profunda (por decirlo suavemente) de las instituciones de la economía capitalista y, especialmente, de su institución básica: la empresa privada.¹³

Hay un punto de partida que me parece ineludible. Cualquier alternativa al marco actual pasa por un reforzamiento del espacio público. Es una condición básica para poder desarrollar muchas de las reformas necesarias para reorientar la situación. Y hay buenas razones para defender esta situación si se toman como ejes de referencia tanto la situación de los países con mayor peso de lo público. Este es realmente uno de los aspectos diferenciales del modelo europeo. Y puede mostrarse con relativa sencillez que detrás del bajo peso de la fiscalidad está la insuficiente provisión social que padece la

¹³ No es este el espacio para entrar en el debate, pero la centralidad de la empresa privada está en el centro de la mayoría de cuestiones al tratarse de un estructura antidemocrática, limitadora de la cooperación en aras a la apropiación privada del excedente, orientada al crecimiento y organizada para exportar costes sociales y blindarse de aquellos elementos de la vida social que pueden atentar a su objetivo de rentabilidad. No parece que se trate del mejor marco institucional para adaptarse a las restricciones de la sociedad ambiental o adaptar una adecuada articulación con los requisitos temporales que exige la economía del cuidado extramercantil y la propia vida social. En este sentido otras formas de organización social, como las cooperativas parecen soluciones a alguna de estas problemáticas aunque sin un contexto institucional adecuado pueden reproducir muchos de los problemas de la empresa privada.

economía española. Es éste un campo donde me parece clara que una consigna del tipo "Más y mejores impuestos" resulta prioritaria. Y subrayo el más porque aunque no puede ponerse en duda que hay que mejorar el carácter redistributivo de los impuestos, en eliminar los agujeros negros por los que se cuele la evasión fiscal de los ricos (tratamiento diferenciado de las rentas del capital, eliminación de los impuestos del Patrimonio, Sucesiones, Donaciones, desgravaciones fiscales etc.), mientras el debate se limite a lo mal repartido que están los impuestos se crea un espacio de legitimación de la evasión fiscal generalizada que acaba favoreciendo a los ricos.

Ampliar el peso de la fiscalidad no es sólo una operación redistributiva, también supone alterar la provisión de bienes y servicios entre mercado y sector público, entre el acceso como clientes y el acceso como ciudadanos. Una mayor y más justa fiscalidad no evita plantear a fondo el debate sobre las características del gasto público y los modelos de gestión pública. También aquí hay mucho que hacer. Primero, en la racionalización del gasto, algo que deberíamos empezar a demandar cuando se planteen los ajustes: si son inevitables, al menos discutir donde son posibles (o deseables) los recortes y donde no. Asimismo, es necesario debatir a fondo modelos de gestión de lo público, evaluando los efectos sociales de sus diversas modalidades: gestión directa, externalización, gestión social, etc. Especialmente en un país donde el gasto público está en gran parte parasitado por un reducido club oligopólico que lo utiliza en beneficio propio.

Y a partir de aquí plantear una reconversión de la actividad económica orientada por los criterios de sostenibilidad ambiental y economía del cuidado. Ambas perspectivas requieren transformaciones profundas del sistema productivo y de la organización de la vida social. Que afectan también al empleo y sus modalidades. Pero que también pueden servir para alterar el modelo de inserción de la economía española con el exterior. Y que exigen promover nuevas formas de cooperación social, de procesos formativos y de reconocimiento social. Que exigen planes vigorosos de expansión de determinadas actividades (por ejemplo de los transportes colectivos y de los servicios sociales). Y que también conducen a cambios en la distribución de la renta coherentes con un nuevo tipo de cooperación social y de distribución del gasto. Y que posibilitan la emergencia de nuevas formas de organización productiva. No planteo un programa cerrado, solo la intuición de que una reflexión conjunta que interrelacione las tres esferas, que considere al mismo tiempo la cuestión de las necesidades sociales, del trabajo (mercantil y no mercantil), de la distribución de la renta, del medio ambiente y del cuidado personal tiene mejores oportunidades para desarrollar respuestas concretas y de situarlas en una perspectiva estratégica de futuro. Es, sin duda, una orientación que exige mucho trabajo analítico, mucha cooperación y diálogo (no solo interdisciplinario sino también entre tradiciones culturales diversas), mucha acción social. A ella deberíamos contribuir, con modestia y tesón, todos los que nos consideramos partícipes de este espacio, a la vez indefinido y real, al que acordamos llamar Economía Crítica.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- Aguilera, F. y Naredo, J.M. (2009) *Economía, poder y megaproyectos* Fundación Cesar Manrique, Tegui
- Alvarez, I y Luengo, F. (2009) "Ampliación de la Unión Europea e inserción exportadora de la economía española" *ICEI Paper 9*
- Banyuls, J. et al. (2009) "The transformation of Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism? en Bosch G., Lehdorff, S, y Rubery, J. *Employment Models in Flux: A comparison of national institutions in nine European Countries* Palgrave- Macmillan, New York
- Buesa, M y Molero, J. (1998) *Economía industrial de España: organización, tecnología e internacionalización* Civitas, Madrid
- Carpintero, O. (2009) "Burbuja financiera y deterioro ecológico". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* nº 105: 69-80
- Delgado, M. (2009) "Transformaciones del poder económico en Andalucía. Reacomodo de las viejas oligarquías y los nuevos poderes transnacionales" en Aguilera F. y Naredo J.M.
- Durán, A, (2009) "Los retos de la economía española ¿crecer sin innovación?" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9: 149-159
- García Laso, A. (2009) "Algunas claves del crecimiento económico en España" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9: 35-49
- Luengo, F. y Flores, G. (2006) *Globalización, comercio y modernización de la producción. Una mirada desde la Unión Europea ampliada* Akal, Madrid
- Muñoz del Bustillo, R. (2009) "La distribución funcional de la renta en España. Una visión desde una perspectiva de largo plazo" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 9 93-107
- Myro, R. (2006) "Deslocalización de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales" *Moneda y Crédito* nº 222: 133-166
- Myro, R. y Fernández Otheo, C. (2008) "Deslocalización empresarial e inversión extranjera directa en la industria española" *Papeles de Economía Española* nº 116: 184-202
- Naredo, J.M. (1998) *La burbuja inmobiliario- financiera en la expansión económica reciente (1985-1995)* Siglo XXI, Madrid
- Naredo, J.M., Carpintero, O. y Marcos C. (2007) Boom inmobiliario, ahorro y patrimonio de los hogares en comparación internacional *Cuadernos de información económica* nº 200 71-97
- Recio, A. (2009) "Rasgos del poder oligárquico en España. Viejas y nuevas caras de la oligarquía española" en Aguilera, F, y Naredo, J.M.
- Recio, A, y Banyuls, J (2004) Employment without technology. The paradox of the Spanish Labour Market *Economia et Lavoro* Gennaio-Aprile V.38 nº 1 :115-137

Rocha, F. y Rubiales, M. (2005) "Tendencia sectorial y ocupacional del empleo en España" *Gaceta Sindical Reflexión y Debate* nº 5: 101-153

Torrens, L y Gual. J (2005) "Riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea" *Papeles de Economía Española* 103: 173-185

INTERVENCIONES

IN MEMORIAM DE JÖRG HUFFSCHMID, ECONOMISTA

Miren Etxezarreta¹

Un nombre poco conocido entre nosotros, pero que bien merece un comentario en las filas de los economistas críticos en la Unión Europea. Ha muerto el 5 de diciembre de 2009. Probablemente fue una de las personas que más ha hecho por avanzar el pensamiento crítico en Economía sobre la Unión Europea en las últimas décadas, especialmente durante todo el período del capitalismo neoliberal. No sólo por intentar mantener y expandir dicho pensamiento sino, y especialmente, por intentar siempre darle una expresión colectiva, por trabajar para que entre los economistas europeos la crítica a la disciplina de la economía y a la sociedad se organizase en una amplia pluralidad.

Catedrático de Economía Política en la Universidad de Bremen (Alemania), en los ochenta fue co-fundador del *Grupo de trabajo para una política económica alternativa*, de Alemania, más conocido como el Grupo del Memorandum, dedicado a revisar críticamente, cada año, la política económica del gobierno alemán. Habiendo logrado establecer un grupo de trabajo permanente desde entonces. Huffschnid tuvo noticias de las Jornadas de Economía Crítica. En 1994 asistió a las jornadas que celebramos en Valencia y que constituyeron un estímulo para animarle a intentar establecer un grupo que superase las fronteras estatales y reuniese a economistas europeos que pudieran hacer una sólida crítica de la política de la Unión Europea. Trabajó con gran empeño con los economistas que conocía en muchos países de la Unión Europea, además de los del Memorandum alemán, y consiguió que en 1995 se hiciese una primera reunión en Bruselas, a la que acudieron alrededor de cincuenta economistas de casi todos los países europeos. Que desde uno de los países más potentes de Europa, hubiese preocupación por vincularse a los demás países para avanzar hacia unos objetivos y unos enfoques comunes representaba una iniciativa poco frecuente. Este grupo se convirtió en el *Grupo de Economistas Europeos por una Política Económica alternativa (Grupo Memorandum Europeo)* que desde entonces se reúne todos los años y produce un Memorandum que revisa críticamente la política de la Unión y plantea políticas económicas alternativas conducentes al bienestar de la mayoría de la población. Suele ser firmado por alrededor de 300 economistas de la mayoría de países de la UE. Huffschnid ha sido siempre el alma del grupo y el inspirador principal de su enfoque, europeísta convencido, y quizá

¹ miren.etxezarreta@uab.es

por ello mismo era, a la vez, enormemente crítico del carácter de la Unión Europea y de sus políticas. Consideraba, además, que nuestra profesión era más responsable que otras de explicar la actuación de la Unión y no cejaba en su empeño de trabajar colectivamente para desvelar la perversa naturaleza de las políticas de la Unión y tenía un interés especial en no detenerse sólo en la crítica sino en que se planteasen políticas alternativas. Estimaba que, a los economistas, nos correspondía mostrar que otras políticas, dirigidas a lograr el pleno empleo, la sostenibilidad y el bienestar de la población eran posibles si había la voluntad política para ello. Que el tema de las políticas adecuadas no era debido a la falta de alternativas apropiadas sino a la carencia de fuerza y voluntad política. No era un tema técnico, sino político.

El mantener y expandir el Grupo Memorandum fue un importante objetivo para él. Una de sus preocupaciones en los últimos años fue el de mantener la continuidad y representatividad europea del grupo para continuar con sus objetivos, pues era muy consciente de la orientación neoliberal de la política de la Unión (incluso durante y tras la crisis, si es verdad que se ha iniciado la recuperación) y sus muy graves consecuencias para las poblaciones europeas. Objetivo que parece se podrá sostener si quienes estamos vinculados a esta iniciativa la apoyamos con interés y dedicación. Aquí me veo obligada a decir que veo con preocupación la falta de participación de economistas del estado español en este grupo, pues de forma permanente y continuada sólo yo formo parte de dicho grupo. ¿Qué podríamos hacer para asegurar la permanencia en el mismo? Porque es importante y muy necesario que haya un foco crítico sobre la Unión Europea y que se propongan políticas alternativas, y sería lamentable que ningún economista del estado español estuviera presente en esta tarea.

Huffschmid hizo otras muchas cosas en su vida. Académicamente, publicó innumerables artículos y dos libros principales - uno en 1969 '*La política del capital. Concentración y política económica en Alemania*' (*Die Politik des Kapitals. Konzentration und Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik*), pasando después a interesarse por el capital financiero, lo que le llevó a publicar en 1990 '*La economía política de los mercados financieros*' (*Politische Oekonomie der Finanzmaerkte*) que se convirtió en un libro muy influyente en los movimientos anti-globalización, fue asimismo el alma mater y el editor de dos libros que, además del Memorandum anual, publicaron conjuntamente los miembros del Euromemorandum Group -*Economic Policy for a social Europe, y Privatisation against the European social Model* .

Pero no fue un académico que permaneció en su torre de cristal, sino siempre un militante activo: en los setenta fue miembro del Partido comunista alemán y el movimiento por la desmilitarización, más adelante fue miembro del comité científico de ATTAC y asesor de la Fundación Rosa Luxemburgo, dio miles de charlas y seminarios para estudiantes y activistas y participó siempre intensamente en el trabajo de los sindicatos, movimientos sociales y partidos minoritarios de izquierda, en la organización de reuniones alternativas al Ecofin, etc. Fue siempre un militante de primera fila en el intento de transformar el capitalismo en una sociedad alternativa. ¡Ojalá seamos capaces de honrar su memoria continuando la lucha por sus objetivos!

Marzo 2010

TRAS COPENHAGUE, EL CRUCE DE CAMINOS

Miquel Ortega Cerdà¹

Observatori del Deute en la Globalització i
Ent, medi ambient i gestió

El sábado 19 de diciembre de 2009 a media mañana finalizó la cumbre de cambio climático de Copenhague organizada por Naciones Unidas.

La cumbre debía ser un punto y aparte en la lucha contra el cambio climático, el momento álgido de dos años de negociación iniciados en Bali el año 2007 en el marco de la Convención Marco de Cambio Climático de Naciones Unidas. La expectación levantada no tenía precedentes: se había confirmado la presencia de más de 115 presidentes y primeros ministros, y más de 45.000 personas de todo el mundo estaban acreditadas para entrar en la cumbre oficial, incluyendo a más de 5.000 periodistas y 22.300 observadores. Por otra parte en la misma Copenhague tenía lugar un encuentro paralelo gestionado por centenares de grupos ecologistas (Klimaforum) en el que participaron miles de participantes, y la ciudad entera estaba volcada con la organización del evento. En el fin de semana intermedio de las negociaciones más de 100.000 personas salieron a la calle en una manifestación pacífica para exigir a los negociadores que se consiguiera un buen acuerdo.

Desgraciadamente los resultados obtenidos fueron decepcionantes para la inmensa mayoría de los participantes². Por una parte, se adquirió el compromiso de que los grupos de negociación que llevan trabajando dos años continúen un año más hasta el siguiente encuentro general en México el próximo noviembre, y, por otra parte, se redactó un texto denominado "*El acuerdo de Copenhague*" que fue preparado y adoptado en el último minuto entre unos pocos países, no encontró el consenso entre los asistentes – y por lo tanto no fue adoptado formalmente en el proceso de Naciones Unidas – y está –tal como reconocen los mismos firmantes– muy lejos del acuerdo necesario para establecer un marco global suficiente para la lucha contra el cambio climático. Sus carencias son básicamente tres:

1. Tras más de dos años de negociaciones, con el conocimiento adquirido de casi dos décadas de estudios sobre el cambio climático, y ante una problemática ecológica

¹ mortega@ent.cat y <http://miquelortega.cat>

² En un gesto poco usual incluso la Comisión Europea ha acabado reconociendo su decepción: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/41&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

y social reconocida y cada vez más acentuada, para la mayoría de los actores presentes en el encuentro era imprescindible un acuerdo de obligado cumplimiento que prolongase y reforzara el actual Protocolo de Kioto. Pero el *Acuerdo de Copenhague* es una declaración política sin validez legal vinculante, ni con previsiones para que lo acabe siendo.

2. Los contenidos del texto no son lo suficiente ambiciosos ni concretos. El núcleo de cualquier acuerdo sobre cambio climático debe ser la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. El acuerdo propuesto no asegura las reducciones necesarias que según el Panel Internacional de Cambio Climático se requieren para garantizar el objetivo propuesto en el mismo texto de no superar los 2 grados centígrados de incremento de la temperatura atmosférica respecto a los niveles pre-industriales. El acuerdo fijaba para el último día de enero la fecha límite para que los países enviaran sus compromisos de reducción voluntarios, pero una vez superada la fecha sólo 55 países han comunicado sus intenciones futuras (eso sí suponen un 78% de las emisiones globales actuales e incluyen algunos de los países más contaminantes como China e India, que en el Protocolo de Kioto no habían asumido ningún compromiso en el ámbito de la mitigación). Aproximadamente cincuenta países más han dicho que apoyan el acuerdo pero no han enviado ningún plan de reducción. Según los estudios existentes hasta el momento la suma de reducciones propuestas es insuficiente para el cumplimiento del objetivo de 2 grados establecido en el propio acuerdo, siendo lo más posible que el aumento de temperatura previsible se encuentre entre 3 y 3,5 grados centígrados. Lo cierto es que el texto de Copenhague no plantea ningún compromiso global de reducción ni cuando las emisiones globales deben empezar a reducirse ("peaking year"). Tampoco define un sistema de verificación de los niveles de reducción logrados suficiente y fiable para los países en desarrollo. Sin hitos intermedios, ni sistemas adecuados de evaluación, el acuerdo deja demasiados flecos abiertos y, según el parecer de muchos de los negociadores con más experiencia, carece de la fuerza suficiente para ser el instrumento que lidere en los próximos años la lucha contra el cambio climático en el ámbito internacional.

3. La financiación está mal definida, y resta incierta. Si bien el acuerdo establece importantes flujos financieros de los países desarrollados a los países más pobres y especialmente afectados por el cambio climático, tanto a corto como largo plazo el acuerdo tiene importantes carencias en este capítulo. Especialmente conflictivo es que la financiación a largo plazo, si bien se establece un objetivo de transferencia anual de 100.000 millones en el año 2020, no marca un compromiso en firme sino sólo la voluntad de conseguir los recursos, tampoco señala qué parte serían recursos públicos, privados o nuevos "sistemas de financiación", ni en qué modalidad sería esta financiación (donaciones, préstamos o mixto), ni qué parte será gestionada por Naciones Unidas y qué parte será gestionada por bancos multilaterales.

Los resultados fueron tan exigüos que se anuló la típica fotografía de jefes de estado y presidentes características de estas reuniones y en la mayoría de casos volvieron a su país sin tan siquiera hacer declaraciones públicas.

LAS DUDAS GENERADAS

Tras el fracaso del encuentro de Copenhague nos encontramos en una situación compleja, en un cruce de caminos ante el cual todos los actores vinculados, de diferentes maneras, a la definición de políticas públicas internacionales relacionadas con el cambio climático deberán tomar decisiones importantes en un plazo relativamente corto de tiempo si se quiere evitar el riesgo de bloqueo del proceso.

Cuanto menos se plantean tres interrogantes con varias posibles respuestas.

Primer cruce de caminos: Diversos países, algunos más abiertamente y otros entre bastidores, plantean serias dudas sobre la viabilidad de la continuación del modelo de gobernanza actual de la lucha contra el cambio climático. Por ello cada vez más se oyen voces cuestionando ¿Dónde deben definirse las políticas internacionales de cambio climático? ¿Sigue siendo la UNFCCC el marco idóneo de negociación?

Segundo cruce de caminos: La problemática del cambio climático es tremendamente compleja, lo que hace difícil que el conjunto de medidas que se deben tomar avancen en paralelo al mismo ritmo. No obstante por ahora en el ámbito internacional los diferentes aspectos se negocian conjuntamente. ¿Hemos llegado al momento de pasar de una negociación global sobre cambio climático a un conjunto de negociaciones con diferentes ritmos de acuerdo?

Tercer cruce de caminos: Hasta el momento las negociaciones internacionales se han basado en esquemas cap&trade (o de comercio de permisos de emisión), pero existen diversos motivos para pensar que esta orientación ha llegado a sus límites, o directamente ha sido parcialmente equivocada. ¿Cuáles son los límites actuales del sistema cap&trade? ¿Estamos a tiempo para cambiar la dinámica pese a los intereses ya creados?

A continuación trataremos de analizarlos brevemente y definir las posibles alternativas previsibles.

GOBERNANZA DE LAS POLÍTICAS DE CAMBIO CLIMÁTICO EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

En el ámbito de la gobernanza en las políticas ambientales globales se plantean cuanto menos tres grandes modelos que también pueden ser aplicados para analizar la lucha contra el cambio climático (Lidskog y Elander, 2010) y nos pueden ayudar a comprender la situación actual: la gobernanza basada en un *gobierno mundial*, en *regímenes internacionales*, y en una *democracia cosmopolita*.

La situación hasta la actualidad se caracterizaba en el ámbito internacional por el papel preponderante de Naciones Unidas a través de la UNFCCC (Convención sobre el Cambio Climático de las Naciones Unidas) que mediante el Protocolo de Kioto (de obligado cumplimiento para aquellos que lo hubieran ratificado) se dotaba de un

mecanismo de control del diseño (planificación de objetivos) y ejecución (seguimiento) de las políticas de cambio climático, incluyendo un limitado mecanismo de sanción para el caso de incumplimiento de los compromisos³. Se trataba pues de una primera aproximación de *gobierno mundial* de la problemática si bien la cesión de soberanía por parte de los estados era muy limitada, pues sólo eran afectados por el acuerdo si lo ratificaban previamente. Esta cesión de soberanía, si bien era mínima, fue uno de los argumentos principales que llevaron a EEUU en la época del presidente Clinton y posteriormente Bush a no ratificar nunca el Protocolo de Kioto. Por el contrario, países como China o India no tuvieron problema en aceptar este marco de gobierno pues el texto del acuerdo en sí no les obligaba a tomar ninguna medida significativa pues eran considerados "países en desarrollo", y estaban excluidos de prácticamente cualquier obligación en cuanto a reducción de las emisiones o financiación.

La incapacidad de conseguir en Copenhague afianzar un nuevo sistema de características similares en cuanto a obligatoriedad, o cuanto menos en obtener claramente un marco general que permitiera definir un acuerdo similar a corto plazo, ha puesto en duda la capacidad del UNFCCC de continuar jugando el rol central que tenía hasta el momento⁴.

Existen varios factores de tipo político y técnico que han ayudado a llegar a esta situación. Por una parte EEUU parece continuar sin confiar en exceso en NNUU para establecer marcos de gobierno mundial, aunque sea en aspectos concretos como el cambio climático. A las reticencias, ya tradicionales, de EEUU se han juntado en esta ocasión las de un conjunto de países (India, Brasil, Sur África y sobre todo China) cuyo rol en la geopolítica es mucho mayor actualmente que durante las negociaciones del Protocolo de Kioto –hace ya 13 años- así como también lo es el nivel de compromiso en la lucha contra el cambio climático que se les suponía debían adquirir. Ante la nueva situación en la que se encontraban tampoco ellos han apostado por un mínimo *gobierno mundial* en el marco de NNUU.

Ante esta situación un segundo posible marco de gobernanza global sería la llamada *democracia cosmopolita*, donde la distribución de poder no es solo vertical (de Estado a entidades supranacionales- como las NNUU- o infranacionales: regiones, municipios, etc.) sino también horizontal, dando más importancia al rol de otros actores como empresas, ONGs, movimientos sociales, etc. y facilitándoles la creación de marcos donde puedan definir las políticas a llevar a cabo. Esto no significa la desaparición de las estructuras de poderes estatales o supra-estatales sino una redefinición del rol que juegan. Ejemplos como la definición de algunas políticas sectoriales referentes al cambio climático, como las del transporte, donde las asociaciones mundiales de transporte (empresarios y ONGs principalmente) juegan un rol básico en la definición de los

³ El mecanismo de cumplimiento se aprobó en el COP7 de Marrakech. Más información disponible en http://unfccc.int/kyoto_protocol/compliance/introduction/items/3024.php

⁴ Ver por ejemplo <http://www.nytimes.com/2010/02/19/science/earth/19climate.html?em>

acuerdos; las propuestas lanzadas de convocatoria de una *Conferencia Mundial de los Pueblos sobre Cambio Climático y los Derechos de la Madre Tierra* en Bolivia del 20 al 22 de abril de 2010⁵ para definir horizontalmente los aspectos principales de la lucha contra el cambio climático en el ámbito internacional; o las propuestas lanzadas desde el Klimaforum⁶ (el encuentro alternativo al realizado en Copenhague, protagonizado por cientos de organizaciones y miles de asistentes) podrían entenderse en este intento de establecer una gobernanza cosmopolita. Pese a la existencia de algunos ejemplos incipientes en este sentido, no parece ser el esquema que se esté generalizando por el momento, aunque puede jugar un rol más importante en el futuro si las autoridades públicas fracasan en sus intentos de establecer un marco suficiente por sí solas, tal como ha sucedido en otras ocasiones en ámbitos diferentes como la gestión forestal global en los años 90 (Ortega, 2008).

La tendencia que se observó en Copenhague es más bien a ir hacia un *régimen internacional*. Estos regímenes se caracterizan por llegar a acuerdos entre los estados o grupos de estados "más poderosos" o "más influyentes en la problemática". Tradicionalmente correspondían al grupo de países que formaban parte del G-8 y en los últimos años se han dado diferentes configuraciones hasta llegar al G-22. Estos regímenes tradicionalmente tienen estructuras formales débiles, a través de las cuales se llega a acuerdos entre los participantes, pero sin sistemas de sanción en caso de incumplimiento. Los regímenes internacionales se caracterizan por plazos largos entre la creación del régimen y la toma de medidas prácticas (Lidskog y Elander, 2010), por lo que existen dudas considerables sobre su adecuación como modelo a seguir en la lucha contra el cambio climático. Pese a ello en este ámbito EEUU está impulsando una estructura de este tipo, el llamado *Major Economies Forum on Energy and Climate*⁷ que, si bien formalmente no trata de definir políticas globales, puede pasar a tener una importancia mayor en el futuro, así como a corto plazo también pueden pasar a tener un papel más importante los encuentros del G-20 del próximo junio en Canadá y noviembre en Corea del Sur. El acuerdo de Copenhague por sus características (tanto en contenidos como en forma de elaboración) se puede entender como un primer paso de transición desde un *gobierno mundial* hacia un *gobierno de regímenes* en la temática del cambio climático nacido aprovechando la estructura de las mismas Naciones Unidas: se trata de un acuerdo no vinculante, negociado en la práctica por menos de una decena de países (caracterizados por ser las economías mayores y de mayor crecimiento y con un rol más importante en cuanto a emisiones de gases de efecto invernadero), cuyos objetivos se fijan libre e individualmente por cada una de las partes, y cuya estructura de apoyo para la ejecución es tan frágil que de hecho no está definida, pues si bien por ahora trata de apoyarse en la ya existente de Naciones Unidas no está nada claro en qué se basa la ubicación de este acuerdo en este espacio pues no ha sido aprobado por la Convención Marco de Cambio Climático.

⁵ <http://cmpcc.org/>

⁶ <http://www.klimaforum09.org/>

⁷ <http://www.majoreconomiesforum.org/>

En el próximo año está en juego el modelo de gobernanza de cambio climático a escala global. Un fracaso en la reunión de México puede condenar a la Convención Marco de Naciones Unidas a un rol secundario o testimonial, o lo que es peor puede acabar convertida en una especie de "organización zombi" incapaz de dinamizar acciones pero que al tiempo bloquea o dificulta la aparición de otras propuestas formales o informales. Para evitarlo necesita recuperar el liderazgo siendo capaz de generar un nuevo marco vinculante para las próximas décadas. Pero para ello es imprescindible que los países que potencialmente podrían liderar un *régimen internacional* acepten la Convención Marco del Cambio Climático de NNUU como el marco de debate prioritario, aspecto éste que difícilmente se va a aceptar si no ven garantizados una serie de privilegios en el marco negociador de NNUU. Para ello probablemente se deba revisar el sistema de aprobación de los acuerdos, pasando de un sistema de votaciones por unanimidad a un sistema de votación basado en el doble eje emisiones-población o emisiones-número de países. El hecho que el sistema de votaciones de la Convención no esté –tras 16 años – aún aprobado ofrece al Secretariado de la Convención un marco de oportunidad técnico para cuadrar los aspectos políticos con la metodología previamente aceptada por los firmantes de la Convención. El sustituto de Yvo de Boer (actual secretario ejecutivo de la convención que, tras el fracaso de la reunión de Copenhague, ha anunciado que abandonará el cargo el próximo 1 de julio) tendrá que emplearse a fondo si quiere modificar este aspecto y así darle una segunda oportunidad a la Convención Marco de Cambio Climático para llegar a conseguir un acuerdo vinculante en un plazo relativamente breve.

De fracasar el marco de NNUU el *sistema de regímenes* parece el mejor situado para substituir el actual, aunque ello conllevaría importantes pérdidas en la calidad del proceso de toma de decisiones y plantea serias dudas sobre la probabilidad de éxito ecológico y en términos de justicia ambiental (Ortega, 2010). Además podría suponer la rotura definitiva entre las relaciones siempre tensas –pero enriquecedoras– establecidas entre el esquema formal de negociación de Naciones Unidas y el contrapeso informal que supone la relación institucional y personal entre representantes de las administraciones nacionales con actores como las ONGs y movimientos sociales de todo el mundo. El establecimiento de un sistema de regímenes puede acabar llevando a una situación más confrontativa como se ha establecido en temáticas como el comercio internacional.

COMPLEJIDAD VS. SEGREGACIÓN

Ante la situación de bloqueo actual, algunas de las temáticas tratadas en Copenhague parecen estar más próximas a llegar a un acuerdo global que otras. Medidas como *las políticas de Reducción de las Emisiones Derivadas de la Deforestación y la Degradación Forestal en los Países en Desarrollo (REDD+)* y algunas propuestas vinculadas a la reducción de gases de efecto invernadero no previamente incorporados en el protocolo de Kioto son algunos ejemplos.

Pese a ello, hasta el momento el conjunto de políticas de cambio climático en el ámbito internacional se han negociado conjuntamente; la apuesta ha sido a todo o nada. Tras Copenhague el *nada* resulta deprimente y el *todo* parece demasiado lejano o improbable, con lo que se han abierto las puertas a segregar parte de las temáticas en negociaciones independientes con la idea de que un éxito en aspectos puntuales puede ayudar a liderar al resto del proceso (Evans y Steven, 2009).

Hasta el momento la segregación de partes de la negociación era un tema tabú para actores como la Unión Europea, que siempre ha apostado por un acuerdo integral en el marco de Naciones Unidas. En los próximos meses tendremos que ver si la posición se mantiene o se modifica. Connie Hedegaard, nueva comisaria europea de cambio climático (y anterior ministra de medio ambiente danesa), deberá posicionarse al respecto en primavera en el próximo Consejo Europeo⁸.

LOS LÍMITES DE UNA AMPLIACIÓN DEL SISTEMA DE CAP&TRADE

La estructura del protocolo de Kioto se basa en un sistema de limitaciones en las emisiones (cap) y un conjunto de mecanismos de flexibilidad basados en el comercio de emisiones. La Unión Europea, a su vez, ha desarrollado el mercado interno de emisiones más importante del mundo, lo que ha generado a su vez un conjunto de intereses privados cada vez más importante directamente vinculados a la existencia de este mercado.

Pero la aproximación a la problemática del cambio climático a través de un sistema de limitaciones de emisiones como el actual – en el que se debe establecer un cap para cada país que posteriormente se subdivide para los diferentes sectores - tiene algunas debilidades intrínsecas importantes que pueden acentuarse conforme se trate de incorporar a más actores y a más sectores.

Por un lado, la asignación de emisiones es altamente conflictiva, tanto en la cantidad global como en la distribución.

En lo que se refiere a las cantidades a repartir existe un importante problema intrínseco a la sistemática de asignación. Para que el sistema sea viable y previsible para los inversores – especialmente para aquellos que quieren realizar proyectos vinculados a la compra-venta de emisiones, pero también para aquellos que deban realizar inversiones de amortización larga - deben establecerse objetivos para periodos largos de tiempo, lo que implica asignar las cuotas de emisiones con más de una década de antelación (por ejemplo el protocolo de Kioto firmado el año 1997 establecía objetivos hasta el periodo 2008-2012 en su primer periodo en vigor). Pero la incertidumbre de la

⁸<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/41&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

evolución económica (de la cual dependen directamente las principales fuentes de emisiones) a tan largo plazo hacen del ejercicio de asignación para cada uno de los países poco más que un deseo sin excesivo fundamento. Si la economía crece por debajo del ritmo previsto las cuotas sobran y el conjunto del sistema es simplemente superfluo para incentivar un cambio de modelo y actuar como incentivo para la lucha contra el cambio climático⁹, si por el contrario el ritmo de crecimiento global de la economía está significativamente por encima de lo previsto los objetivos establecidos en las cuotas pueden quedar totalmente desfasados con lo que la credibilidad del sistema puede quedar seriamente dañada, especialmente si no va acompañada por un sistema de penalización claro. Si a esta complejidad le añadimos que cada zona regional puede tener su propio sistema de mercado interno y de compra-venta de emisiones en el exterior, y que en un plazo de más de diez años las características y existencia o no existencia de mercados interconectados seguro que varía significativamente (por ejemplo, actualmente no está claro si existirá o no existirá en EEUU un sistema de cap&trade, ni cómo se relacionará con la compra-venta de emisiones en el exterior, ni cómo se establecerá la relación por ejemplo con los mecanismos de desarrollo limpio -MDLs) es prácticamente imposible planificar un sistema con un mínimo de fundamento que asegure que será un buen sistema para la lucha contra el cambio climático. La incapacidad de previsión y la inflexibilidad de los objetivos una vez fijados hacen del sistema de fijación de topes de emisión un sistema con pocas garantías de éxito y altamente inestable.

Por otra parte la distribución de las cuotas entre los países es un tema altamente conflictivo. La distribución se puede realizar principalmente a través de dos criterios de repartición: a partir de las emisiones en algún año de referencia – como ocurre en la actualidad-, o bajo alguna perspectiva ética basada en la equidad en la repartición de las emisiones. Dada la desigual repartición de emisiones de partida, y la diversa evolución temporal entre países, cuanto mayor y más diversos sean el número de países para los cuales se quiera introducir un sistema de limitaciones en las emisiones más divergentes son los intereses en los criterios de repartición y por tanto más difícil es llegar a un acuerdo. Incluso si éste se basa en una aproximación voluntaria y no vinculada a cantidades absolutas sino a intensidades energéticas (como están proponiendo países como China) resulta casi imposible llegar a un acuerdo de sanciones para el caso de incumplimiento pues los principios de repartición bajo los cuales se puede aceptar un sistema sancionador son intrínsecamente divergentes.

Finalmente debe señalarse que cada vez más está claro que es necesario afrontar con políticas específicas también las emisiones difusas (domiciliarias, transporte, etc.), pero para estos sectores la extrapolación directa de un sistema de control de las emisiones mediante límites de emisiones a más pequeña escala resulta impracticable, al multiplicarse los puntos de emisión y las dificultades de control y gestión.

⁹ Incluso puede llevar a algunos efectos perversos como se ha mostrado en el caso español en el que los recursos asignados han servido para mantener algunas actividades empresariales con un exceso de cuota que no han dudado a vender al mercado.

Si a estas problemáticas les añadimos las críticas recibidas a los efectos indeseables producidos por los mercados de carbono (Lohman, 2006) nos encontramos ante un modelo cap&trade con visibles dificultades, especialmente en la parte de comercio, al haber perdido también el apoyo de parte de los grupos ecologistas y movimientos sociales, tal como se muestra en la declaración final del Klimaforum (Klimaforum, 2009).

Por el contrario el uso de impuestos sobre las emisiones de carbono cada vez toma más fuerza tanto en el ámbito social (Klimaforum, 2009) como en algunos de los países como la propuesta impulsada por Sarkozy en Francia, o por Correa en la OPEP (Martinez-Alier et al., 2008), así como en el ámbito de los think tanks políticos (Evans y Steven, 2009). El fracaso de Copenhague puede dar una nueva oportunidad a la utilización de herramientas fiscales en la lucha contra el cambio climático, tras unos primeros intentos en los años 90 que concluyeron sin éxito tanto por la oposición ciudadana como de determinados sectores industriales.

En los próximos meses tanto los sistemas cap&trade (en sus diversas modalidades) como la aparición de impuestos asociados a la lucha contra el cambio climático – probablemente vehiculados a través de impuestos con una base imponible ligado al consumo del petróleo, carbón y gas natural y vinculados a una cantidad variable asociada a un objetivo cap global– estarán sobre la mesa. Falta ver si alguno de ellos se impone sobre el otro, o entran en coexistencia. La decisión es incierta.

CONCLUSIONES

El encuentro de Copenhague no supuso el impulso esperado en la política global contra el cambio climático; al contrario, no se cumplieron las expectativas y esto ha generado una situación de impase sobre la dirección a seguir en los próximos años. Existe una cierta sensación de bloqueo entre los participantes del proceso de negociación internacional. Esta situación ha abierto la puerta a que aspectos tan claves como el sistema global de gobernanza de cambio climático, la integridad o fraccionamiento de las temáticas a tratar, y la revisión o no de los fundamentos de los acuerdos por ahora alcanzados, se pongan en duda y se abra la posibilidad de que sufran modificaciones significativas en los próximos meses.

Ante esta situación de evidente cruce de caminos los actores implicados en las negociaciones (principalmente países y regiones económicas, pero también el resto de los actores sociales: ONGs, movimientos sociales, empresas – especialmente aquellas integradas en la denominada economía verde - y administraciones de orden inferior) deberían posicionarse y tratar de crear alianzas que permitan apoyar sus propuestas. De no hacerlo serán los demás actores quienes tomarán la iniciativa, tal como muy bien ha reconocido recientemente el presidente de la Comisión Europea, Duraó Barroso.

Las cartas de la negociación internacional sobre cambio climático, tras el encuentro de Copenhague, se están repartiendo de nuevo, pero en esta ocasión –a diferencia de lo

sucedido en los últimos años- aún es incierto dónde se realizará la partida, qué cartas serán las que se podrán usar y qué normas se usarán. En unos meses tendremos la respuesta. Por ahora lo que tenemos que afrontar es un complicado cruce de caminos.

BIBLIOGRAFÍA

Evans, A. y Steven, D. 2009. *Hitting Reboot. Where next for climate after Copenhagen?*. Managing Global Insecurity. 22pp.

Klimaforum, 2009. *Cambiemos el sistema, no el clima. Declaración de los pueblos en el Klimaforum09*. Disponible en http://www.klimaforum09.org/IMG/pdf/Declaracion_de_los_pueblos_en_Klimaforum09.pdf

Lidskog, R. y Elander, I. 2010. "Addressing Climate Change Democratically. Multi-Level Governance, Transnational Networks and Governmental Structures." *Sustainable Development*, 18 (1). 43-42. Wiley-Blackwell.

Lohmann, L. (ed.) 2006. *Carbon trading a critical conversation on climate change, privatisation and power*. Development dialogue, 48. 357 pp. What Next.

Martinez-Alier, J. Gallardo, L., Koenig, K. y Christian, M. 2008. *El impuesto Daly-Correa al carbono*. Sin permiso. 23 de marzo. Disponible en <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=1744>

Ortega, M. 2008. *Is Corporate Social Responsibility leading to environmental justice?* 7th Asia-Europe people's forum. Beijing.

Ortega, M. 2010. *Reflexiones post-Copenhague: más allá de la unanimidad en Naciones Unidas*. Observatorio de la deuda en la globalización. Disponible en http://www.odg.cat/documents/deutes/b73_Copenhagen_MO_CAST.pdf

LAS PRESIONES AMBIENTALES: POBLACIÓN, ABUNDANCIA Y TECNOLOGÍAS¹

Jordi Roca Jusmet²

Universitat de Barcelona

El Dr. Ehrlich se ha referido en su conferencia a la expresión IPAT (impacto, población, afluencia o abundancia, tecnología) que él propuso y ha difundido. Yo imparto cursos de economía ecológica y muchas veces he utilizado la expresión IPAT para introducir los factores que explican los cambios en las presiones ambientales. Es una expresión muy simple pero extremadamente útil para poner en pie de igualdad los tres factores centrales que están en el debate sobre los problemas ecológicos.

En primer lugar, la población humana, que ya es demasiado grande y aún crece mucho, aunque al menos en este terreno hay dos noticias positivas: la primera es que estamos lejos de la explosión demográfica de finales de los sesenta y principios de los setenta ya que desde entonces las tasas de crecimiento de la población mundial no han dejado de disminuir.

La segunda buena noticia es que la mejor forma de reducir las tasas de fecundidad de las poblaciones de los países pobres (y, en mi opinión, la única aceptable) es haciendo algo socialmente deseable: mejorar las condiciones de vida de la gente y especialmente promover la información, educación y autonomía de las mujeres.

Ello nos sitúa en el segundo factor, el de la afluencia o abundancia en la disponibilidad de bienes y servicios. Como decía un investigador del *Worldwatch Institute*, en los países en que nadamos en la abundancia la preocupación por la sostenibilidad exigiría plantearse la pregunta "¿cuánto es bastante?"³: a diferencia de la población humana no parece haber ninguna tendencia –si no fuese por la crisis financiera– a frenar la expansión de la población de coches, aires acondicionados o segundas residencias. Se puede, pues, afirmar que la expansión en el consumo es y probablemente será el factor principal en la generación de presiones ambientales.

¹ Este es el texto revisado de la intervención en el Fórum "HUMANS IN BIOSPHERE: can we do better to avoid global collapse?" que tuvo lugar el 4 de noviembre en la Facultad de Biología de la Universitat de Barcelona con motivo de la concesión del Premio Internacional de Ecología Ramon Margalef 2009 a Paul R. Ehrlich. El acto consistió en una conferencia de Paul Ehrlich titulada "Population, climate, recession and the MAHB: some really inconvenient truths" a la que siguieron tres intervenciones de Josep Enric Llebot, Mariano Marzo y Jordi Roca (la cual se reproduce aquí) y un debate posterior.

² jordiroca@ub.edu

³ Durning, A.T., *Cuánto es bastante: la sociedad de consumo y el futuro de la tierra*, Ediciones Apóstrofe, 1994.

Por último, la expresión IPAT señala acertadamente el papel clave de las tecnologías utilizadas aunque cabe matizar que representar la tecnología –como se hace habitualmente en esta expresión– como uso de recursos naturales o generación de residuos por unidad de PIB puede llevar a cierta confusión.⁴ La cantidad de recursos o de residuos generados por unidad de valor añadido total (no otra cosa es el PIB) depende ciertamente –y mucho– de las tecnologías, pero también de qué actividades económicas tienen más o menos peso en una economía: no es lo mismo fabricar más coches o más cemento que ofrecer más servicios educativos o más servicios de atención personal a la gente mayor (de los que, por cierto, habrá una creciente necesidad en los países ricos dados los cambios en la estructura demográfica). Todas estas actividades generan valor añadido pero tienen efectos ambientales (y sociales) muy diferentes: cuestiones como los estilos de vida y el peso relativo del consumo privado y de los servicios públicos son claves y por ello no basta saber cuál es el nivel de gasto de una sociedad sino también qué hay detrás de este gasto.

En cualquier caso, la persecución del crecimiento económico a toda costa está en la raíz de los problemas ecológicos. Los economistas –como profesión– hemos contribuido mucho a identificar crecimiento económico con éxito social; esta forma de identificar crecimiento económico con éxito social ha dominado en el discurso político y el ambiente social de las últimas décadas; pero deberíamos ser los economistas los primeros en poner las cosas en su sitio. El PIB nunca ha sido –ni fue definido con esta pretensión– una medida de bienestar social, el PIB no es más que una medida de actividad económica o, más exactamente, de actividad económica que mueve dinero (ventas en el mercado y servicios financiadas públicamente). A pesar de ello el crecimiento económico se ha convertido en un “fetiché”, en algo que se supone hay que aumentar siempre lo cual es especialmente paradójico cuando los estudios sociológicos muestran que en los países ricos –en EEUU, en Gran Bretaña,...– el aumento de la renta per cápita de las últimas décadas no fue acompañado de un mayor sentimiento de felicidad. Las causas son complejas pero esto en gran parte se explica por lo que un economista, Fred Hirsh, ya en los años setenta en su libro *Social Limits to Growth* llamaba la importancia del consumo posicional: en las sociedades ricas no nos preocupamos tanto por cuanto tenemos sino por cuanto tenemos en comparación a los que tienen más que nosotros.⁵ Nada peor que la desigualdad social para generar, al mismo tiempo, pulsiones al consumismo e insatisfacción para la mayoría de la población. Y la desigualdad ha crecido y mucho en las últimas décadas, destacablemente en algunos países –como Estados Unidos– y también a nivel internacional, aumentando el contraste entre los pobres del mundo y los muy ricos.

⁴ La expresión se plantea generalmente como una fórmula matemática: Impacto = Población x Afluencia (PIB per capita) x Tecnología. Para un análisis crítico algo más detallado, ver Roca, J., “The IPAT formula and its limitations”, *Ecological Economics*, vol 42/1, agosto 2002, pp. 1-2.

⁵ Hirsch, F., *Los límites sociales del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, 1984 (edición original 1976).

Veamos lo que considero tres lamentables ejemplos de la fuerza de la ideología del crecimiento.

El primer ejemplo es la forma en que el propio concepto de sostenibilidad se ha hecho digerible políticamente a través del término "desarrollo sostenible". El término "desarrollo" puede ser adecuado porque puede significar sencillamente evolución o cambio para mejorar, pero la realidad es que "desarrollo sostenible" se ha utilizado muchas veces como sinónimo de "crecimiento sostenible" que básicamente significa: preocupación por la sostenibilidad sí, pero siempre que ello no ponga en cuestión el objetivo del crecimiento económico. Además, crecimiento sostenible y crecimiento sostenido –el objetivo tradicional de la política económica- suenan tan parecidos que es fácil pasar de uno a otro sin grandes cambios mentales.

Un segundo ejemplo lo encontramos en el famoso informe Stern sobre cambio climático encargado por el gobierno británico en cuyas conclusiones podemos leer que la lucha contra el cambio climático es la mejor estrategia procrecimiento a largo plazo tanto para los países ricos como para los países pobres.⁶ Con ello se olvida entre otras cosas que el PIB puede crecer por buenas o por malas razones: por ejemplo, todos los gastos de prevención, mitigación y defensa frente a la destrucción asociada al cambio climático pueden contribuir a expandir el PIB sin que ello sea por supuesto signo de que las cosas van bien.

Un tercer ejemplo es la respuesta política frente a la actual crisis económico-financiera. Se ha dicho, tanto que ya suena un tópico, que la crisis podría ser una oportunidad para cambiar las cosas. Afortunadamente se ha hablado bastante de aprovechar la crisis para hacer fuertes inversiones en cambios en las formas de energía, en fomentar el transporte público, en aislamiento de edificios,... como fuente de crear ocupación; hay que aplaudir (y mucho) estas propuestas; sin embargo, el aspecto negativo de lo que se ha llamado "Keynesianismo verde" o *Green New Deal* es que, en general, estas inversiones no se han planteado tanto como componentes de una decidida transición hacia una sociedad muy diferente, mucho más sostenible, sino como un nuevo motor de crecimiento: el objetivo principal sería aprovechar estas inversiones para volver a una senda de crecimiento económico. En este contexto, las necesarias propuestas para reducir la actividad económica de determinados sectores: por ejemplo, producir y utilizar menos coches, reducir radicalmente la publicidad, estimular formas de vida más austeras... son propuestas que en general se ven fuera de lugar porque ciertamente no generan más necesidades –sino menos- de trabajo.

En consecuencia, en mi opinión uno de los principales cambios mentales que necesitamos –casi una revolución dado hasta donde han llegado las cosas- es el de dejar de utilizar el término "crecimiento económico" (es decir, del PIB) como algo siempre deseable. Lo que nos debe preocupar es el bienestar social para lo cual más importante

⁶ Stern, N. *El informe Stern. La verdad sobre el cambio climático*, ed. Paidós, 2007, p. 25.

que cuánto se produce es qué se produce y cómo se distribuye; y nos debe preocupar mejorar el bienestar social sin perjudicar a otras poblaciones ni hipotecar el bienestar de las generaciones futuras. Producir ha de ser un medio y no un fin en sí mismo: podemos perfectamente pensar en trayectorias económico-sociales deseables caracterizadas por el estancamiento o el decrecimiento económico en los países ricos.

Volviendo a la ecuación IPAT no es suficiente con estabilizar o –mejor– reducir la población mundial. Tampoco es suficiente –aunque sí extremadamente importante– explotar al máximo las posibilidades tecnológicas para reducir las presiones ambientales. Lo que también es inevitable es una moderación en el consumo de muchos bienes: somos evidentemente los habitantes de los países ricos los que deberíamos dar pasos decididos en esta dirección.

Para concluir mi intervención en este acto con motivo del premio Ramon Margalef, citaré unas palabras de Margalef. En una entrevista realizada en el año 1991, el entrevistador (Lluís Reales) le preguntaba *¿Cuál es para usted el problema más grave del mundo?* a lo que Margalef respondía:

"Las diferencias en el consumo de energía son la base de la desigualdad en el mundo. El crecimiento cero, contrariamente a lo que mucha gente cree, no se refiere sólo a la evolución de la población, sino que se calcula a partir de la tasa de crecimiento de la población más la tasa de crecimiento del uso de energía por individuo. Esta desigualdad es la causa última del hambre que sufren muchos pueblos del mundo. La raíz del problema es que el monopolio de las energías queda en manos de pocos estados y grupos económicos".⁷

⁷ Entrevista reproducida en la revista *Medi Ambient, tecnologia i societat*, n. 38, Departament de Medi Ambient de la Generalitat de Catalunya, 2006.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

LA ACTUALIDAD DE HYMAN MINSKY

Luis Fernando Lobejón ¹

Profesor de Economía Aplicada.
Universidad de Valladolid

En los años centrales de esta década, la existencia de un ritmo de crecimiento estable y el gran vigor de algunas actividades concretas (especialmente las financieras) fueron contemplados con gran optimismo por la mayor parte de los economistas. La trayectoria del crecimiento económico condujo a numerosos autores a glosar el advenimiento de una etapa de gran moderación, ajena a las amenazas y a los sobresaltos propios de otras épocas. En cuanto a la dinámica financiera, muchos observadores subrayaron que ésta reflejaba las ventajas asociadas al funcionamiento eficiente de los mercados e ilustraba la capacidad innovadora que surgía en éstos cuando se les liberaba de la incómoda injerencia del estado. El propio Fondo Monetario Internacional se sumó a esa interpretación, anunciando en el *Informe sobre la Estabilidad Financiera Global* de abril de 2006 que esa capacidad innovadora garantizaba una mejor gestión del riesgo, reduciendo la vulnerabilidad respecto de los shocks crediticios y económicos y contribuyendo a “*hacer más resistente a la banca y al sistema financiero en general*” (Skidelsky, 2009).

Lo ocurrido a partir del verano de 2007 contrasta abiertamente con ese panorama idílico y es, además, muy difícil de explicar desde los postulados teóricos de los que éste partía. De hecho, en cualquier escenario surgido de esos postulados la eclosión de una crisis como la actual ha de interpretarse como un acontecimiento muy improbable, casi imposible de pronosticar, aunque con un impacto muy importante. Estaríamos, en definitiva, ante un *cisne negro*, utilizando la expresión acuñada por Nassim Taleb. Como sucede, en general, con cualquiera de estos *cisnes negros*, su existencia sólo puede justificarse a posteriori, aprovechando la enorme ventaja que supone conocer lo que ya ha sucedido (Taleb, 2009).

La obra de Hyman Minsky, y en particular, su hipótesis de la inestabilidad financiera, permite superar las limitaciones de ese planteamiento teórico. La lucidez de los argumentos de este autor constituye una gran ayuda, no sólo para comprender mejor la realidad actual, sino para entender, además, la dinámica que nos ha conducido hasta ella. Por esta razón, pese a que no tuvo la oportunidad de analizar lo sucedido en los

¹ flobejon@eco.uva.es

últimos años, ya que murió en 1996, Minsky se ha convertido en uno de los referentes más citados y mejor valorados de nuestros días.

La hipótesis de la inestabilidad financiera permite descubrir que la *gran moderación* que algunos elogiaron era en realidad la manifestación de un período muy peligroso (el de la calma que precede a la tormenta). En este sentido, Minsky advierte que en las épocas de bonanza se impone el entusiasmo de quienes se arriesgan a invertir al escepticismo característico de los que ofrecen financiación. Surge así una oleada de optimismo que hace crecer el crédito muy por encima de lo que se consideraría sensato en un período menos boyante. En esas épocas de bonanza, el crédito llega incluso a agentes económicos poco solventes, incapaces de devolver el principal de la deuda, pero con ingresos que les permiten hacer frente a los intereses generados por ésta (posiciones especulativas). En los casos más graves, quienes se endeudan no serán siquiera capaces de pagar esos intereses (posiciones Ponzi), por lo que se verán forzados a pedir nuevos créditos para hacerlo o a desprenderse paulatinamente de sus activos.

A diferencia de lo que proponen otros autores, según Minsky no se necesitan grandes perturbaciones externas para que estalle la crisis. Basta con que en el contexto que se ha descrito, al que se llega merced a la inestabilidad financiera inherente al capitalismo, las autoridades decidan elevar los tipos de interés para enfriar la economía (como sucedió, por ejemplo, en 2006). Esta decisión incrementará el coste de la deuda, ocasionando dificultades incluso a los acreedores que disponen de una situación más saneada (posiciones cubiertas). Éstos acabarán pasando a posiciones especulativas y buena parte de los que se encontraban en éstas caerán en las más cercanas a la insolvencia (Ponzi). Finalmente estallará una crisis de sobreendeudamiento, que provocará una venta masiva de activos, con la consiguiente deflación. A partir de entonces, tendrán que pasar muchos años para que el crédito y la confianza se recuperen, lo que propiciará el arranque de un nuevo ciclo, que culminará con una situación económica favorable, que será, de nuevo, la antesala de una crisis.

La hipótesis de la inestabilidad financiera proporciona, en definitiva, una interpretación simplificadora, aunque ciertamente atractiva, de la trayectoria cíclica del capitalismo. La lectura del texto que aparece a continuación (uno de los más representativos de Minsky) ofrece la oportunidad de profundizar en esa visión, con el aliciente que representa hacerlo de la mano del propio autor y de sus argumentos originales, emparentados con los de otros ilustres iconoclastas, como John Maynard Keynes. Conviene destacar que es la primera vez que el texto en cuestión se publica en español, algo que ha sido posible gracias a la deferencia del Instituto Levy, que custodia y gestiona el legado intelectual de Hyman Minsky, y a la traducción realizada por Jorge Bielsa, de la Universidad de Zaragoza.

BIBLIOGRAFÍA

SKIDELSKY, R. (2009): *El regreso de Keynes*, Crítica, Madrid.

TALEB, N.N. (2008): *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*, Paidós, Barcelona

LA HIPÓTESIS DE LA INESTABILIDAD FINANCIERA*

Hyman P. Minsky¹

La hipótesis de la inestabilidad financiera tiene tanto aspectos empíricos como teóricos. El aspecto empírico más fácilmente constatable es que las economías capitalistas experimentan de vez en cuando procesos de inflación o de deflación por sobreendeudamiento que parecen potencialmente explosivos. En efecto, durante esos procesos, las reacciones del sistema económico ante un movimiento de la economía no hacen sino amplificarlas, es decir, que tanto la inflación como la deflación por sobreendeudamiento se alimentan a sí mismas. Por otra parte, parece que la intervención de los gobiernos con la intención de detener dichas crisis ha sido inútil en algunas de las crisis pasadas. Esos episodios históricos son una evidencia palpable de la idea de que la economía no siempre responde a los preceptos clásicos de Smith o Walras, que daban por sentado que la economía puede entenderse perfectamente suponiendo que ésta es un sistema estable en constante búsqueda del equilibrio.

Irving Fisher (1933) proporciona la descripción clásica de una deflación por sobreendeudamiento, mientras que Charles Kindleberger (1978) hace lo mismo con el proceso de desequilibrio autosostenido. Por su parte, Martin Wolfson (1986), no sólo recopila información sobre la aparición de relaciones financieras generadoras de inestabilidad financiera, sino que examina varias teorías que explican los ciclos económicos reales a partir de dichas crisis financieras.

Como teoría económica, la hipótesis de la inestabilidad financiera es una interpretación del núcleo de la Teoría General de Keynes. Esta interpretación sitúa a la Teoría General en su contexto histórico. Dado que la Teoría General fue escrita en la primera parte de la década de los años 30, una parte de los hechos que la obra pretendía explicar era la gran recesión financiera y real de los Estados Unidos y las de las otras economías capitalistas del aquel tiempo. La hipótesis de la inestabilidad financiera se basa también en el punto de vista sobre el papel del crédito, del dinero y de las finanzas

* Traducción de Jorge Bielsa, Universidad de Zaragoza.

¹ Documento de Trabajo nº 74. Mayo de 1992, *The Jerome Levy Economics Institute of Bard College*. La REC agradece a Jorge Bielsa la traducción y a The Jerome Levy Economics Institute el permiso concedido para la reproducción de este texto que, posteriormente, fue incluido en *The Elgar Companion To Radical Political Economy*, Philip Arestis and Malcolm Sawyer (eds.), Edward Elgar: Aldershot, 1994.

de Joseph Shumpeter (1934, Cap 3). Por último, dos trabajos clave para entender esta hipótesis son, por supuesto, los de Hyman P. Minsky (1975, 1976)

El argumento teórico de la hipótesis de la inestabilidad financiera parte de una economía típicamente capitalista de activos reales con precio elevado que necesitan ser financiados por medio de un complejo y sofisticado sistema financiero. Como señala Keynes, el problema económico consiste en identificar el "desarrollo del capital de la economía", en lugar de la clásica "asignación de unos recursos dados entre usos alternativos" que propuso Knight. Así pues, nos centraremos en el proceso real de acumulación que se produce en una economía capitalista.

En ese proceso de acumulación de capital se producen intercambios de dinero actual por dinero futuro. Así, el dinero actual se utiliza para pagar recursos que se emplean para producir bienes de inversión, mientras que el dinero futuro son los "beneficios" que incrementarán esos bienes de capital propiedad de las empresas (en la medida en que los bienes de capital son usados en la producción). Como resultado de este proceso de financiación de la inversión, el control ejercido sobre parte del stock de capital por las unidades de producción se lleva a cabo gracias a la financiación con deuda, es decir, se genera una serie de compromisos de pago en fechas específicas, o cuando se cumplan determinadas condiciones pactadas. De esta forma, para cada unidad económica los pasivos que refleja su balance determinan una serie temporal de compromisos de pago previos, al igual que sus activos representarán una serie de flujos de caja esperados.

Esta estructura fue perfectamente explicada por Keynes (1972):

Hay una multitud de activos reales en el mundo que constituyen la riqueza en forma de capital (edificios, inventarios de bienes terminados o en proceso de fabricación o de transporte, etc). Sin embargo, para poseerlos, los propietarios nominales de esos activos frecuentemente han pedido prestado *dinero*². Visto desde el otro lado, los verdaderos propietarios de esa riqueza tienen derechos, no sobre esos activos reales, sino sobre dinero futuro. Una parte considerable de esa financiación tiene lugar a través del sistema bancario, que interpone su garantía entre los clientes que le prestan dinero por medio de depósitos y los clientes a los que les presta para que puedan comprar activos reales. Ese velo monetario interpuesto entre el activo real y el propietario de la riqueza es una de las características más destacadas del mundo moderno." (p.151)

Este "*velo monetario*" keynesiano es distinto del que se suele asociar a la teoría cuantitativa del dinero. El "*velo monetario*" de la teoría cuantitativa del dinero se refiere a los intercambios en el mercado de bienes, ya sean dinero a cambio de bienes o a la inversa, por lo que en el fondo se trata de intercambios de bienes por bienes. Por el

¹ Subrayado de Keynes.

contrario, el velo de Keynes supone que el dinero y la financiación están conectados a través del tiempo. Una parte de esa financiación de la economía está constituida por compromisos de pago con fechas determinadas, en la que los bancos son el pivote central. El dinero fluye en primer lugar de los depositantes a los bancos, y luego de los bancos a las empresas. Después, en fechas posteriores, circula en sentido inverso: de las empresas a los bancos y de éstos a los depositantes. En el momento inicial, los intercambios se producen para financiar la inversión y, posteriormente, los intercambios responden simplemente a los compromisos previos establecidos en los contratos financieros correspondientes.

En un mundo del "*velo monetario*" keynesiano, el dinero que fluye hacia las empresas es la respuesta a expectativas de beneficio futuro, y el flujo de dinero procedente de las empresas se financia con los beneficios que efectivamente se han generado. En la configuración keynesiana, los principales intercambios económicos tienen lugar a partir de negociaciones entre banqueros genéricos y empresarios genéricos. Los documentos que están encima de la mesa de negociación explican con detalle los costes y las expectativas de beneficio de los empresarios: los hombres de negocios interpretan las cifras y las expectativas con entusiasmo, mientras que los banqueros lo hacen con escepticismo.

De esta forma, en una economía capitalista, el pasado, el presente y el futuro no sólo están ligados por los bienes de capital y por la fuerza de trabajo, sino también por las relaciones financieras. Las relaciones financieras más importantes vinculan la creación y la propiedad del capital con la estructura de esas relaciones financieras y con sus cambios a través del tiempo. Se puede generar una mayor complejidad institucional como consecuencia de la aparición de varios niveles de intermediación entre los propietarios últimos de la riqueza de las economías y las entidades que controlan y gestionan esa riqueza.

Tanto el flujo de los nuevos contratos financieros con las empresas como el precio de los ya existentes están determinados por las expectativas de beneficios. La cuantía de los beneficios efectivamente obtenidos determina si se cumplen los compromisos establecidos en los contratos, es decir, si los activos financieros responden a lo que se esperaba de ellos en las negociaciones previas.

En el mundo moderno, los análisis de las relaciones financieras y de sus implicaciones sobre el comportamiento del sistema no pueden restringirse a la estructura de las deudas de las empresas y al flujo de dinero que dicha estructura genera. Tanto los hogares (por medio de su capacidad de endeudamiento mediante tarjetas de crédito para la compra de bienes duraderos con precios elevados como automóviles, para la compra de casas, y la posibilidad de adquirir activos financieros); como el sector público (con sus grandes deudas a corto y a largo plazo), o como las entidades de carácter internacional (como resultado de la globalización financiera) tienen estructuras de pasivos que pueden ser aceptadas o rechazadas según la concreta situación de la economía en cada momento. La creciente complejidad de la estructura financiera, junto con la mayor implicación de los estados como agentes refinanciadores —tanto de las instituciones financieras como de las empresas no financieras (ambas características son clave en el mundo moderno)—

pueden hacer que el sistema funcione de forma diferente que en épocas anteriores. En concreto, la vulnerabilidad del sistema ante flujos decrecientes de los beneficios ha disminuido notablemente gracias a la creciente participación de los gobiernos para garantizar que el sector financiero no degenerará como lo hizo en el periodo 1929-1933. Sin embargo, esas mismas intervenciones pueden muy bien introducir un gran sesgo al alza (es decir, inflación) en la economía.

A pesar de la mayor complejidad de las relaciones financieras, el determinante clave del comportamiento del sistema sigue siendo el nivel de beneficios. La hipótesis de la inestabilidad financiera incorpora la visión del beneficio de Kalecki (1965) ó Levy (1983), en la que la estructura de la demanda agregada es la que determina los beneficios. En el esquema más sencillo del modelo, con una representación muy simple del comportamiento del consumo por parte de los perceptores de rentas del capital y de salarios, los beneficios agregados igualan a la inversión agregada en cada periodo. En una estructura más compleja (aunque por ello mucho más abstracta) los beneficios agregados son iguales a la suma de la inversión agregada y el déficit público. Las expectativas de beneficio dependen de la inversión futura pero los beneficios que se obtienen realmente dependen de la inversión efectiva. Como consecuencia de ello, la inversión determina si las deudas contraídas serán aceptadas o no. Se invierte en un momento determinado porque los hombres de negocios y sus banqueros esperan que se invierta en el futuro.

Por tanto, en la medida en que describe la forma en la que la deuda es asumida por el sistema, la hipótesis de la inestabilidad financiera es una teoría sobre el impacto de dicha deuda en el comportamiento del mismo. A diferencia de la teoría cuantitativa del dinero, la hipótesis de la inestabilidad financiera considera seriamente a los bancos como empresas que buscan obtener beneficios. Y lo hacen financiando tanto la actividad económica como a otros banqueros. Como cualquier otro empresario de una economía capitalista, los banqueros son conscientes de que la innovación asegura beneficios futuros. Así, los banqueros (usando este término en sentido amplio para todos los intermediarios financieros), ya sean agentes de compraventa o prestamistas primarios, son comerciantes de deuda, que se esfuerzan en innovar tanto en los activos financieros que compran como en los pasivos que intercambian en el mercado. Estas características innovadoras de la banca y las finanzas invalidan el supuesto de la teoría cuantitativa del dinero ortodoxa, que parte de que existe una magnitud invariable llamada "dinero" cuya velocidad de circulación es lo suficientemente estable como para ser considerada constante, de forma que los cambios en esa oferta de dinero están relacionados lineal y proporcionalmente con un nivel de precios bien definido.

Pueden identificarse tres relaciones entre renta y deuda para las unidades económicas, que denominamos, respectivamente, financiación cubierta, especulativa y Ponzi.

Las unidades financieras cubiertas son aquellas que pueden responder a todas las obligaciones establecidas en los contratos con el flujo de caja que generan, de forma que cuánto más grande sea el peso de los recursos propios sobre el pasivo, más probable es que estemos ante una unidad financiera cubierta. Las entidades financieras

especulativas son aquellas que cumplen sus compromisos de pago gracias a que ingresan recursos con nuevas deudas, pues con los flujos de caja que generan, no podrían devolver el principal de la deuda acumulada. Estas entidades necesitan renegociar su deuda, es decir, emitir nuevos pasivos para financiar los compromisos de la deuda antigua que vence. Los gobiernos con deuda flotante, las empresas con papel comercial renegociable y los bancos son ejemplos típicos de entidades especulativas.

En el caso de las entidades Ponzi, los flujos de caja generados por sus operaciones corrientes no son suficientes, no sólo para devolver el principal, sino tampoco para hacer frente a los intereses de las deudas acumuladas. Tales entidades pueden vender activos o pedir prestado. Pero seguir ambas estrategias (vender activos o pedir prestado) para pagar los intereses (o incluso los dividendos de las acciones), reduce los recursos propios, al tiempo que hace crecer las deudas y los compromisos de pago futuros. Una entidad que adquiere esta categoría reduce el margen de seguridad que ofrece a los acreedores de sus deudas.

Puede demostrarse que si domina la financiación cubierta, la economía puede ser muy probablemente un sistema estable que tiende hacia el equilibrio. Por el contrario, cuanto mayor es el peso de las finanzas especulativas o Ponzi, mayor es la probabilidad de que la economía sea un sistema inestable. El primer teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera sostiene que la economía tiene regímenes financieros bajo los que es estable y regímenes financieros bajo los que no lo es. El segundo teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera pone de manifiesto que a través de periodos de prosperidad prolongados, la economía transita desde relaciones financieras que la llevan a un sistema estable a otras relaciones financieras que la abocan a un sistema inestable.

En concreto, a lo largo de un prolongado período de bonanza económica, las economías capitalistas tienden a transformarse, desde una estructura financiera dominada por entidades financieras cubiertas, a otra en la que aumenta el peso de las que están involucradas en las finanzas especulativas y Ponzi. Más aún, si una economía con un considerable número de entidades financieras especulativas experimenta presiones inflacionistas y las autoridades intentan reducir la inflación mediante restricciones monetarias, las unidades especulativas se vuelven unidades Ponzi y el valor neto de las que ya eran unidades Ponzi se evapora rápidamente. En consecuencia, las unidades con falta de liquidez se verán forzadas a adoptar una posición vendedora. Esto llevará probablemente a un colapso en el valor de los activos.

La hipótesis de la inestabilidad financiera es un modelo que describe cómo una economía capitalista puede experimentar ciclos económicos de diversa gravedad sin necesidad de verse afectada por perturbaciones externas. La hipótesis sostiene que los ciclos económicos observados históricamente son una combinación de (i) la dinámica interna de las economías capitalistas, y (ii) el entramado de intervenciones y regulaciones diseñadas para mantener a la economía operando dentro de unos límites razonables.

BIBLIOGRAFÍA

Fisher, Irving. 1933. "The Debt Deflation Theory of Great Depressions." *Econometrica* 1: 337-57.

Kalecki, Michal 1965. *Theory of Economic Dynamics*. London: Allen and Unwin

Keynes, John Maynard, 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace.

Keynes, John Maynard. 1972. *Essays in Persuasion. ,The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Volume IX. MacMillan, St. Martins Press, for the Royal Economic Society, London and Basingstoke, p 151.

Kindleberger, Charles 1978. *Manias, Panics and Crashes*. New York, Basic Books

Levy S. Jay and David A. 1983. *Profits And The Future of American Society*. New York, Harper and Row.

Minsky, Hyman P. 1975. *John Maynard Keynes*. Columbia University Press.

Minsky, Hyman P. 1986. *Stabilizing an Unstable Economy*. Yale University Press.

Schumpeter, Joseph A. 1934. *Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass. Harvard University Press.

Wolfson, Martin H. 1986. *Financial Crises*. Armonk New York, M.E. Sharpe Inc.

RECENCIONES DE LIBROS

FEDERICO AGUILERA KLINK, *LA NUEVA ECONOMÍA DEL AGUA.* CIP-Ecosocial & Catarata, Madrid, 2007

Esther Velázquez Alonso¹

Dpto. Economía, MMCC e Hist. Económica
Universidad Pablo de Olavide

Los conocimientos, experiencia y trayectoria vital de Federico Aguilera Klink le permiten aunar los saberes de la Economía Institucional con los de la Economía Ecológica, dando como resultado un excelente libro, fruto de trabajos realizados durante más de 20 años, en el que nos lleva de la mano a una profunda reflexión más allá de los aspectos puramente "hídricos". No obstante, hay que decir que el libro no se queda en la mera "reflexión" sino que baja al terreno de la toma de decisiones para proponer pautas metodológicas y formas concretas de abordar los problemas.

El libro, tras un maravilloso prólogo de Francisco Puche sobre la Economía del Abrazo, se estructura en seis capítulos. En los primeros nos adentramos en las cuestiones fundamentales de la Nueva Economía del Agua (Capítulo 1) y en cómo la Directiva Marco del Agua (DMA) trata de responder a esta nueva visión, aunque una lectura detenida de la misma pone de manifiesto, según el autor, las muchas contradicciones que contiene dicha Directiva (Capítulo 2). En el Capítulo 3 se aborda la importante diferencia que existe entre una gestión autoritaria y una gestión democrática del agua para convencernos de que si en España hubiera habido gestión (tema que se cuestiona), ésta habría sido autoritaria. Enlazando con estos temas, en los capítulos siguientes (4 y 5) se analiza el espinoso tema de los mercados para aclarar, una vez más, que no podemos entender el mercado como algo opuesto a la intervención de la Administración Pública, lo que se evidencia en el estudio pormenorizado del funcionamiento de los mercados de agua en Tenerife. Finalmente, en el Capítulo 6 se recoge una interesante reflexión sobre algunas cuestiones básicas para afrontar con éxito la transición hacia una nueva cultura del agua.

El libro tiene una lectura que va mucho más allá de la gestión del agua. Subyace en todo el trabajo, y el autor lo explicita una y otra vez a lo largo de sus páginas, la denuncia de la confusión en la que vivimos tanto de ideas como de conceptos y del lenguaje. Esta confusión generalizada, e intencionada, crea un "estado ficticio de opinión" fomentado por los grupos de intereses bien organizados y por los medios de comunicación aliados con ellos. Aprovechando esta confusión, la práctica habitual en nuestra sociedad para

¹ evelalo@upo.es

solucionar un problema no parte del planteamiento del mismo, sino que propone directamente una solución, independientemente de cuál sea el problema. Esta argumentación, bien justificada en el trabajo, es aplicable no solamente a la gestión del agua sino a muchas otras parcelas de la realidad en la que vivimos.

Ante esta situación, Federico Aguilera insiste en la necesidad de cambiar las preguntas para plantear otras que permitan analizar la realidad en toda su complejidad. Comparte con Mishan que la "principal tarea de los economistas consiste en (...) convencer a la gente de la necesidad de un cambio radical en la manera habitual de observar los acontecimientos económicos" (p.27). Así, aplicando estos razonamientos al campo del agua, el autor afirma que el principal problema de este país es que se sigue sin tener clara cuál es la pregunta básica que hay que hacerse. Esa pregunta, en palabras del autor, es algo tan evidente como "¿cuál es el problema?", a lo que él mismo responde que el "problema es que tenemos muchas dificultades para atrevernos a preguntarnos cuál es el problema" (p.119). Además de esta pregunta básica, otras preguntas pertinentes, que pocas personas se plantean, y que se presentan con toda rotundidad en este trabajo, son: "¿existe realmente gestión del agua en España? ¿Tiene sentido continuar oponiendo los mercados a la Administración pública como antagonistas irreconciliables? ¿Podemos ver la gestión pública y los mercados como opciones complementarias? ¿Podemos abordar seriamente las cuestiones de incumplimiento sistemático de las reglas del juego?" (p.120). A dar respuestas a estas preguntas es a lo que dedica Federico Aguilera el trabajo publicado, tarea digna de encomiar en un contexto en el que la "pereza" y la "falta de voluntad política" se hacen dueñas de la escena para evitar la revolución mental necesaria.

Para el autor, hablar de Nueva Economía del Agua significa "asumir que nos encontramos en un cambiante contexto social, económico y ambiental" (p.30) y éste es el que obliga a cambiar las preguntas. Algo que parece, en principio, tan carente de sentido cómo preguntarse "¿qué es el agua?", es fundamental si queremos afrontar una gestión responsable y sostenible. El autor sostiene que el agua, mucho más allá de un mero factor de producción o de un activo financiero, se define como un activo ecosocial, entendiendo por tal "la capacidad que tiene el agua de satisfacer todo un conjunto de funciones económicas, sociales y ambientales" (p.36). Esta idea implica, por un lado, una gestión, no del recurso, sino de los ecosistemas y, por otro, la definición de un necesario marco institucional que defina las reglas del juego y determine las funciones que ha de cumplir el agua.

Para dar respuesta a la pregunta planteada sobre si existe gestión del agua, el autor reflexiona sobre la diferencia entre gestión autoritaria y gestión democrática. Así, afirma que la primera se caracteriza porque la solución es previa a la definición del problema, está legitimada por una serie de "expertos" y se intenta camuflar como decisión participativa. Por otro lado, la gestión democrática define *previamente* el problema y, sólo posteriormente, presenta las diferentes alternativas para solucionarlo, derivándose éstas de una comunidad de evaluadores extendida, y no únicamente de la opinión de los "expertos". A este respecto, el autor no cuestiona la necesidad de contar con la opinión de éstos sino el papel que ahora juegan en la determinación de soluciones. Dado que,

por un lado, la realidad es compleja y que, por otro, los expertos suelen ser especialistas en una materia o tema concreto, por deducción se puede afirmar que "carecemos de expertos en problemas complejos" (p.69) y el autor, coincidiendo con Funtowicz y Ravetz, sugiere que "los debates (...) no se refuerzan excluyendo a los no expertos" (p.72).

Otra interesante cuestión planteada en el libro radica en la necesidad de definir claramente (y hacer cumplir) un marco institucional, entendido éste como las reglas del juego que permiten alcanzar determinadas soluciones ante problemas previamente definidos. En este sentido, Aguilera plantea que todas las instituciones cumplen dos funciones diferentes. Por un lado, una función instrumental, que consiste en la aplicación de los conocimientos para alcanzar objetivos; y, por otro, una función ceremonial que permite la creación o mantenimiento de un determinado status y poder. Para el autor, la revolución mental que permitiría una adecuada gestión ecosistémica del agua pasa por "un cambio institucional que elimine las actitudes ceremoniales e incentive las instrumentales" (p.47).

Siguiendo la senda de preguntas planteadas por el autor, es necesaria y oportuna la reflexión realizada sobre la idea (tan aceptada por la economía ortodoxa) del mercado "libre" como solución antagónica a la intervención de la administración pública, afirmando con rotundidad que "los llamados mercados libres son, en realidad, mercados sujetos a reglas muy claras" (p.134). Aguilera pone de manifiesto que esta concepción del mercado, entendido como institución, no es nueva ni siquiera entre la ortodoxia más pura, pues ya lo decía Adam Smith, economista al que no se le puede tachar de heterodoxo, al reconocer que "la configuración de las reglas era un aspecto básico para el funcionamiento del Mercado" (p.94). Por ello, el autor insiste una vez más que "un mercado, aunque se le ponga el calificativo de libre, no es un mecanismo 'puro' de negociación e intercambio sino un sistema institucionalizado de intercambio que funciona con unas reglas de juego claras y precisas..." (p.93).

Todas estas ideas están plasmadas, de una u otra forma, en el análisis que hace sobre la DMA y sobre los mercados de agua en Tenerife. Con relación a la Directiva el autor se atreve a poner de manifiesto algunas de las incoherencias en las que incurre la Normativa. Así plantea el hecho de que "parece poco serio que una Directiva cuyos objetivos parecen ser ambientales y de incorporación de nuevos criterios de carácter multidimensional, le conceda tanta importancia a una medida unidimensional y que debe expresarse en términos monetarios" (p.62).

Por otro lado, buen conocedor de los mercados de agua en Tenerife, denuncia el desconocimiento que de los mismos tienen determinadas instituciones (como el Banco Mundial) que, desde el atrevimiento de la ignorancia, los proponen como ejemplo a seguir en América Latina. En opinión de Aguilera, la realidad de los mercados de agua en Tenerife es variada y el buen o mal funcionamiento de los mismos depende de las reglas del juego que se hayan definido en cada caso y del cumplimiento de las mismas. No obstante, argumenta que la "función instrumental de los mercados de agua (en Tenerife) ha ido perdiendo fuerza a favor de la función ceremonial" (p.111), dando lugar a una carencia normativa (instrumental) que provoca abusos por parte de los grandes intermediarios de agua.

Finalmente, Aguilera termina el libro planteando algunas cuestiones a tener en cuenta en la transición hacia una nueva cultura del agua en España. Entre ellas, destaca las contradicciones de la propia normativa española (RDL 2/2004) que se derivan, entre otros factores, del desconocimiento de la superficie "real" de regadío, del desconocimiento (o ignorancia deliberada) de las pérdidas de agua en las redes agrícolas y urbanas y, por último, de la sobreestimación de las necesidades a las que se les califica (intencionadamente para crear ese "estado ficticio de opinión") de demanda. Todo ello genera la falsa idea de una supuesta escasez de agua que "se transforma en una excusa, convenientemente manipulada, que oculta el entramado político-empresarial cuya continuidad depende de la financiación pública de megaproyectos" (p.150). A partir de ello, concluye que una nueva cultura del agua debe estar basada en la gestión de ecosistemas (no hay gestión del agua sin gestión del territorio), en la mejora del conocimiento y en la toma democrática de decisiones.

Estamos, en definitiva, ante un libro valiente que nos brinda la oportunidad de reflexionar sobre aspectos de la Nueva Economía del Agua, yendo mucho más allá de los aspectos puramente "hídricos". No debe pasarnos desapercibido el guiño del autor al titular su trabajo "La Nueva **Economía** del Agua" recalcando así que los aspectos que aquí se tratan son también Economía aunque pueda asustar el hecho de que "por no poder incorporarla de manera formal a nuestras explicaciones como economistas (...) sirva a algunos para calificarnos como poco científicos" (p.126). Así, pues, un libro cuya lectura es absolutamente recomendable para sacudirnos esa "pereza mental" en la que vivimos, fomentada por la ortodoxia dominante, que nos animará a cambiar las preguntas y a atrevernos a ver lo "evidente".

CARLOS PRIETO (COORD.), MARÍA ARNAL,
MARÍA CAPRILE, JORDI POTRONY,
LA CALIDAD DEL EMPLEO EN ESPAÑA.
UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA Y EMPÍRICA.
Ministerio de Trabajo e Inmigración,
Madrid 2009

Albert Recio Andreu ¹

Dep. Economía Aplicada
Universitat Autònoma de Barcelona

En tiempos de debate sobre el mercado laboral los trabajos rigurosos que aportan reflexión e información son más necesarios que nunca. La obra que comentamos es una buena muestra de ello pues incluye una revisión de uno de los tópicos actuales sobre el empleo, el de su calidad, y aporta un importante trabajo empírico sobre tal cuestión. Un análisis empírico que echa una nueva y novedosa luz sobre el tan debatido tema de la segmentación del mercado laboral español.

La obra esta dividida en cuatro partes. La primera (capítulos 1 y 2) se dedica a analizar el propio concepto de calidad del empleo partiendo de los trabajos de la Unión Europea que han introducido el tema en el debate social y realizando una reflexión metodológica sobre el mismo. La segunda (capítulos 3 a 5) está orientada a lo que los autores llaman análisis cualitativo. En esta parte se trata de analizar en primer lugar lo que ellos llaman la norma salarial de empleo, com elemento de referencia para comparar situaciones y a partir de aquí realizan una revisión de las visiones que sobre la cuestión mantienen los representantes empresariales y los sindicatos. Una revisión que permite mostrar la existencia de puntos de vista confrontados entre las partes. La tercera parte (capítulos 6 y 7) está dedicada a realizar un análisis empírico de la calidad a partir de la adopción de una serie de indicadores de la misma . La cuarta parte (capítulo 8) está dedicada a discutir sobre el modelo de segmentación del mercado laboral español a la luz de los resultados alcanzados en la sección 3. El libro concluye con unas reflexiones finales que tratan de recoger los principales resultados alcanzados.

La primera parte está destinada a plantear el problema y discutirlo metodológicamente. El punto de partida es la definición de calidad del empleo aprobada por la Unión Europea y que puede servir como guía para la elaboración de políticas de empleo La valoración de esta definición pone al descubierto su carácter problemático "El más evidente es el de su falta de coherencia interna" (p29) puesto que mezcla cuestiones que tienen que ver con las necesidades de los trabajadores con elementos que están más relacionados con los intereses empresariales que con su deseabilidad social. Cómo subrayan adecuadamente la cuestión del salario aparece sólo como un item

¹ Albert.Recio@uab.cat

sin relevancia especial. Muestran también las diferencias entre la alambicada definición de la Unión Europea y la mucho más taxativa del "trabajo digno" de la Organización Internacional del Trabajo (que en algunos aspectos es en sí misma limitada) y de ello sacan la necesidad de a) tratar de analizar los parámetros que permiten valorar la definición de decencia b) a partir de los mismos tratar de realizar una evaluación del mercado laboral español.

La segunda parte está destinada a la revisión de las bases teóricas para analizar la calidad del trabajo. Parten del concepto de norma social de empleo, elaborada por la escuela regulacionista francesa, entendidas como las normas comúnmente aceptadas como criterios de justicia social. Muestran como en el período constitucional se cristaliza una norma nacional de empleo que puede percibirse en el contenido de la Constitución Española (1978), el Estatuto de los Trabajadores (1980) y la Ley Básica de Empleo (1980). Una norma que sigue funcionando como referencia para muchas personas y cuyos elementos constituyentes incluyen el pleno empleo, el empleo de duración indefinida, un salario mínimo "suficiente", una jornada laboral compacta y regular, una tendencia a la homogenización de condiciones de trabajo y un sistema adecuado de coberturas sociales. A destacar que en esta definición de la norma estaba ausente, por ejemplo, la perspectiva de la conciliación, posiblemente porque se partía de un modelo de mercado labor masculinizado. El análisis detecta el deterioro posterior de esta norma a causa de los cambios legislativos y de las transformaciones experimentadas por la organización productiva, lo que tenderá a hacer aparecer una nueva norma a la que llaman "norma de flexibilidad empresarial".

A partir de aquí el trabajo se centra en analizar las valoraciones que sobre la cuestión realizan las organizaciones empresariales y los sindicatos, lectura que pone en evidencia la existencia de valores diferenciados y objetivos contrapuestos sobre la calidad y la norma salarial. Esta contraposición no se limita simplemente a la oposición norma salarial clásica/ norma flexible, sino que en parte ha sido reformulada en función de la propia experiencia de negociación y conflicto. Por ejemplo los sindicatos han incorporado las cuestiones referentes a la conciliación. Pero también han pasado a desarrollar un discurso donde la norma se presenta como beneficiosa no sólo para la clase asalariada, sino también funcional para metas económicas convencionales (rentabilidad, competitividad), aunque en su discurso sigue predominando la visión de estar asistiendo a una pérdida de la calidad. El tema de la calidad es por tanto un tema en disputa aunque, a tenor de la revisión, parece que los empresarios tienen más claros sus objetivos, mientras el discurso sindical si bien por un lado se orienta a la defensa de una norma, por otro trata de adaptarse defensivamente a un ambiente claramente hostil.

La parte tercera esta dedicada a realizar un análisis empírico de los segmentos del mercado laboral, atendiendo al concepto calidad del empleo, tomando cuatro ejes de análisis: estabilidad del empleo (antigüedad, expectativa de mantener el empleo más allá de 6 meses), salario decente (salario -mensual o por hora -como proporción del salario mediano- mensual o por hora), entorno laboral saludable (percepción de riesgos, bajas laborales) y equilibrio vida personal y laboral (tipo de horario, horarios atípicos, adecuación del horario). Tomando como referencia la Encuesta de Condiciones de Trabajo

y utilizando una técnica de aglomeración el trabajo empírico permite detectar cinco grupos de empleos que globalmente significarían niveles diferentes de calidad del empleo, del menor (nivel 1) al mayor (nivel 5). Una cuestión interesante es observar que si bien en términos globales existe una jerarquía clara de posiciones, ésta no se mantiene para los cuatro tipos de cuestiones estudiadas. Por ejemplo el nivel 3, que ocupa globalmente una posición intermedia agrupa a aquellos trabajadores con un perfil horario peor adaptado a sus necesidades vitales. Por el contrario el nivel cuatro se presenta como el segundo peor grupo en términos de salario relativo. El análisis pormenorizado de las características personales y de tipos de empleo muestra algunos resultados esperables. Por ejemplo el nivel 1, el peor, concentra un porcentaje alto de empleos temporales, a tiempo parcial, de empleados de servicios (especialmente comercio y hostelería), mientras que en el nivel 5 predomina el empleo indefinido, y el empleo de directivos y técnicos. Quizás lo más significativo es, con todo, el del tamaño de la empresa, pues los "mejores empleos" aumentan proporcionalmente con el mismo. Los resultados obtenidos parecen bastante coherentes con lo que se conoce de otros trabajos. El estudio se completa con un análisis temporal de las transiciones, comparando la situación de los mismos trabajadores en 2004 y 2006 lo que permite detectar pautas de movilidad diversas y mostrar que existen realmente trayectorias que transitan en la precariedad.

La cuarta parte trata de relacionar los resultados obtenidos con el debate sobre la segmentación laboral. Aunque el enfoque de la segmentación es un producto de las corrientes económicas heterodoxas, en los últimos años los economistas neoclásicos españoles han realizado una lectura de la situación en términos dualistas, reduciendo toda la variedad de condiciones laborales a un único factor diferenciador: el tipo de contrato fijo-temporal y sugiriendo la existencia de un grupo de empleados hiperprotegidos- los contratados fijos, los realmente representados por los sindicatos- y de otro totalmente precarios y sin ninguna protección social. De ello derivan la insistente propuesta de reducir la indemnización por despido como vía fundamental para eliminar la segmentación. Cuando el ejercicio se hace más completo y se evalúan los empleos atendiendo a diversos parámetros las cosas resultan bastante más complejas. Este es el ejercicio que se realiza en el libro y el resultado que obtienen es la existencia de tres grandes segmentos- a los que aplican los términos de precario, central y superior y que a su vez guardan estrecha relación con características ocupacionales como el tamaño de la empresa, el sector de actividad y la categoría profesional. Si los superiores son los hiperprotegidos, estos representan solo un 32% del empleo total, básicamente empleados en grandes empresas, en puestos técnico- administrativos y en sectores como la educación, los servicios financieros o el sector público. Más o menos lo que podríamos considerar capas medias asalariadas. Las diferencias entre las condiciones de precarios y centrales con ser importantes resultan en muchos casos de importancia menor. Más o menos que dos tercios de empleos en España tienen una calidad medio-baja y muy baja si nos atenemos a las condiciones de vida a que dan acceso.

El libro concluye con una reflexión final sobre las vías para mejorar la calidad del empleo y, sobre todo, eliminar la importante franja de precariedad. En este capítulo final lo más significativo es mostrar que, en contra de lo que plantean las propuestas

neoliberales, las mejoras sólo se producirán si se establecen cambios significativos desde muchos ámbitos regulaciones, estructuras organizativas, reforzamiento sindical e intervención en instituciones sociales extra-mercantiles. Un haz de sugerencias que por sí sola hace interesante la lectura.

En conjunto se trata de una novedosa reflexión sobre la calidad del empleo y una muestra que un buen trabajo empírico permite alcanzar una lectura distinta de nuestro mercado laboral de la que ofrece machaconamente el discurso oficial