

REC

revista de economía crítica

n. **14**
2012

segundo semestre

La élite del poder económico en México. Configuraciones de red corporativa tipo "grupo económico" y modo de regulación dominante <i>Iago Santos Castroviejo y Carlos Ernesto Arcudia Hernández</i>	6-36
¿Nuevas prácticas o réplica a otra escala? La cooperación descentralizada y su especificidad desde el caso del País Vasco <i>Jorge Gutiérrez, Unai Villena y Eduardo Malagón</i>	37-62
Comentario a "Where have all the sraffians gone? They're still blooming" <i>Antonio Garrido</i>	63-67
Productividad y posicionamiento estructural en la industria de bienes de equipo española <i>Fernando Luengo, Manuel Gracia y Lucía Vicent</i>	68-92
¿Crecimiento o desarrollo? <i>Andrés Bródy</i>	93-105

SEMIMONOGRÁFICO DESIGUALDADES, GÉNERO Y MERCADO LABORAL

Una aproximación a la segregación étnica en España: trayectorias laborales comparadas de la población inmigrante <i>Ramón Alós</i>	107-123
Acumulación por desposesión, género y crisis en el estado español <i>Sandra Ezquerro</i>	124-147
El contrato a tiempo parcial en España y la Comunidad de Madrid: Un análisis econométrico (2005-2008) <i>Alfredo Cabezas</i>	148-177
Desigualdades de género en el mercado de trabajo: entre la continuidad y la transformación <i>Teresa Torns y Carolina Recio</i>	178-202
Los ricos se hacen más ricos: El neoliberalismo y la desigualdad galopante en Estados Unidos <i>Tim Koechlin</i>	203-224

INTERVENCIONES

Manifiesto del Observatorio de la Deuda (Debtwatch Manifiesto) <i>Steve Keen</i>	226-256
Después de "Río+20": Bienes ambientales y relaciones de poder <i>Rafael Correa y Fander Falconí</i>	257-276
Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico <i>S. Álvarez Cantalapiedra, A. Barceló, O. Carpintero, C. Carrasco, A. Martínez González-Tablas, A. Recio y J. Roca</i>	277-301

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Kenneth E. Boulding: Más allá de la economía <i>Óscar Carpintero</i>	303-319
"La nave espacial tierra" de Kenneth Boulding <i>Ignacio Rodríguez Rodríguez</i>	320-326
La economía de la futura nave espacial tierra <i>Kenneth Boulding</i>	327-338

IN MEMORIAM

Elinor Omstrom, las instituciones y los recursos naturales de propiedad común: pensando con claridad más allá de las panaceas <i>Federico Aguilera Klink</i>	340-361
Paco Fernández Buey: compañero y amigo <i>Javier Gutiérrez</i>	362-365

RECENSIONES

Walden Bello, <i>Food Wars, Crisis alimentarias y políticas de ajuste estructural</i> , Virus editorial, Barcelona, 2012 <i>Carmen de la Cámara y Victòria Soldevilla</i>	367-369
Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González, <i>México, otro capitalismo fallido</i> , Ediciones Razón y Revolución, Buenos Aires, 2011 <i>Iván Mendieta</i>	370-372

Daniel Tanuro, <i>El imposible capitalismo verde. Del vuelco climático capitalista a la alternativa ecosocialista</i> , Los libros de Viento Sur. La oveja roja, Madrid 2012 Alfonso Rodríguez de Austria Giménez de Aragón.....	373-384
Instituto universitario de desarrollo y cooperación, <i>Evaluación de proyectos de ayuda al desarrollo. Manual para evaluadores y gestores</i> , Los Libros de la Catarata, Madrid, 2012 Xavier Martí González.....	385-388
Caparrós, N.; Raya, E.; Larraz, I.; Peña, G.B.; <i>La experiencia de la cooperación al desarrollo</i> , Los Libros de la Catarata, Madrid, 2012 Xavier Martí González.....	389-393
Gérard Duménil y Dominique Lévy, <i>The Crisis of Neoliberalism</i> , Harvard University Press, 2011 Ángel González Tablas.....	394-398
John Lanchester, <i>iHuy! Por qué todo el mundo debe a todo el mundo y nadie puede pagar</i> , Anagrama, Barcelona, 2010 Antonio Santos Ortega.....	399-401

ARTÍCULOS

LA ÉLITE DEL PODER ECONÓMICO EN MÉXICO. CONFIGURACIONES DE RED CORPORATIVA TIPO “GRUPO ECONÓMICO” Y MODO DE REGULACIÓN DOMINANTE

Iago Santos Castroviejo¹

Universidade de Vigo

Carlos Ernesto Arcudia Hernández²

Uamzh-Uaslp

Universidad Autónoma San Luís Potosí

Fecha de recepción: febrero de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: mayo de 2012

Resumen

En este artículo se realiza un estudio de las redes de gobierno de las empresas mexicanas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) a partir de la información de los Reportes Anuales de 2010. El análisis se centra, principalmente, en las redes que forman los administradores y los accionistas.

En primer lugar se estudian las configuraciones tipo “grupo económico”, un tipo de configuración de red de gobierno empresarial muy presente en México que se define como “conjunto de empresas independientes controladas por un pequeño número de grandes accionistas, usualmente miembros de una familia extendida o de un círculo cerrado de asociados con nexos entre ellos”.

En segundo lugar se realiza una aproximación global a la red cuyos rasgos más importantes son: su carácter inclusivo, denso, cercano, centralizado, no difuso y con un núcleo selecto de accionistas y consejeros múltiples en muchos órganos de gobierno y de control.

Por último, se intenta desgajar un conjunto de rasgos relativos al modo de regulación de la economía mexicana que corresponde a esas configuraciones de red.

Palabras clave: *élite del poder económico, entrelazamientos de directorios, redes de gobernanza empresarial, México, regulación.*

¹ iago@uvigo.es

² carlos.arcudia@uaslp.mx

Abstract

We study networks of governance of Mexican companies listed on the BMV with information from the 2010 Annual Reports. We focus on networks formed by boards and shareholders.

We study first shapes like "economic group", a type of network configuration of corporate governance in Mexico defined as "independent group of companies controlled by a small number of large shareholders, usually members of an extended family or a closed circle of associated with links between them".

Secondly we make a global approach to the network, which has the characteristics of inclusive, dense, close, centralized, not diffuse and with a core of shareholders and directors presents in many boards.

We tried to break off a set of features related to the mode of regulation of the Mexican economy corresponding to these network configurations.

Key Words: *elite of economic power, interlocking directorates, Corporate Governance Network, Mexico, regulation.*

JEL clas.— G32, G34, L14.

INTRODUCCIÓN

En las páginas que siguen trataremos de estudiar y describir las formas que adoptan las redes de gobierno empresarial de las empresas listadas de los Estados Unidos de México. Se realizará un énfasis especial en estudiar sus características para ver si cabe identificar configuraciones del tipo "grupo económico", de modo que sea posible contrastarlo con otras configuraciones de red que llamamos, en otro lugar, configuraciones del tipo "familiar", "capitalismo financiero", "capitalismo gerencialista", "capitalismo de inversores", "capitalismo piramidal", "capitalismo corporativista".

Así mismo trataremos de ver si encontramos formas identificables de relación causal entre las configuraciones de red y el modo de regulación dominante de la economía mexicana, tal como entendemos aquí "configuración de red" y "regulación dominante".

SOBRE EL MÉTODO Y LA INFORMACIÓN PRIMARIA

El método usado para ello consiste esencialmente en el análisis de redes sociales. Las redes sociales que se construyen y analizan son: a) una red de afiliación (o de modo 2) consistente en recoger todas las relaciones de pertenencia a los Consejos de Administración; b) una red de adyacencia (o de modo 1) que recoge las participaciones en el capital cautivo. La población estudiada consiste en las empresas emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores a 30/VI/2011. La información básica consiste en a) la

proporcionada por las empresas en sus Reportes Anuales 2010; b) la proporcionada directamente por la BMV a requerimiento nuestro sobre la capitalización bursátil; c) Alguna información complementaria procedente de diversas fuentes. En la "nota sobre los datos", al final de este artículo, se da cuenta de ciertos pormenores sobre las fuentes y su tratamiento.

SOBRE LA ADECUACIÓN DE LAS REDES ESTUDIADAS AL CONCEPTO MÁS AMPLIO DE ELITE DEL PODER ECONÓMICO

Entendemos por elite del poder económico una minoría de la población que controla una proporción grande de recursos económicos. Las redes aquí estudiadas consisten en las 127 empresas emisoras en la Bolsa Mexicana de Valores a 30 de junio de 2011, sus 1.683 administradores y sus 247 accionistas de control. Los recursos económicos que concentran pueden consistir en los 4,4 billones de pesos de capital cautivo³ poseído por estos accionistas; o bien 9,4 billones de pesos en que consiste el valor bursátil de estas emisoras, pues están controladas por ellos. O bien, las organizaciones económicas fundamentales de la economía mexicana. Es decir, una minoría de un 0,1 por mil de la población controla una proporción de los recursos económicos muy considerable.

Hay otros segmentos minoritarios de la población que concentran gran cantidad de recursos económicos. En primer lugar la empresa pública mexicana que no cotiza en bolsa, desde luego PEMEX, pero no solo ella. En segundo lugar empresas multinacionales que no cotizan en la BMV. En tercer lugar las administraciones públicas, que tienen confiada la soberanía (el poder último e irrestricto) sobre los asuntos económicos; en cuarto lugar otras muchas empresas importantes que no cotizan en bolsa. En quinto lugar las tramas ocultas (por razones de ilegalidad, negocios delictivos, ocultación...).

Las dos redes de gobernanza empresarial que aquí estudiamos (los nucleados por las empresas que cotizan en la BMV) son una trama muy importante entre las tramas de la elite económica.

TIPOS DE CONFIGURACIÓN DE LA RED DE GOBIERNO EMPRESARIAL Y MODOS DOMINANTES DE REGULACIÓN DEL CAPITALISMO

Entendemos que hay una relación causa-efecto, casi determinista entre las configuraciones de red y el modo dominante de regulación. Las formas que adoptan las

³ Como dato de referencia, el PIB de México en 2010 fue de 13 billones de pesos. Sin embargo, la comparación del PIB con la capitalización bursátil no es muy correcta, por cuanto el PIB es un flujo (mide el producto por unidad de tiempo) y el capital es una variable de estado (mide la valoración de un capital en un momento dado).

redes corporativas llegan a caracterizar, en muchos aspectos de interés, los modos básicos de comportamiento económico, cuando menos en lo que entenderemos por su modo de regulación⁴. Definimos así estos tres conceptos:

- *Configuración básica de una red de gobernanza empresarial.* Se trata de un patrón relacional básico entre los decisores de la empresa, y que involucra al tipo de accionista, la composición de la propiedad del capital social, el consejo de administración, las relaciones entre accionistas y administradores y las cadenas relacionales dentro de una red social.
- *Modo de regulación de un sistema económico.* En este caso nos referimos al conjunto de dispositivos que garantizan su funcionamiento y su ajuste. Existen dos elementos fundamentales en la regulación: a) la definición de un estado normal, ideal o satisfactorio, donde el ajuste consistiría en la aproximación de la trayectoria del sistema a ese "estado normal"; y b) los mecanismos, operaciones y reacciones, especialmente las retroacciones, que se ponen en marcha para alcanzar ese estado. Estos procesos pueden ser automáticos o pueden realizarse de forma deliberada o diseñada. Se realizan a menudo centralmente (por operadores y dispositivos centrales), pero también localmente (por operadores o dispositivos periféricos y que afectan a un área delimitada).
- *Modo de regulación dominante de una economía.* Se trata del modo de regulación que corresponde a la instancia determinante en un sistema económico.

En nuestro caso entenderemos que la instancia determinante es el tipo de configuración en red de gobierno empresarial predominante en una economía. El modo de regulación involucra especialmente a los sistemas de información, control, emergencia y jerarquía. Determina las pautas de comportamiento básicas de la economía y reacciona a alteraciones del comportamiento con la finalidad de restaurar o modificar el mecanismo de regulación cuando éste presente disfunciones. Y tiene, por último, capacidad para crear y reaccionar a estímulos a fin de moverse hacia ese estado definido como satisfactorio.

La misión de un modo de regulación es obtener un resultado determinado (ya sea un máximo rendimiento, la estabilidad monetaria, una demanda y un beneficio agregado máximo, una pauta de crecimiento, o una forma de asignación del producto etc.), así como adaptar la economía permanentemente a los reclamos de un criterio aceptable para la alianza de intereses dominantes en presencia. Cuando la adaptación presenta dificultades menos salvables pueden aparecer crisis y rupturas.

⁴ Entre los principales autores con aproximaciones a este punto de vista: Hilferding [1985], Windolf [2002], Geuens [2003], Useem [1996], Mizuchi [2007] y la escuela francesa de la regulación: Plihon [2003], Boyer [2007]. Sobre esta última hace una excelente síntesis Alfons Barceló [1998: 225-235].

La regulación estatal forma parte del modo de regulación, pero es apenas una pequeña parte de ella, y su presencia y extensión dependen del equilibrio del poder⁵.

Por último el modo de regulación es un resultado complejo de una colección de instancias sociales, con sus aspiraciones a definir un "estado normal" y a desarrollar las formas de operar para alcanzarlo. En él hay una jerarquía y una instancia determinante. Aquí defenderemos la hipótesis de que esta instancia determinante es precisamente la configuración de las redes corporativas. Al modo de regulación que corresponde a esta instancia determinante es a lo que llamaremos aquí modo de regulación dominante de una economía.

En todo caso, resulta evidente que los dispositivos funcionan con la presencia activa y consciente de los actores involucrados, que actúan siempre como controladores locales con resultantes sistémicos.

ANÁLISIS DE LAS REDES DE GOBIERNO EMPRESARIAL EN MÉXICO: DENSIDAD, CENTRALIZACIÓN, CERCANÍA, CONECTIVIDAD

En el Cuadro 1 se presentan ciertas características de las redes que estudiamos. Las redes de Consejos de Administración (tanto la de accionistas como la de empresas emisoras) son conexas (es decir, tienen pocos componentes separados), inclusivas (la componente mayor⁶ abarca el 90% de los nodos), muy densas (la densidad es del 1,58%, es decir, solo existen 1,58 relaciones por cada 100 posibles entre pares, con densidad muy alta para las redes completas de administradores; y para la red de empresas es del 8.6%⁷); cercanas, esto es, la distribución de distancias muestra frecuencias muy altas para las distancias más cortas y frecuencias más bajas para las distancias más largas.

Por otra parte, la medida de centralización de grado es asombrosamente alta. Esto quiere decir que hay un núcleo relativamente reducido de administradores que tienen muchas relaciones entre sí y con todos los demás, y que hay una periferia de administradores que tienen relaciones más raras con todos los demás. La centralización mide la asimetría entre un núcleo de nodos y todos los demás: si unos pocos nodos concentran gran parte del mundo relacional de la red, entonces decimos que la red está centralizada.

⁵ El proceso de "desregulación" de los años 1980 a 2008, que consistió en que los Estados retiraron muchas normativas (aunque incluyeron muchas otras) fue el resultado del debilitamiento del poder estatal, y de la emergencia al poder de los llamados "inversores" en alianza con los cuadros superiores, quienes reestructuraron progresivamente la alianza social que habían mantenido entre los años 1940 y 1980 con los trabajadores y con el Estado.

⁶ Carroll, W.K. (2009) muestra para la red de los administradores de las 500 mayores empresas globales que la componente mayor consiste en el 96% de los administradores en 1996 y el 98% en 2006. Es una inclusividad mayor aún que la de las emisoras de la BMV. Para España en 2009 (Santos, 2010) la componente mayor abarcaba el 85% de los administradores.

⁷ Como comparación, la densidad para España en 2009 eran de 1,09% para la red de administradores y 3,25% para la red de empresas.

Otro dato de interés es el alto coeficiente de clustering, que, para un nodo, es la densidad de su ego-red abierta (ego-red abierta es la formada por todos sus vecinos exceptuándose a si mismo). El coeficiente de clustering para toda la red es la media de los coeficientes de cada nodo, y para el coeficiente ponderado se pondera cada nodo por su grado⁸. Es normal que el coeficiente de clustering sea alto para la red de administradores, ya que la estructura de la red de afiliación consiste en la interconexión de los clústeres que en realidad forman los propios Consejos. Pero también es alto el coeficiente de clustering de la red de empresas, que no tiene esta característica básica. Para la red de accionistas de control, ya el coeficiente dicotómico es mucho más bajo reflejando el fraccionamiento de los inversores específicamente de control.

Cuadro 1: Características de las redes de consejos de administración y de las redes de accionistas de control de las emisoras de la BMV.

	Red de administradores			Red de empresas			Red de accionistas de capital cautivo		
Tamaño	1683			127			374		
Densidad	1,58%			8,59%			0,23%		
Nº de componentes	13			13			74		
Distancia									
Media entre pares alcanzables	3,34			2,50			1,30		
Mayor entre pares alcanzables	7			6			3		
Distribución de distancias	Dist.	Nº	%	Dist.	Nº	%	Dist.	Nº	%
	----	-----	-----	----	-----	-----	----	-----	-----
	1	44848	1,9	1	1374	1,5	1	326	71,3
	2	344344	14,8	2	5580	42,6	2	123	26,9
	3	1005416	43,3	3	4708	35,9	3	8	1,8
	4	699830	30,1	4	1154	8,8			
	5	171608	7,4	5	252	1,9			
6	47890	2,1	6	42	0,3				
7	9296	0,4							

⁸ El caso es que David, Yoo y Baker (2003, p. 306) proponen que la comunidad empresarial tiene una característica bastante permanente de mundo pequeño, lo que basan en que los interlocking directorates tienen una distancia media corta y bastante estable en el tiempo y sobre todo unos coeficientes de clústering altos: en los años 1982, 1990 y 1999, las distancias medias para los interlocking directorates de los EEUU eran respectivamente 3,38; 3,46 y 3,46; los coeficientes de clustering fueron 0,24; 0,24 y 0,24.

Coefficiente de clustering	0.913	0.445	0.056
Id. ponderado	0.631	0.405	0.014
Centralización de grado	11,56%	24,14%	Outdegree= 1,65% Indegree= 6,22%
grado más bajo [Id. Normalizado]	6 [0,357]	0	
grado más alto [Id. Normalizado]	221 [13,139]	41 [32,54]	
grado medio	26,6	10,8	
Centralización de intermediación	8,30%	10,20%	0,05%
Tamaño del componente mayor	1524 (90,6%)	115 (90,6%)	159 (42,5%)

Fuente: Rutinas de Pajek y de Ucinet sobre las redes elaboradas a partir de los Reportes Anuales 2010 de las emisoras.

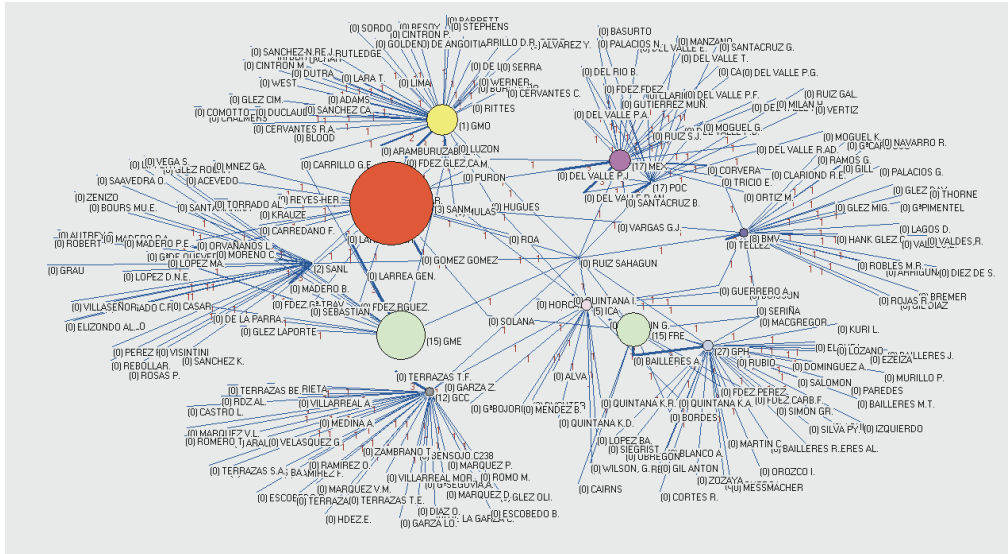
VISUALIZACIÓN DE LAS REDES

No trataremos de visualizar aquí las redes de administradores debido a su gran extensión. Presentaremos solamente en el gráfico 1 la ego-red de Ruiz Sahagún, el administrador múltiple más central de la red, con un grado de 221, es decir: está presente en los Consejos de 11 empresas⁹ y comparte consejos con otros 221 consejeros. Esa ego-red puede ayudar a hacerse una idea gráfica del grado de centralización de la red.

⁹ Salas (2006:345-349) muestra que en 1981 había 6 consejeros presentes en 10 o más CA; 2 en 1992; 3 en 1997 y 0 en 2001. Encuentra fuertes oscilaciones en el patrón corporativo entre 1981 y 2001.

Gráfico 1. Ego-red de Fernando Ruiz Sahagún en la red de Consejeros de Administración.

El tamaño del círculo que representa a la empresa a cuyo Consejo pertenece Ruiz Sahagún es proporcional a su capitalización bursátil. El color y el número entre paréntesis que precede al nombre abreviado representa el sector de actividad.



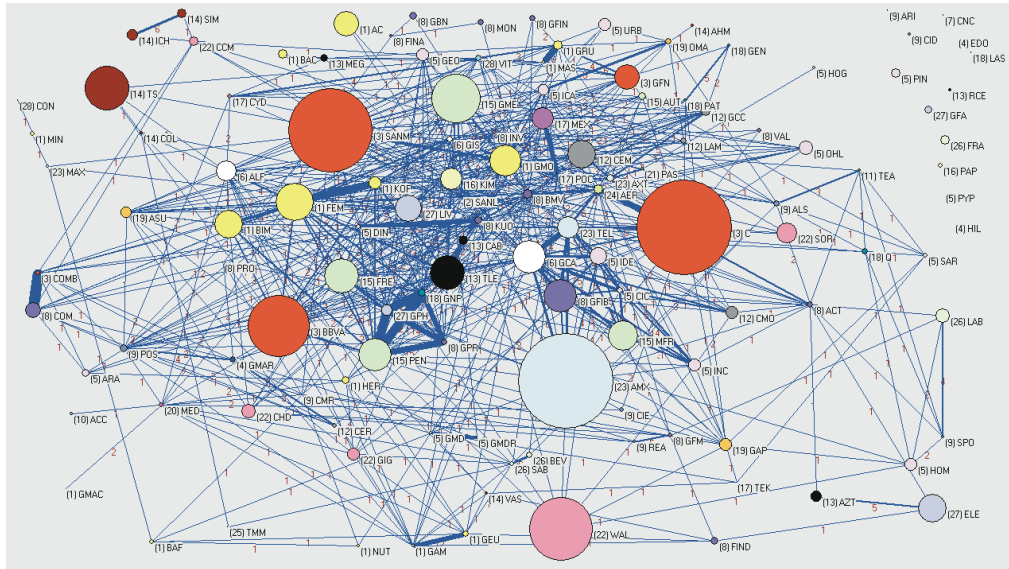
Fuente: Rutinas de Pajek para las redes basadas en los RA 2010 presentados a la BMV.

En el Gráfico 2 mostramos la red de empresas en líneas múltiples. Pueden verse en el ángulo superior derecho las empresas aisladas, como también la prominencia en valor de algunas empresas (visualizado por el tamaño de los círculos que las representan) y ciertos núcleos de líneas gruesas que denotan a los grupos económicos (el grosor de las líneas corresponde al número de administradores comunes).

Así mismo, se observa cómo la red de accionistas contiene 247 accionistas de control de las 127 emisoras. El gráfico 3 (A, B y C) representa, a su vez, la red de accionistas de las empresas cotizadas. Como se puede ver, hay 74 componentes; 73 de ellas apenas contienen una o dos empresas, y la componente mayor contiene 111 accionistas y 48 empresas, respectivamente, el 45% y el 38% del total.

Gráfico 2. Red de empresas. Cada línea que une dos empresas representa consejeros comunes en los respectivos Consejos de Administración.

El tamaño del círculo que representa a la empresa es proporcional a su capitalización bursátil. El color y el número entre paréntesis que precede al nombre abreviado representa el sector de actividad. El grosor y el n° que acompaña a cada línea corresponde al n° de consejeros comunes.



Fuente: Rutinas de Pajek para las redes basadas en los RA 2010 presentados a la BMV.

El primer rasgo que destaca es el mayor fraccionamiento de la red de accionistas respecto a la red de administradores. Cabe preguntarse por qué la red de administradores es tan cercana, inclusiva, densa y centralizada si los accionistas parecen estar más fragmentados. Esta pregunta nos parece de gran importancia, y sus respuestas hipotéticas fundamentales.

En segundo lugar, conviene subrayar el gran peso de la empresa tipo familiar, entendiendo por familiar cuando existe un accionista de control formado por un individuo, una familia o una parca alianza de familias. De acuerdo con los cuadros 2 y 3, podemos clasificar como familiares a un mínimo 77 empresas (61%), o el 42% si lo medimos por el valor bursátil. Este porcentaje sería mucho más elevado si excluimos a las que llamaremos aquí cinco empresas globales.

En tercer lugar, encontramos que las estructuras piramidales tienen un cierto peso (especialmente en las participadas por Empresas Transnacionales (ETN)) y el capitalismo de inversores se presenta como un fenómeno más bien exterior a México, tanto por las emisoras (el peso se debe mucho más a los tres bancos globales) como por los inversores (son sobre todo fondos y sociedades de inversión no residentes).

Un cuarto rasgo a destacar es que, de las 127 emisoras, 33 tienen participaciones de control por no residentes. De ellas:

- » Tres bancos (que hemos dado en llamar “bancos globales”: Citigroup-Banamex, Santander-Serfin y BBVA-Bancomer) son filiales de bancos transnacionales que también cotizan en la BMV, pero cotizan también en otras bolsas. Sus configuraciones de red de participaciones tienen el perfil típico del capitalismo de inversores (esto es, participaciones entre 1 y 5% como máximo por fondos de inversión, de pensiones y bancos de inversión). En sus Consejos de Administración hemos incluido conjuntamente los administradores de la matriz y los del grupo financiero de México. Los consejeros de los Grupos Financieros de estos bancos globales están muy imbricados en la red mexicana de administradores, lo que les confiere una pauta muy diferente de sus matrices, que en los mercados globales tienen muy limitada (incluso expresamente excluida, como en el caso del BBVA) la participación de sus administradores en Consejos de Administración (CA) de otras emisoras.
- » Seis empresas (tres industriales, una de construcción y dos comerciales) son filiales de empresas extranjeras del mismo sector. Las participaciones de la matriz oscilan entre el 48% en Kimberly-Clark y el 74% de OHL. Son típicas configuraciones piramidales, en las que forman parte de sus CA administradores múltiples en algunos casos muy centrales.
- » Nueve emisoras donde parece haber una alianza de núcleos empresariales mexicanos con empresas exteriores que deben aportar ciertos activos específicos, como marcas, tecnología, logística, acceso a mercados etc. Las participaciones de no residentes en estos nueve casos son más discretas y oscilan entre el 35% de Anheuser-Busch en cervezas Modelo, y el 4,5% de Airports de Paris en OMA; pasando por el 32% de Coca-Cola en KOF, el 30% de LTB en Grupo Vasconia, el 10 y el 18% de AT&T en AMX y Telmex respectivamente, el 23% de Archer-Daniels-Midland en Gruma, el 11% de NBC en Televisión Azteca y el 10% de Aena y Abertis en GAP. Casi siempre la participación de la empresa no-residente nombra algún administrador patrimonial en el CA.
- » En otros seis casos son participaciones minoritarias con interpretaciones más dispersas: desde el 20% de Criteria Caixacorp en el Grupo Financiero Inbursa, hasta las participaciones de Telecomunicaciones Holding —filial de Citigroup—, en AXT (6%) o en San Luís Corporación (27%), así como Citi-Banamex que lidera un numeroso grupo de empresarios residentes en la licitación de Aeroméxico.
- » Nueve emisoras, finalmente, tienen participaciones de control generalmente discretas realizadas por inversores institucionales no residentes, como fondos y bancos de inversión. Van desde la participación del 41% del Bank of América en Max (por capitalización de una deuda de un inversor) hasta el 8% de Gates en Femsa y en Televisa.

Cuadro 2: Distribución de empresas según clasificación en familiares (con y sin mayoría del 50%), de capitalismo financiero, de inversores, piramidal. Millones de pesos a 31/XII/2010.

	Las 127 emisoras de la BMV			Excluyendo 5 (*) empresas globales		
	Nº de empresas	Capitalización bursátil	%	Nº de empresas	Capitalización bursátil	%
Familias con participación menor del 50%	21	2.061.900	21,87	21	2.061.900	38,96
Familias con participación mayor del 50%	56	1.882.195	19,97	56	1.882.195	35,56
Participaciones por bancos (capitalismo financiero)	4	22.454	0,24	4	22.454	0,42
Participaciones muy fraccionadas (capitalismo gerencialista)	3	23.284	0,25	3	23.284	0,44
Inversores institucionales (capitalismo de inversores)	8	3.322.563	35,25	5	136.243	2,57
Participaciones por otras empresas no-financieras (capitalismo piramidal)	17	1.452.921	15,41	15	506.021	9,56
Otras clasificaciones o no identificado	18	660.559	7,01	18	660.559	12,48
	127	9.425.876	100,00	122	5.292.657	100,00

(*) BBVA, Citigroup, Santander, Tenaris y Walmart.

Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras.

Cuadro 3: Inversores de capital cautivo en las empresas emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores según tipo de inversor. Millones de pesos a 31/XII/2010.

	Mexicanos		No residentes en México	
	M MXN	%	M MXN	%
Familias y personas físicas	2.331.482	53,2	44.298	1,0
Participaciones de bancos	35.727	0,8	72.062	1,6
Participaciones de otras empresas no financieras	249.202	5,7	915.424	20,9
Propiedad pública	18.154	0,4	-	-
Inversores Institucionales	535	0,0	516.175	11,8
Otros consejeros, funcionarios, directores, sindicatos	110.767	2,5	60.060	1,4
Varios y no identificados	24.845	0,6	118	0,0
Suma	2.770.712	63,3	1.608.137	36,7

Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras.

Un quinto rasgo de estas redes es el gran peso que representa el capital cautivo respecto al capital total, tanto si lo contemplamos en las empresas individuales, donde una gran mayoría de empresas tienen un accionista de control que supera el 50% de las tenencias de acciones, como si consideramos las series de emisión de acciones que se reservan el control. Como vemos en el Cuadro 4, para el conjunto el capital cautivo supera el 46% del total, lo que es bastante, aunque acaso no exagerado (en España para 2009 era de 41%); pero si detraemos las cinco empresas globales, la proporción de capital cautivo sube hasta el 68%. Esto viene en refuerzo de la hipótesis de atrincheramiento u "obsesión por el control" del estilo de gobierno empresarial en México.

Cuadro 4: Capitalización bursátil, capital cautivo y free float de las empresas emisoras de la BMV a 31/12/2010. Millones de pesos.

	Capitalización bursátil	Capital cautivo	% de capital cautivo	% capital que flota libremente
Todas las emisoras	9.425.876	4.339.118	46,46	53,54
Idem id disminuidas en las 5 empresas globales(*)	5.292.657	3.546.710	67,76	32,24
5 empresas globales (*)	4.133.219	792.408	19,17	80,83

(*) BBVA, Citigroup, Santander, Tenaris y Walmart.

Fuente: La capitalización bursátil para cada una de las emisoras la obtuvimos directamente del servicio de información de la BMV. El capital cautivo de los RA 2010 de las emisoras.

Iago Santos Castroviejo y Carlos Ernesto Arcudia Hernández

Gráfico 3: (A, B y C).

Representación de la red de accionistas de capital cautivo de las emisoras de la BMV.

El tamaño del círculo es proporcional al valor bursátil de la emisora o a la posición inversora total del accionista. El grosor y número que acompaña a la flecha representa el valor de la participación en millones de pesos a 31/XII/2010.

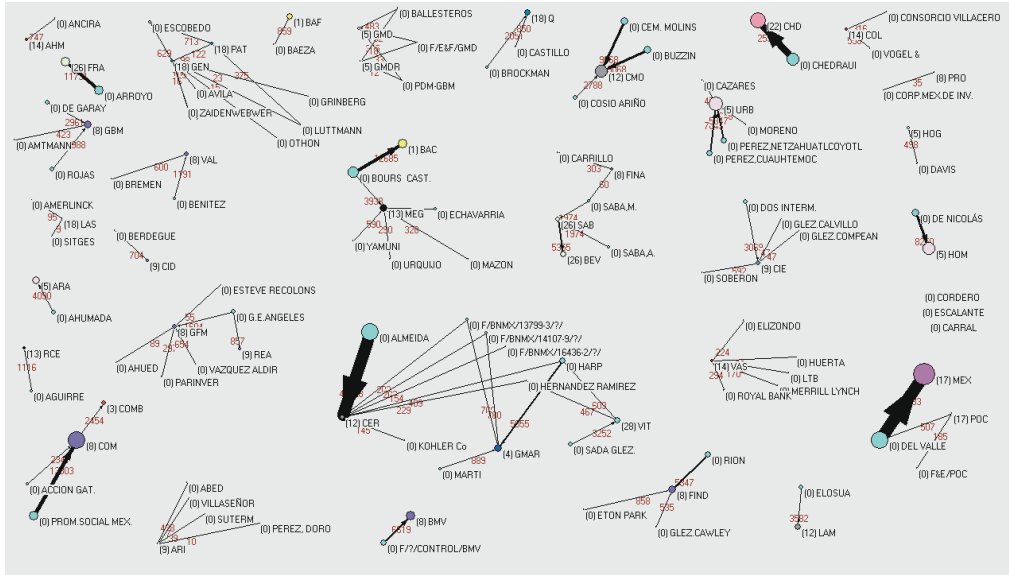


Gráfico 3 B

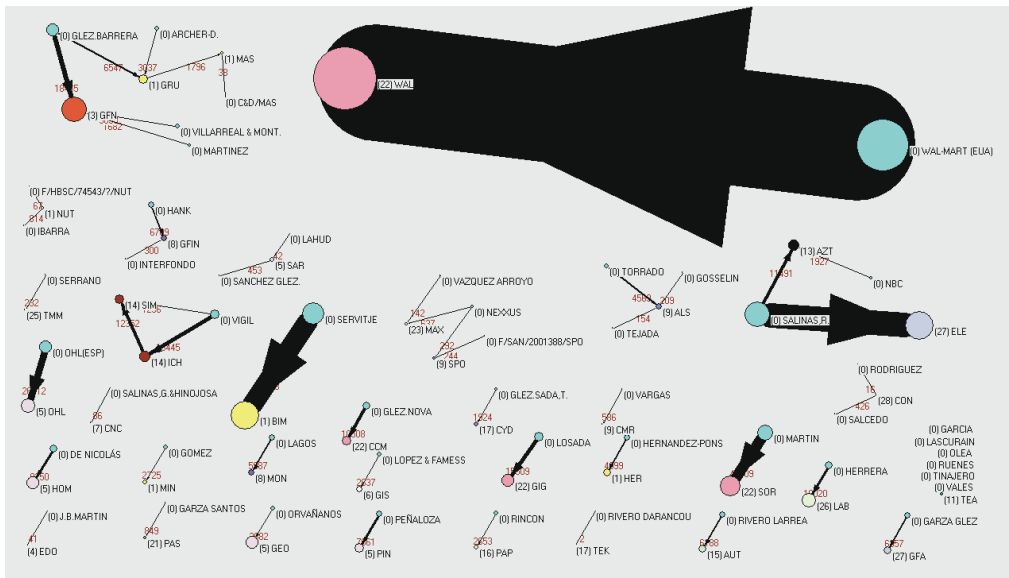
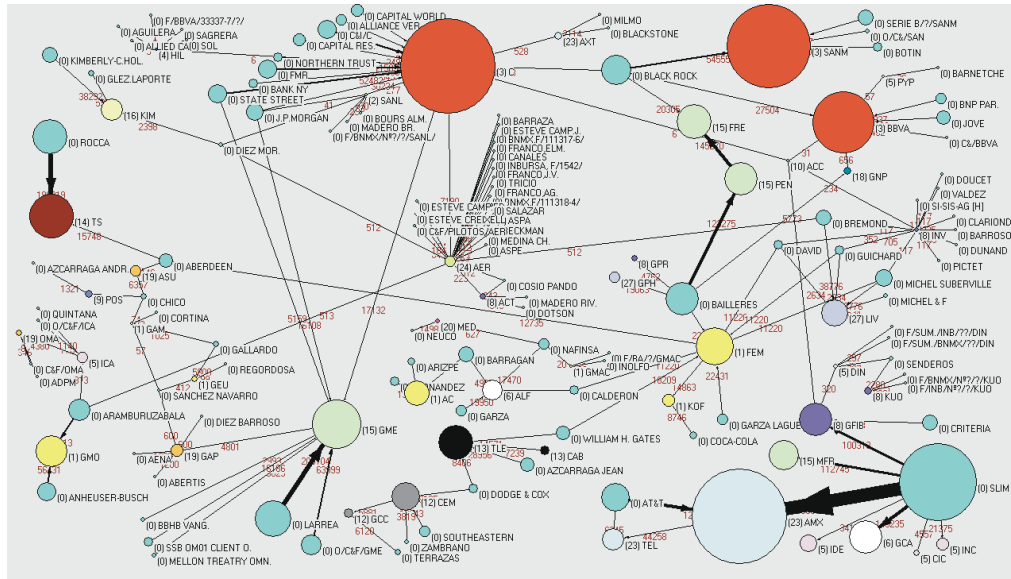


Gráfico 3-C



Fuente: Rutinas de Pajek para las redes basadas en los RA 2010 presentados a la BMV.

CONFIGURACIÓN DE RED TIPO “GRUPOS ECONÓMICOS” E INTENTO DE APROXIMACIÓN A LAS REDES MEXICANAS DE GOBERNANZA

Podemos tratar ahora de identificar grupos económicos, tal como fueron definidos, en las redes de consejeros y de accionistas. Se trataría de agrupar aquellas empresas que están controladas y administradas por un mismo núcleo de personas. En el Cuadro 6 se presentan los 19 primeros grupos, de entre las emisoras de la BMV, que cumplen estas características. Algunos de ellos tienen formas de participación piramidal, situaciones próximas a la absorción o participaciones aliadas y, por otra parte, la insuficiencia de información nos impide identificar otros. El rasgo de “grupo económico” parece presentarse nítidamente incluso entre las emisoras (hay que tener en cuenta que en un grupo económico normalmente solo cotiza en bolsa alguna de sus empresas).

Así pues, por lo que hemos visto hasta ahora, las redes de gobierno empresarial en México se caracterizan por:

- a) Unas configuraciones de red tipo "grupo empresarial" donde una familia (a veces, menos), o una alianza de familias, detenta participaciones de control "absoluto" de las empresas. Este control familiar se ve reforzado por las series de acciones que se reservan el control.
- b) Insignificancia de las configuraciones tipo "capitalismo financiero", "gerencialista" y "de inversores", (éste último muy limitado a los tres bancos "globales"¹⁰).
- c) Para la red de administradores en conjunto, podemos decir que es muy densa, cercana y está muy centralizada, es decir, que a pesar de estar formada por grupos empresariales relativamente arracimados y exclusivos, se encuentran entre ellos como formando una más amplia trama donde se interrelacionan densa y centralizadamente. Como si, reservándose particularmente el control de sus empresas-tipo-familiar, buscaran un control colectivo del espacio económico.

Esta es la perspectiva que parece ofrecer la estructura de la elite del poder económico en México. En todo caso, aún nos quedarían las siguientes cuestiones: ¿Qué funcionalidad tiene esa estructura? ¿Qué causas tienen estas configuraciones de red? Y, ya por fin, ¿son buenas para el país¹¹? O, acaso mejor, ¿qué tipo de conducción de la economía de México se sigue de este tipo de configuración de red?

Entre lo poco que conseguimos ver está, desde luego, la obsesión por el control; como si fuera de primera importancia impedir a toda costa cualquier eventualidad de perder el control, sea de la empresa familiar, sea del conjunto empresarial. Este temor a perder el control solo lo encontramos explicable por la presencia de cualquier amenaza de evicción. Como si la prioridad estuviera en evitar a toda costa ser expulsado del terreno.

Cabe preguntarse si esa amenaza está presente y por parte de quien¹², y nos queda aún la reflexión sobre las bondades para la economía mexicana de este atrincheramiento del control empresarial y de sus elites. No nos consideramos capaces, sin embargo, de avanzar mucho en este punto por el momento.

¹⁰ Los inversores institucionales tienen mucho más peso si tomamos en cuenta las participaciones no incluidas en el capital cautivo por estar mucho más fraccionadas, muy especialmente para las empresas que cotizan también en las bolsas norteamericanas y europeas. Detentan en conjunto participaciones sustanciales en el capital de las empresas mexicanas. La legislación de México limita drásticamente su capacidad de control.

¹¹ Tanto Berle y Means como Russell se pronuncian a favor del principio de que "el poder sea utilizado en beneficio de todos los que están afectados por él".

¹² Morera (2002) señala este temor: "Ahora bien, el temor de los grupos financieros privados mexicanos de que la demanda creciente por parte del capital extranjero de inversiones de capital pudiese conducir a un dominio creciente de las instituciones financieras por parte de las instituciones extranjeras, siendo real se fortaleció" (pág. 189). El atrincheramiento cuenta con cierto apoyo del gobierno mexicano, complementario de la "apertura comercial y financiera. Pero a pesar de ello el gobierno limitó en beneficio de los grupos los alcances de estos procesos y articuló un conjunto de medidas proteccionistas con el propósito de fortalecerlos y permitirles firmes posiciones oligopólicas" (p. 190). No vemos claro aún, siendo de gran interés para nosotros contrastarlo, como "se transita de un capitalismo estrictamente familiar a otro mucho más basado en amplias coaliciones de potentados dispuestos por un centro dominante" (p. 195).

Cuadro 5: Principales emisoras por valor bursátil, mayores participaciones por su volumen y mayores inversores por la suma de sus participaciones de control a 31/XII/2010. Millones de pesos.

Mayores emisoras por su valor bursátil		Mayores participaciones en valor			Mayores posiciones inversoras (capital cautivo)	
C	1.426.150	SLIM & FAM	AMX	560.939	SLIM & FAM	977.314
AMX	1.424.787	WAL-MART (EUA)	WAL	433.303	WAL-MART (EUA)	433.303
SANM	1.142.516	LARREA & FAME	GME	203.105	LARREA & FAME	203.105
WAL	632.559	ROCCA & PART.	TS	190.020	ROCCA & PART.	190.020
BBVA	617.652	PEN	FRE	145.271	BAILLERES	175.308
GME	393.843	SLIM & FAM	GCA	143.236	PEN	145.271
TS	314.342	AT&T	AMX	129.798	BLACK ROCK	137.734
FEM	231.973	BAILLERES	PEN	123.276	AT&T	136.043
FRE	188.541	SLIM & FAM	MFR	112.746	SALINAS & FAM	101.618
TLE	186.815	SLIM & FAM	GFIB	100.314	SERVITJE & FAME	75.619
GFIB	180.843	SALINAS & FAME	ELE	90.126	ARAMBURUZABALA & FAME	73.440
GCA	180.443	SERVITJE & FAME	BIM	75.619	O/C&F/GME	63.999
PEN	178.920	ARAMBURUZABALA & FAME	GMO	72.114	STATE STREET	57.642
GMO	159.862	O/C&F/GME	GME	63.999	C&I/C	57.046
MFR	141.854	C&I/C	C	57.046	ANHEUSER-BUSCH	56.431
CEM	131.702	ANHEUSER-BUSCH I	GMO	56.431	FMR	55.905
ELE	126.938	FMR	C	55.905	MICHEL SUBERVILLE	50.115
BIM	123.965	BLACK ROCK	SANM	54.555	DEL VALLE & FAME	48.891
LIV	115.065	STATE STREET	C	52.482	J.P.MORGAN CHASE	46.384
GFN	108.556	DEL VALLE & FAME	MEX	48.383	AMX	44.258
Suma	8.007.326			2.768.667		3.129.445

Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras.

¿PODEMOS DESGAJAR ALGO SOBRE LA REGULACIÓN DOMINANTE DE LA ECONOMÍA MEXICANA?

Gonzalo Castañeda (2010) afirma que "los GE [Grupos Económicos] son una respuesta a un contexto en el que diferentes mercados están ausentes y los derechos de propiedad no están adecuadamente protegidos". Propone además un

planteamiento dinámico que explica la manera en que los grupos inciden, a su vez, en el desempeño macroeconómico y en el entorno institucional en el que se desenvuelven. El impacto que esta forma de organización tiene sobre aspectos macroeconómicos ha sido poco estudiado, más allá de aseverar que estas redes de empresas hicieron posible la industrialización y el crecimiento de las economías en las que se presentaban

A esta relación entre la estructura de los grupos empresariales y el desempeño macroeconómico lo denomina "explicación co-evolutiva"¹³ y sostiene que este tipo de configuración de red en México, desde los años 40s fue causa de a) baja productividad; b) falta de innovación; c) poca capacidad exportadora; d) reducida carga fiscal; e) poco ahorro agregado; y f) mala distribución del ingreso.

Cuadro 6: Visualización de rasgos de "Grupos Económicos" entre las emisoras de la BMV(*).

		Nº de consejeros comunes	Accionistas comunes de control
1	GRUPO BAL (5 emisoras)	GPH-PEN(23), GNP-PEN(22), GNP-GPH(22), GPR-PEN(15), GPH-GPR(14), GNP-GPR(14) FRE-GPH(6), FRE-GNP(5), FRE-GPR(4), FRE-PEN(4)	Alberto Bailleres
2	COM	COM-COMB(28)	Promotora Social México
3	FEMSA	FEM-KOF(20)	Alianza de familias
4	GRUMA	GRU-MAS(16), GFN-MAS(5), GFN-GRU(4)	Roberto González Barrera
5	GRUPO AZUCARERO MEXICO	GAM-GEU(12)	Juan Gallardo Thurlow
6	KUO	DIN-KUO(12)	Fernando Senderos Mestre
7	AEROMEXICO	AER-C (11)	Banamex
8	MEXICHEM	MEX-POC (11)	Del Valle
9	TELEVISA	CAB-TLE (10)	Emilio Azcárraga Jean
10	Grupo Mexicano de Desarrollo	GMD-GMDR (9)	Ballesteros Franco

¹³ Castañeda (2010) llama "explicación co-evolutiva" a su aproximación, esto es, a la existencia de una relación entre lo que llama "arquitectura organizacional y gobierno corporativo (A&G)" y "el desempeño macroeconómico y en el entorno institucional". Esta relación básica nos interesa mucho contrastarla y equivale a lo que llamamos aquí "configuraciones de red" y "modo de regulación económica".

11	CARSO (8 emisoras)	GCA-TEL(14), GCA-GFIB(9),GCA-IDE(8), GFIB-TEL(8),CIC-GCA(7), CIC-IDE(6), AMX-TEL(6), AMX-GCA(6), GCA-MFR(6), CIC-MFR(6), IDE-TEL(6), IDE-INC(5), MFR-TEL(5), IDE-MFR(5), GFIB-IDE(5), CIC-GFIB(4), CIC-TEL(4), CIC-INC(4), AMX-IDE(4), AMX-GFIB(3), GFIB-MFR(3), GCA-INC(3), GFIB-INC(3), INC-MFR(3)	Carlos Slim Helú
12	Industrias CH	ICH-SIM ... (6)	Rufino Vigil González
13	ICA	ICA-OMA ... (6)	-
14	SABA	BEV-SAB ... (6)	Saba Ades
15	Salinas	AZT-ELE ... (5)	Ricardo Salinas Pliego
16	Aseguradora Patria	GEN-PAT ... (5)	Miguel Escobedo Fulda
17	Grupo Empresarial Ángeles	GFM-REA ... (5)	Olegario Vázquez Raña
18	-	AXT-GCC ... (5)	Cemex, Milmo
19		BAC-MEG ... (5)	Bours

(*) Los grupos económicos, normalmente, tienen solo alguna empresa del grupo presente en los mercados de capitales.

Fuente: A partir de los Reportes Anuales 2010 de las emisoras.

A nuestro juicio, la relación causa-efecto entre "configuración en red tipo grupo empresarial" y "conducción económica del sistema" necesita algo más de contraste empírico, no obstante la idea nos parece acertada. Castañeda (2010) añade la relación entre este tipo de conducción económica y la crisis económica recurrente, el escaso crecimiento y la insuficiente expansión de las Pymes. Este autor caracteriza así los grupos económicos mexicanos a comienzos del siglo XXI (Castañeda 2010):

1. La propiedad y el control de las empresas está en manos de un pequeño número de accionistas mayoritarios.
2. Los vínculos entre las empresas legalmente independientes que forman el grupo empresarial son de largo plazo. Se establecen a través de la propiedad de acciones o a través de relaciones informales, como las relaciones familiares y sociales y consejeros cruzados.
3. La arquitectura de la red presenta empresas integradas verticalmente y/o con un cierto nivel de diversificación.
4. Para su financiamiento se apoyan principalmente en: a) ganancias retenidas que se distribuyen a través de sus mercados internos de capitales; b) en la colocación de títulos en los mercados financieros internacionales y c) en crédito proveniente de un brazo financiero de su propiedad (banco, casa de bolsa, aseguradora).
5. Existe cierto traslape entre los accionistas mayoritarios, los CA y los altos ejecutivos de las distintas empresas.

Chavarín (2010, pp. 24-26) señala explicaciones del tipo: 1) carencia o inmadurez de instituciones como (1.a) de financiamiento, lo que induce a obtener financiación en el interior de una red de negocios; (1.b) deficiencias jurídicas para hacer cumplir los contratos, que conducen a garantizar su cumplimiento por medio de vínculos entre empresas que reducen problemas de información y crean "mecanismos que limitan y sancionan las conductas oportunistas"; 2) ofrecen cobertura de riesgos en economías inestables; 3) permiten vinculaciones entre empresarios y segmentos de la burocracia que hace fluido el negocio vinculado a privilegios y decisiones gubernamentales; 4) se funda en relaciones sociales que se proyectan a los negocios, especialmente "en sociedades donde se forman lazos de confianza muy estrechos entre familiares y amigos cercanos, pero se desconfía del resto"; 5) como un producto cultural en la "forma en que los individuos se organizan y establecen relaciones jerárquicas"; 6) como adaptación del gobierno empresarial a condiciones de confianza que se limita a un círculo cercano; incluso 7) solución de controversias "mediante acuerdos jerárquicos" y sanción de conductas oportunistas "en el ámbito social".

Una característica frecuente en los grupos económicos son los "rasgos de un gobierno corporativo centralizado y con pocos contrapesos a las decisiones de los accionistas mayoritarios"¹⁴ (p. 151).

López de Silanes (2009) defiende, por su parte, la existencia de una relación entre la gobernanza corporativa (GC) y ciertos rasgos del mercado de capitales. En esencia, encuentra que el ordenamiento jurídico y la aplicación de las leyes, en lo que concierne a la protección del accionista minoritario tiene repercusiones muy claras sobre a) la participación de inversionistas minoritarios (inversores con participaciones de menos del 10%) en los mercados de capitales; b) la concentración de la propiedad (concentración que retroalimenta la renuencia del accionista minoritario a participar en el capital), y c) la extensión y profundidad de los mercados de capitales¹⁵. En este sentido, el trabajo de Viscencio (2009) pasa revista a la problemática de los mercados de capitales y financieros en México desde este prisma con argumentos bastante convincentes.

¹⁴ En particular, en la banca, según Chavarín, estos rasgos son responsables de episodios no raros de: 1/ Primacía de créditos relacionados ofrecidos con ventajas, que a mediados de los 90s llegaron en casos a superar el 40% de la cartera de crédito, muchos de ellos irrecuperables "Durante la crisis financiera de los años 90, la práctica de los créditos relacionados tuvo un efecto extraordinariamente nocivo sobre el sistema bancario y el resto de la economía (...) problema de transferencia de recursos a favor de ciertos accionistas mayoritarios y consejeros de los bancos" (pp. 106-107); "En la práctica, los accionistas mayoritarios enfrentaron pocos contrapesos al ejercer el control y tomar las decisiones relevantes de los bancos comerciales, lo que contribuyó al otorgamiento descontrolado de créditos relacionados e influyó en el deterioro de la solvencia de la mayor parte de los bancos" (p.187). 2/ Concentración del crédito en muy pocos acreedores prominentes: "A fines del 2008, los 50 mayores acreditados del banco (Banorte) representaban 44,4% del total de sus créditos comerciales" (p.87). Para Interacciones el 80% (p. 126); para Ve por Mas el 32%, etc. Chavarín concluye que "no pudo configurar una estructura de propiedad y control, sujeta a métodos efectivos de supervisión" (p. 191). 3/ Incluso se notó mayor exposición al riesgo de los bancos con estructura de grupo económico.

Sin embargo, aún tendremos que tomar en cuenta que la concentración del crédito tiene que ser consecuencia sobre todo de una distribución de la propiedad y de la actividad empresarial muy concentrada.

¹⁵ Por supuesto, con toda una serie de consecuencias como angostamiento de la acumulación, del lanzamiento de empresas, de la concentración del crédito bancario en pocos clientes, alta proporción del crédito relacionado...

Las razones por las que el accionista minoritario potencial sería renuente a participar en el capital de empresas con la propiedad concentrada las sintetiza López de Silanes (2009) en dos grandes grupos: 1) los "derechos anti-director" (sintetizados en un "índice de derechos anti-director"), es decir, las posibilidades que tiene el accionista minoritario de influir sobre el gerente (valor alto del índice) o el grado con que el ordenamiento jurídico tolera que el gerente pueda atrincherarse frente a la voz y al voto del accionista minoritario (valor bajo del índice); 2) la protección jurídica frente al autonegocio (self-dealing¹⁶). El self-dealing es, para López de Silanes (2009), el principal problema de GC. Naturalmente, si la legislación y su aplicación no protegen al accionista minoritario, éste está en riesgo permanente de ser saqueado, sea por los gerentes, sea por los accionistas mayoritarios.

La relación causal parece establecerla López de Silanes (2009) entre el ordenamiento y la aplicación de las leyes como causa y la GC y los rasgos característicos de los mercados de capitales como efecto.

En principio, debemos objetar si no será al revés, es decir: las economías con una fuerte concentración de la propiedad y el control empresarial producirán como efecto una legislación y una aplicación de la ley que refuerce su poder concentrado. Lo más probable es que consista en retroacciones. Nosotros aquí más bien defendemos la relación causal entre los rasgos prominentes de GC y el modo de regulación. Sin embargo, lo que sí está claro es que una legislación que afronte el problema puede ir reconduciendo el círculo vicioso¹⁷.

Salas Porras (2007) compara, por su parte, las pautas corporativas de México y de Corea del Sur. Encuentra notable similitud en las configuraciones de red entre los dos países, y sin embargo dos ejecutorias muy diferentes: los chaebol coreanos se ubicaron en sectores económico-tecnológicos avanzados y dinámicos, mientras que los GE mexicanos se situaron en sectores más tradicionales. Este autor encuentra notables diferencias en el papel asumido por los gobiernos respectivos de los dos países. Desde luego, si el papel del gobierno es muy determinante en la conducta de la economía, tendríamos que revisar nuestra hipótesis de causalidad, donde más bien defendemos que son las pautas de gobierno empresarial las decisivas.

Retornando a sobre la cuestión de si podemos desgajar algo sobre el modo de regulación dominante de la economía mexicana a partir de las configuraciones de red, creemos estar en condiciones de ver cómo la conducción de la economía mexicana responde a patrones bastante diferentes de los patrones más identificables como "capitalismo de inversores" hoy dominante en Europa y EEUU, o como "capitalismo gerencialista" que corresponde al período 1930-1980, y esta pauta de regulación

¹⁶ Self-dealing (autonegocio) son "transacciones encubiertas en beneficio propio"; "incluyen préstamos y compensación ejecutiva excesivos, la fijación de precios de transferencia, la recompra de títulos propios, oportunidades corporativas y compraventa de activos que distan de realizarse en condiciones de plena competencia" (López de Silanes 2009; p.65). El conflicto de interés aparece, por ejemplo, "donde hay un accionista mayoritario a ambos lados de la transacción" (Ibid., p.66).

¹⁷ Por lo menos, así parece seguirse de las restricciones a la gobernanza de "capitalismo financiero" que se siguió de la ley Clayton en 1914 en EEUU o de la ley de incompatibilidades de administradores de 1968 en España.

económica que parece emanar de las formas identificadas de GE que observamos en la red. Con esto no pretendemos dar por sentada una relación causal, pero si nos ayuda a dejar mejor establecido el enunciado de que lo que hemos llamado "configuraciones de red de gobierno empresarial" es fundamental en el diseño y el funcionamiento del modo de regulación dominante de una economía.

REFLEXIONES FINALES

Hemos hecho una aproximación a las configuraciones de red de las estructuras de gobierno empresarial de las empresas mexicanas que cotizan en la BMV y hemos documentado rasgos que nos interesan de la estructura relacional de una trama esencial de la elite económica en México.

Encontramos una caracterización de configuraciones-tipo "capitalismo familiar" combinado con alta densidad, cercanía, centralización, inclusividad y conectividad.

También tiene cierta presencia la configuración-tipo piramidal, especialmente en las filiales de ETN.

Las configuraciones de red que nos permitimos llamar configuraciones-tipo "capitalismo de inversores", (o de maximización del valor de las acciones), "capitalismo gerencialista" y "capitalismo financiero" tienen escaso peso. Las primeras son prácticamente exclusivas de los 3 bancos globales.

Dentro de las configuraciones-tipo-familiar se destacan estructuras de gobernanza que fueron definidas como "grupos económicos".

También hacemos una sumaria reflexión sobre la causalidad entre la configuración de red corporativa y el modo de regulación dominante de la economía mexicana que debería corresponder a esa configuración de red. Esta relación está sugerida, aunque tenemos aún que ser prudentes.

NOTA SOBRE LOS DATOS

Tomamos todas las empresas emisoras en la Bolsa Mexicana de Valores a 30 de junio de 2011, que es la fecha límite para presentar los reportes anuales. Consistían en 135 empresas, de las que debimos eliminar 8 por las siguientes razones: Agriexp, Gomo, Iasasa, QBI, QUMMA y Savia por tener suspendida su cotización en bolsa. Fun - Deutsche Bank México porque es una emisión de valores que no corresponden a capital social y San es una duplicación de Santander México. Quedaron así 127 emisoras.

Los datos sobre los Consejos de Administración de esas 127 emisoras los obtuvimos de los Reportes Anuales 2010 que cada emisora debe presentar a la BMV y que están disponibles en la propia página de la BMV. En muy pocos casos tuvimos que recurrir a otra fuente: sea por alguna ambigüedad sea por la ausencia de Reporte

Anual que se dio en el caso de muy pocas emisoras (Real Turismo...). En estos casos buscamos otra fuente. La propia página de la BMV tiene una pestaña con el Consejo de Administración, sin embargo los datos que se presentan en esta página no están actualizados, no suelen ser completos y no son de buena calidad. La información de los reportes anuales sobre el CA es de buena calidad.

Los datos sobre las participaciones en el capital los obtuvimos también de los Reportes Anuales 2010, en el mismo apartado ("Administradores y accionistas") en el que reporta los CA. La información sobre accionistas, sin embargo, no es de tan buena calidad por lo que tuvimos que buscar información adicional, confirmaciones, ampliaciones, precisiones e información complementaria. Si bien la fuente básica es la de los reportes anuales, fue complementada por otras, disponibles sea en los propios sitios de las empresas, sea en las comunicaciones de las emisoras a la CNBV y a la BMV, en la prensa especializada, en los sitios de finanzas y en documentación disponible en la red.

Esta búsqueda adicional la hicimos cuando en el Reporte Anual, a) se reporta como detentador de acciones un Fideicomiso, del que no se aportan siempre los datos sobre quienes son sus fideicomitentes, es decir, no permiten saber quienes son los accionistas; b) no se reportan las proporciones de participación, sino sea una proporción conjunta de varios accionistas, sea una mera relación de los principales accionistas; c) No están bien identificados los accionistas o bien d) no se reporta nada sobre los accionistas.

Esto nos obligó a buscar mucho y además, al final no siempre conseguimos localizar a los inversores significativos aceptablemente. Por eso tuvimos que recurrir finalmente a hacer una colección de hipótesis para continuar el trabajo de la red de participaciones. Las hipótesis las formulamos a continuación. Algunas son inocentes y solo tienen la misión de conservar una información. Otras tienen más importancia, y en general seguimos el criterio de prudencia. Estas 18 hipótesis son:

H.1.— ACCEL: GFIB: 15,14%; INVEX: $(10,12+5,81)=15,93\%$; BBVA-Bancomer: $(1,22+0,93)=2,15\%$; Banamex: 0,46%. (En el RA 2010 no queda claro si la tenencia de acciones corresponde a las carteras respectivas o a terceros).

H.2.— ACT: Dotson Castrejón & Fam: 11%; Cosío Pando & Fam: 11%; (en el RA 2010 señala que tienen respectivamente más del 10%. Conforme al criterio de prudencia pusimos 11%).

H.3.— AHM: Ancira Elizondo & Fame &Autrey Maza & fame &GAN: 82,8948%. (En el RA 2010 señala a GAN y a estas dos familias con esa participación. GAN, Grupo Acerero del Norte, es en gran medida de esas dos familias, pero no sabemos con precisión en que proporciones).

H.4.— AUT: Rivero Larrea, José Antonio & Fame & GFerroM: 75,29%; (El RA 2010 señala la participación del Grupo Ferrominero, cuyo control corresponde a José Antonio Rivero Larrea).

H.5.— AXT : Milmo Zambrano, Tomás & Milmo Santos, Thomas & Santos de Hoyos & Cemex: 24%; Blackstone: 6%; Telecomunicaciones holding MX (pertenece a

Citi): 6%. (El RA 2010 señala 8 tenedores con más del 5% cada uno, que por principio de prudencia asignamos 6%, lo que resulta en esas proporciones).

H.6.— BAF: Baeza Fares & Fame: 18%. (El RA 2010 reporta un control de la emisora por tres instancias que, junto con otra información poco precisa traducimos, prudentemente, a esa participación de la familia Baeza).

H.7.— Bimbo: Servitje & Fame & Sendra & Fame: 61%. (En el RA 2010 de Bimbo se informa de las participaciones de varias sociedades. Solo de dos se dice quién las controla, pero también añade que "las familias Servitje y Sendra controlan el 61% de la emisora").

H.8.— BMV: F/?/CONTROL/BMV: 43%. (El Reporte Anual 2010 de la BMV no trae ninguna información de accionistas significativos. En su página 11 dice que "Existe un Fideicomiso de Control formado por algunos de los miembros de la Bolsa, del MexDer y socios liquidadores de la CCV y de Asigna que son accionistas de la BMV(...) Como accionista mayoritario que detenta a la fecha más del 43% de las Acciones").

H.9.— COL: Vogel Hinojosa, G.F. & Rodríguez Cacho, J.A. & De Hoyos Gonzalez, I.: 51,50%. (El RA 2010 no da una participación individualizada, sino conjunta vía fideicomiso de administración).

H.10.— REAL: G.E.Angeles: 51% Real. Olegario Vázquez Raña.

H.11.— SANM: El valor bursátil del Banco de Santander en el Mercado Continuo español a 30/VI/2011 era de 1.142.516 millones de pesos. El valor bursátil de la Serie B de accionistas del Grupo Financiero Santander a 30/VI/2011 era de 41.407 millones de pesos. Asignamos entonces a los "accionistas de la serie B del G.F.Santander" el 3,6242% de participación en el Santander. No conocemos quienes son esos accionistas, pero entendemos que esta forma de incorporarlos puede ser aceptable.

H.12.— VAL: Bremen Gutierrez, Carlos: 15% VAL; Benitez & Otros muchos. 29,79 VAL.

Y en ciertos casos optamos por las siguientes "hipótesis salomónicas":

H.13.— Alfa: La información sobre accionistas del RA 2010 apunta un 45% de la emisora controlada por un grupo de 6 familias accionistas. Como no especifica que parte corresponde a cada una, optamos por dividir ese 45% en 6 partes iguales, y asignar: 4 partes a las 4 ramas Garza Sada; 1 parte a la familia Calderón y 1 parte a la familia Barragán Villarreal.

Además asignamos a Nafinsa el 26,27% de participación. El RA dice que Nafinsa detenta esa proporción. Pero no sabemos si corresponde a su cartera o tiene otro carácter.

H.14.— FEMSA: El RA da cuenta de una alianza intrincada de inversores de control (38,69% del capital), formada por fideicomisos y tenencias por parte de ramas extensas de familias. Resolvimos dividiendo a partes iguales las 10 instancias tenedoras, y estas subdividir las también por partes iguales según el número de personas presentes en cada una. Así resultó 0,125 partes a Max Michel, 0,25 partes a las ramas Garza-Lagüera, 0,25 partes a Bailleres, 0,125 partes a Calderón, 0,125 partes a David Michel y 0,125 partes a Guichard.

H.15.— Pos: Que reporta una tenencia del 22,8% para Azcárraga Andrade y Fernando Chico Pardo. A juzgar por la información, optamos por asignar 2/3 partes a Azcárraga Andrade y 1/3 parte a Chico Pardo.

H.16.— INV :Reporta 21 familias inversoras de control. Asumimos que controlan entre todas el 51% del capital y asignamos 51/21 partes y multiplicamos por el nº de miembros presentes de cada familia.

H.17.— LIV: Reporta una tenencia del 79% sobre el 85,29% por parte de Max Michel y Enrique Bremond. A partes iguales resultaría 33,7% cada uno. Adicionalmente señala una tenencia de 6,87% en poder de las familias del consejo, lo que, por terceras partes, asignamos 2,29% a cada una.

H.18.— FINA: Reporta como accionistas: Carrillo Díaz, Eduardo & López Velasco Aguirre, Mauricio & Méndez Fabre, José & Pérez Mainou, Ricardo & Madero Vizcaya, Ricardo José & Saba Ades, Manuel. Asignamos, conforma al criterio de prudencia, el 21% y dividimos por partes iguales, los que resulta en: 17,5% para Carrillo Díaz, Eduardo Antonio & otros y 3,5% para Manuel Saba Ades.

No incorporamos la información relativa a tenencias por cuenta de terceros por Banamex SA, B.Santander SA, Inbursa SA, BBVA Bancomer SA

Además de en los reportes anuales, las participaciones para el BBVA y Banco de Santander las obtuvimos del reporte de "accionistas significativos" constante en la CNMV de España, y para Citigroup de la web de Yahoo Finances, tras contrastarla con otras fuentes. Estas últimas el 19/XII/2011.

Los valores de capitalización bursátil fueron obtenidos directamente de la Bolsa Mexicana de Valores¹⁸. La mayoría corresponden al 31 de diciembre de 2010, pero unos pocos, por razones diversas corresponden a 30 de junio de 2011. Estos son: Arca Continental (que se fusionaron en el ínterin), BBVA, Citi, Fresnillo, Inmuebles Carso, Minera Frisco, Banco de Santander y Tenaris, sea porque salieron a bolsa en el primer semestre, sea porque la BMV nos proporcionó el valor para esa fecha. Solamente para el Banco de Santander buscamos su valor de capitalización, a 30 de junio de 2011, en el Mercado Continuo español y en el Eurostoxx y lo convertimos a pesos (MN) a una tasa de 16.9992 pesos por euro. La razón es que la BMV nos proporcionó el valor de

¹⁸ Debemos un agradecimiento especial a doña Leslie Alejandra Trejo Muñoz, de información y Productos de la BMV, que fue muy amable y concienzuda proporcionándonos los datos que le solicitamos.

capitalización de la Serie B; la Serie F no cotiza en la BMV y además, para ser homologable con los otros Bancos Globales y empresas, especialmente Citigroup-Banamex y BBVA-Bancomer, deberíamos funcionar con el valor de capitalización global. Ciertamente que para el Santander – Serfin podríamos seguramente conseguir el dato de la parte del negocio mexicano de la siguiente forma: la Serie B, con una capitalización de 41.407 millones de pesos, es aproximadamente el 49% del capital, y la serie F el 51, por lo que las series B+F deberían arrojar un valor de 84.504 millones de pesos a 30/VI/2011. Para nuestros efectos, lo ideal sería dar por valor para el análisis de la red el valor de la parte mexicana del negocio, pero esto no suele ser posible más que excepcionalmente, por lo que tenemos que mezclar los valores globales de las empresas transnacionales con las valoraciones de las empresas del país, lo que distorsiona la visión de la red nacional.

ACRÓNIMOS Y ACLARACIONES

A&G.— Arquitectura organizacional y gobierno corporativo.

Billón.— Millón de millones, 10 elevado a 12.

BMV.— Bolsa Mexicana de Valores.

C&, C&F, O/C&/, O/C&F.— Consejeros, Consejeros y funcionarios; otros consejeros, otros consejeros y funcionarios (otros además de alguno ya destacado).

CA.— Consejo de Administración.

Capital cautivo.— parte del capital en poder de inversores “estables” (en nuestro caso, inversores de control) y del Consejo de Administración.

Capitalismo de inversores.— Pauta corporativa donde varios inversores institucionales (fondos, bancos de inversión, etc) detentan participaciones en una emisora generalmente por debajo de 4 o el 5% cada uno.

CNBV.— Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Coefficiente de clustering.— densidad de la ego-red abierta de un nodo.

Estructura Piramidal, participación piramidal.— pauta corporativa que consiste en la participación de una empresa industrial en otra empresa industrial, normalmente del mismo sector de actividad.

F/.— Fideicomiso.

F/E&F/.— Fideicomisos de empleados y funcionarios.

GE.— Grupo Económico.

Pymes.— pequeñas y medianas empresas.

RA.— Reporte Anual.

Red de adyacencia o de modo 1.— Red donde hay un solo tipo de nodo y todos los nodos pueden relacionarse entre sí.

Red de afiliación o de modo 2.— Red donde hay dos tipos de nodos y solo puede haber relación entre el nodo "afiliado" y el nodo "que afilia". En nuestro caso: los 1683 administradores son un tipo de nodos, que están afiliados a los CA de las 127 emisoras, que son el segundo tipo de nodo.

Red dicotómica.— Red donde las relaciones entre nodos toma el valor 0 si no hay relación y toma el valor 1 si existe alguna, cualquiera que sea la cantidad de relaciones simultáneas o el valor de la relación. En nuestro caso: si dos emisoras tienen 5 consejeros comunes, la red dicotómica le asigna valor 1 a la arista que las une.

Red en líneas múltiples.— Red donde las relaciones entre nodos toman el valor que corresponde al número de conexiones. En nuestro caso: si dos emisoras tienen 5 consejeros comunes, la red en líneas múltiples asigna valor 5 a la arista que las une.

BIBLIOGRAFÍA

Barceló, Alfons (1998): *Economía Política Radical*, Madrid: Síntesis.

Banco Mundial (2007): *Gobernabilidad democrática en México. Más allá de la captura del Estado y de la polarización social*. Abril. Report N° 37293-MX.

Bolsa Mexicana de Valores (2011): *Anuario Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores 2010*, México DF: BMV.

Boyer, Robert (2007): *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, Buenos Aires: Miño y Dávila.

Carroll, W.K. (2009): "Transnationalists and national networkers in the global corporate elite", *Global Networks*, 9 (3), pp. 289-314.

Castañeda Ramos, Gonzalo (2010): "La evolución de los grupos económicos durante el período 1940-2008" en Sandra Kuntz (ed.). *Historia Económica General de México. De la colonia a nuestros días*. Capítulo 14. México DF: El Colegio de México y Secretaría de Economía.

Chavarín Rodríguez, Rubén (2010): *Banca, grupos económicos y gobierno corporativo en México*, México DF: CEEY.

Davis, Gerald F.; Yoo, Mina y Baker, Wayne E. (2003): "The small world of the American corporate elite, 1982-2001", *Strategic Organization*, vol. 1 (3): 301-326.

Geuens, Geoffrey (2003): *Tous pouvoirs confondus. Etat, Capital et Médias à l'ère de la mondialisation*, Amberes: EPO.

Hilferding, Rudolf (1985): *El capital financiero*, Madrid: Tecnos [Edición original en alemán de 1910].

López de Silanes, Florencio (2009): "Gobierno corporativo y mercados financieros en la OCDE y América Latina: lecciones para los cambios regulatorios después de la crisis financiera" en Georgina Nuñez, Andrés Oneto y Germano Mendes de Paula (coordinadores) *Gobernanza corporativa y desarrollo de mercados de capitales en América Latina*, Colombia: CEPAL, pp. 45-106.

Mizruchi, Mark S. (2007): "Power without Efficacy: The Decline of the American Corporate Elite". Artículo disponible en su página web www-personal.umich.edu/~mizruchi/. Consultado el 17 de noviembre de 2007.

Morera Camacho, Carlos (2002): "Transnacionalización de los grupos de capital financiero en México: límites y contradicciones" en Gambina, Julio (ed.) *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. pp. 179-209.

Plihon, Dominique (2003): *El Nuevo capitalismo*. México: Siglo XXI. (original francés de 2001).

Salas Porras, Alejandra (2007): "Los grupos mexicanos y coreanos ante la crisis del estado", *Foro Internacional*, 188, vol. XLVII (2), pp. 300-339.

Salas Porras, Alejandra (2006): "Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001)", *Revista mexicana de sociología*, n°2 (abril-junio), pp. 331-375.

Santos Castroviejo, Iago y Castañón Nieto, Gerardo (2008): "La red de empresas emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores y la élite del poder económico en Mexico". Ponencia presentada al *XVIII Coloquio Mexicano de Economía Matemática y Econometría*, México DF, UNAM, 19 al 23 de mayo.

Santos Castroviejo, Iago (2010): "La elite del poder corporativo en la economía española". Comunicación presentada a las *XII Jornadas de Economía Crítica*. Zaragoza, 11 y 12 de febrero.

— (2007): "Análisis del discurso del capítulo 3 de la memoria del Banco Mundial presentada en México en mayo de 2007 "Gobernabilidad democrática en México: más allá de la captura del Estado y la polarización social" (Informe N° 37293-MX), pp. 39-59". No publicado. Disponible en webs.uvigo.es/iago.

Useem, Michael (1996): *Investor Capitalism. How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. Basic Books, Nueva York.

Viscencio Brambila, Héctor (2009): "Gobernanza corporativa: el caso de México" en Georgina Nuñez, Andrés Oneto y Germano Mendes de Paula (coordinadores) *Gobernanza corporativa y desarrollo de mercados de capitales en América Latina*, Colombia: CEPAL, pp. 281-336.

Windolf, Paul (2002): *Corporate Networks in Europe and the United States*. Oxford: Oxford University Press.

World Bank (2007): *Gobernabilidad democrática en México. Más allá de la captura del Estado y de la polarización social*. Abril. Report N° 37293-MX.

Apéndice: Relación de las emisoras de la BMV a 30 de junio de 2011, con capitalización bursátil, sector de actividad y grado en la red de empresas.

	Clave de pizarra	Nombre de la emisora	Capitalización bursátil a 31/XII/2010 Millones de pesos	Sector (*)	Grado dicotómico	Grado en líneas múltiples
1	AC	Arca Continental	105.870	1	2	2
2	ACC	Accel	1.472	19	1	1
3	ACT	Corporación Actinver	5.852	7	16	19
4	AER	Grupo Aeroméxico	19.180	19	27	55
5	AHM	Altos Hornos de México	902	12	1	1
6	ALF	Alfa	66.503	6	26	33
7	ALS	Alsea	7.828	8	12	15
8	AMX	América Móvil	1.424.787	18	21	39
9	ARA	Consorcio Ara	9.946	5	6	6
10	ARI	Consorcio Aristos	498	8	0	0
11	ASU	Grupo Aeroportuario del Sureste	19.377	19	20	23
12	AUT	Compañía Minera Autlán	8.220	13	13	14
13	AXT	Axtel	8.809	18	11	22
14	AZT	TV Azteca	17.817	11	2	6
15	BAC	Industrias Bachoco	15.330	1	2	7
16	BAF	Grupo Bafar	4.775	1	5	5
17	BBVA	BBVA Bancomer	617.652	3	26	45
18	BEV	Farmacias Benavides	5.601	20	3	8
19	BIM	Grupo Bimbo	123.965	1	15	28
20	BMV	Bolsa Mexicana de Valores	15.394	7	41	53
21	C	Citigroup Banamex	1.426.150	3	33	59
22	CAB	Cablevisión	14.195	11	7	16
23	CCM	Controladora Comercial Mexicana	16.420	17	8	8
24	CEM	Cemex	131.702	10	16	22
25	CER	Internacional de Cerámica	3.249	10	5	10
26	CHD	Grupo Comercial Chedraui	35.908	17	9	9
27	CIC	Carso Infraestructura y Construcción	6.929	5	10	37
28	CID	El Cid Resorts	957	8	0	0
29	CIE	Corporación Interamericana de Entretenimiento	3.837	8	3	3
30	CMO	Corporación Moctezuma	27.070	10	10	18
31	CMR	CMR	845	8	12	14

32	CNC	Universidad Cnci	104	16	0	0
33	COL	G Collado	1.084	12	5	5
34	COM	Compartamos	43.365	7	11	40
35	COMB	Compartamos Banco	2.527	3	11	40
36	CON	Covertidora Industrial, Conver	570	9	1	1
37	CYD	Cydsa	3.848	14	10	15
38	DIN	Dine	2.930	5	29	48
39	EDO	Edoardos Martín	75	4	0	0
40	ELE	Grupo Elektra	126.938	21	3	7
41	FEM	Femsa, Fomento Económico Mexicano	231.973	1	23	73
42	FINA	Casa de Bolsa Finamex	1.734	7	3	4
43	FIND	Financiera Independencia - Sofom	9.235	7	5	5
44	FRA	Corporativo Fragua	14.701	20	0	0
45	FRE	Fresnillo plc	188.541	13	23	43
46	GAM	Grupo Azucarero México	1.253	1	14	25
47	GAP	Grupo Aeroportuario del Pacífico	24.009	19	16	16
48	GBM	GBM, Grupo Bursátil Mexicano	11.180	7	2	2
49	GCA	Grupo Carso	180.443	6	28	83
50	GCC	Grupo Cementos de Chihuahua	16.197	10	17	25
51	GEN	General de Seguros	1.174	15	3	8
52	GEO	Corporación Geo	24.879	5	11	11
53	GEU	Geupec, Grupo Embotelladoras Unidas	8.079	1	10	21
54	GFA	Grupo Famsa	10.059	21	0	0
55	GFIB	Grupo Financiero Inbursa	180.843	7	17	45
56	GFIN	Grupo Financiero Interacciones	7.503	7	3	4
57	GFM	Grupo Financiero Multiva	3.010	7	7	11
58	GFN	Grupo Financiero Banorte	108.556	3	14	23
59	GIG	Grupo Gigante	23.861	17	10	12
60	GIS	Grupo Industrial Saltillo	6.221	2	23	30
61	GMAC	Grupo Mac'Ma	68	1	1	2
62	GMAR	Grupo Martí	8.048	4	10	19
63	GMD	Grupo Mexicano de Desarrollo	1.071	5	11	19
64	GMDR	GMD Resorts	581	5	3	11
65	GME	Grupo México	393.843	13	25	37
66	GMO	Grupo Modelo	159.862	1	26	38
67	GNP	Grupo Nacional Provincial	8.315	15	19	87
68	GPH	Grupo Palacio de Hierro	20.949	21	23	88

69	GPR	Grupo Profuturo	6.497	7	18	65
70	GRU	Gruma	13.082	1	12	36
71	HER	Grupo Herdez	9.560	1	12	14
72	HIL	Hilasal Mexicana	50	4	0	0
73	HOG	Consortio Hogar	978	5	1	1
74	HOM	Desarrolladora Homex	23.507	5	6	8
75	ICA	ICA	20.334	5	21	32
76	ICH	Industrias CH	20.976	12	2	7
77	IDE	Ideal	52.533	5	16	48
78	INC	Inmuebles Carso	27.161	5	15	31
79	INV	Invex Controladora	4.841	7	11	16
80	KIM	Kimberly-Clark de México	79.942	9	27	38
81	KOF	Coca-cola Femsá	27.678	1	26	61
82	KUO	Kuo	9.127	7	29	48
83	LAB	Genomma Lab	31.119	20	4	8
84	LAM	Grupo Lamosa	7.025	10	8	11
85	LAS	La Latinoamericana Seguros	112	15	0	0
86	LIV	Liverpool	115.065	21	16	26
87	MAS	Gimsa Maseca	2.160	1	8	28
88	MAX	Maxcom Telecomunicaciones	1.573	18	4	4
89	MED	Medica Sur	2.935	16	14	16
90	MEG	Megacable	9.377	11	6	11
91	MEX	Mexichem	79.578	14	25	44
92	MFR	Minera Frisco	141.854	13	8	31
93	MIN	Grupo Minsa	3.296	1	2	2
94	MON	Monex	7.799	7	2	2
95	NUT	Nutrisa	1.318	1	3	3
96	OHL	OHL México	35.499	5	9	9
97	OMA	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	8.053	19	9	14
98	PAP	Bio Pappel	3.610	9	0	0
99	PAS	Promotora Ambiental	1.472	16	3	6
100	PAT	Reaseguradora Patria	1.250	15	7	11
101	PEN	Peñoles	178.920	13	24	99
102	PIN	Pinfra	15.800	5	0	0
103	POC	Pochteca	829	14	19	30
104	POS	Posadas	8.694	8	23	30
105	PRO	Procorp	124	7	5	7

106	PYP	Grupo Profesional Planeación y Proyectos	99	5	0	0
107	Q	Qualitas	5.004	15	7	7
108	RCE	Grupo Radio Centro	2.164	11	0	0
109	REA	Camino Real	1.681	8	4	8
110	SAB	Grupo Casa Saba	4.647	20	10	15
111	SANL	Sanluis	648	2	26	33
112	SANM	GF Santander	1.142.516	3	27	33
113	SAR	Sare	2.543	5	6	6
114	SIM	Simec	16.210	12	2	7
115	SOR	Soriana	71.370	17	4	5
116	SPO	Sports World	1.371	8	5	9
117	TEA	Proteak	1.126	9	6	8
118	TEK	Tekchem	15	14	4	4
119	TEL	Telmex	74.172	18	22	73
120	TLE	Televisa	186.815	11	26	53
121	TMM		649	19	2	2
122	TS	Tenaris	314.342	12	5	5
123	URB	Urbi	28.307	5	5	5
124	VAL	Value GF	4.000	7	3	3
125	VAS	Vasconia	1.133	12	6	6
126	VIT	Vitro	6.105	9	21	27
127	WAL	Walmart	632.559	17	8	8
<i>(*) Correspondencia entre el número y el sector.</i>						
ALIMENTOS.- 1			METALES.- 12			
AUTOPARTES.- 2			MINERIA.- 13			
BANCO.- 3			QUIMICA.- 14			
CONFECCIÓN.- 4			SEGUROS.- 15			
CONSTRUCCION E INMOBILIARIA.- 5			SERVICIOS VARIOS.- 16			
CONTROLADORA.- 6			SUPERMERCADOS.- 17			
FINANCIEROS.- 7			TELECOMUNICACIONES.- 18			
HOSTELERIA.- 8			TRANSPORTE Y LOGÍSTICA.- 19			
INDUSTRIA VARIA.- 9			VENTA DE MEDICAMENTOS.- 20			
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.- 10			VENTA MULTILINEA.- 21			
MEDIOS DE COMUNICACIÓN.- 11						

Fuente: BMV y RA 2010 de las emisoras.

¿NUEVAS PRÁCTICAS O RÉPLICA A OTRA ESCALA? LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA Y SU ESPECIFICIDAD DESDE EL CASO DEL PAÍS VASCO

Jorge Gutiérrez-Goiria¹

Unai Villena²

Eduardo Malagón³

Instituto Hegoa

Universidad del País Vasco (UPV/EHU)

Fecha de recepción: noviembre de 2011

Fecha de aceptación de la versión final: julio de 2012

Resumen

La Ayuda Oficial al Desarrollo se encuentra en pleno replanteamiento, en un momento en que la grave situación de crisis económica y social supone un problema añadido. En este contexto, las entidades públicas descentralizadas mantienen programas de cooperación que precisan de una radical revisión en cuanto a su encaje y articulación, y cuya permanencia parece amenazada. El artículo recoge datos de casi 7.000 acciones de cooperación descentralizada vasca entre 1988 y 2008, contrastando si estas políticas suponen o no un modo diferente de actuación respecto a las prácticas habituales, y si pueden suponer una alternativa en clave transformadora.

Palabras clave: *cooperación descentralizada, AOD, políticas públicas.*

Abstract

Official Development Assistance (ODA) is undergoing a process of crisis and debate, in a moment that is compounded by the severe economic and social crisis.

In this framework, decentralized public entities support co-operation programs that require a radical review in terms of fit and coordination, and seem to be threatened. The paper analyzes data from almost 7,000 decentralized co-operation activities carried out from the Basque Country between 1988 and 2008, checking if these policies imply or not a different way of doing in comparison with the usual practices, and whether they can suppose an alternative to promote real changes.

Key Words: *decentralized co-operation, ODA, public policies.*

¹ jorge.gutierrez@ehu.es

² unai.villena@ehu.es

³ eduardo.malagon@ehu.es

INTRODUCCIÓN: LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA EN EL MARCO DE LA AYUDA AL DESARROLLO Y SU REPLANTEAMIENTO

La relevancia de la Cooperación Descentralizada (CD), entendida como la entrada de nuevos agentes en el marco de la cooperación al desarrollo, supone sin duda uno de los principales cambios cualitativos habidos en la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) durante los últimos años. La incorporación de estos agentes (entre los que adquieren cada vez mayor protagonismo los gobiernos regionales y locales) plantea nuevas cuestiones en los debates sobre la ayuda, donde se proponen nuevas líneas de incidencia para una AOD que se encuentra en un profundo proceso de revisión.

Mientras las circunstancias, y especialmente el proceso de globalización, han cambiado la realidad de los problemas de desarrollo a nivel mundial, las dinámicas de la cooperación parecen estancadas, respondiendo en muchos casos a paradigmas ya superados.

En primer lugar, la globalización ha supuesto cambios radicales en la financiación del desarrollo, asociada de forma creciente a los mercados internacionales de capitales, y expuesta a una vulnerabilidad creciente, lo que se combina con la menor importancia relativa de la AOD respecto a otros flujos (Unceta et al 2010).

Por otro lado, los verdaderos retos del desarrollo plantean claramente su dimensión global, y aspectos como la sostenibilidad ambiental, amenazada principalmente por los países más ricos, replantean la dualidad entre países desarrollados y no desarrollados, superada también como consecuencia de los cambios en las relaciones económicas internacionales y la pujanza de los países emergentes. Cuestiones como los problemas de la deuda, o la gobernanza, en un momento en que la capacidad de la ciudadanía para influir en políticas que les afectan día a día aparece disminuida, recuerdan también la necesidad de enfoques integrales y nuevos planteamientos, cuestionando al mismo tiempo el propio concepto de desarrollo.

Desde esta perspectiva, la cooperación entendida exclusivamente en términos de donante y receptor de recursos financieros (en la versión más tradicional de la AOD) pierde sentido, y más aún si no se acompaña de políticas coherentes en otros ámbitos de las relaciones internacionales.

En este marco, y desde su escala local, la Cooperación Descentralizada presenta unas características propias que podrían suponer un aporte sustancial para entender un nuevo tipo de cooperación que incorpore a nuevos agentes y ámbitos de actuación, superando la perspectiva asistencialista que aún marca las actuales corrientes de revisión de la eficacia de la ayuda.

Así, las preocupaciones sobre los procesos de desarrollo y sus desafíos han trascendido de las agendas de los gobiernos y organismos multilaterales para desplazarse también a otros ámbitos territoriales, como los de los gobiernos locales y regionales. Estos nuevos agentes de la política de cooperación pueden aportar un valor añadido propio a la cooperación (Comisión Europea, 2008) en primer lugar, por su papel como agentes aglutinadores; por su conocimiento especializado de las necesidades locales; por su potencial en la comunicación y concienciación de los

problemas del desarrollo; y por su papel en la mejora de la gobernanza y de la participación. Como señala la Declaración de Marsella, las regiones (y las autoridades locales) pueden también ayudar en la creación de dispositivos innovadores de gobernanza, a través de clusters regionales, que permitan apoyar el desarrollo humano y el capital social de las diferentes regiones del mundo (FOGAR, 2008).

Sin tratarse propiamente de una ruptura con el sistema de cooperación imperante, veremos que esta visión incluye potencialidades que pueden contribuir hacia la incorporación de acciones más transformadoras, y más cercanas a las necesidades actuales del desarrollo, desde una cooperación menos limitada por condicionantes políticos o económicos, que afectan en mayor medida al nivel estatal. Estas potencialidades, en todo caso, no se materializarán de forma automática, y más bien precisan de esfuerzos conscientes para hacer que las acciones, muchas veces inconexas, comiencen a configurar verdaderas políticas públicas con un contenido y valor añadido bien definidos.

En este sentido, y pese a algunos aportes que se detallarán más adelante, se carece de un marco de referencia adecuado y compartido, que defina las áreas y metodologías de trabajo oportunas para la Cooperación Descentralizada. La CD requiere la construcción de un espacio propio y específico, que justifique su existencia más allá de la mera aportación de recursos financieros y la suma de esfuerzos (que podría conducir a una ineficiente duplicidad administrativa), remarcando su carácter diferencial y su posible complementariedad con otros niveles de actuación.

El artículo quiere contrastar si las prácticas de cooperación descentralizada de un caso representativo como el de la Comunidad Autónoma del País Vasco (en el período 1988-2008), suponen un aporte novedoso con características diferenciales, o bien son una simple réplica a menor escala de las prácticas de cooperación habituales. Para ello se determinarán en primer lugar las características centrales de la Cooperación Descentralizada, estudiando posteriormente el caso propuesto en el marco de la cooperación descentralizada española. Se pretende también así realizar un aporte para avanzar en la comprensión de la especificidad de la CD, que ayude a promover cambios desde una perspectiva de política pública.

Para el estudio de estas cuestiones, se ha estructurado el artículo analizando en primer lugar el concepto y la especificidad de la Cooperación Descentralizada en relación a otras intervenciones de cooperación, junto a sus potencialidades y riesgos. Posteriormente, se estudia la relevancia de este tipo de cooperación en España, y más concretamente en el caso de la Comunidad Autónoma Vasca. A continuación, se explicitan los elementos que pueden ser novedosos en estas prácticas, pasando a presentar la base de datos elaborada para el contraste, así como los resultados del estudio. Por último, se resumen las principales conclusiones.

CONCEPTO Y CARACTERIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA

Antes de estudiar aspectos concretos como su importancia relativa, evolución, encaje legal o sus procesos de planificación en un caso como el que estudiamos, entendemos que es fundamental encontrar aspectos que caractericen a la CD, y que refuercen su pertinencia como algo más que un simple añadido a la cooperación central más tradicional.

En este sentido, es evidente que la CD comparte algunas de las características de las políticas de cooperación aplicadas por instancias estatales o multilaterales, como son la diversidad de ámbitos sectoriales y geográficos de aplicación de las políticas o la extraterritorialidad, que implica la aplicación de parte de las políticas fuera de la jurisdicción de la administración responsable (sin olvidar el componente de Educación para el Desarrollo y Sensibilización, que debería impactar directamente en su territorio). Sin embargo, resulta importante profundizar en su especificidad y potencialidades para analizar cómo se han desarrollado estas políticas.

Para encontrar aspectos cualitativos diferenciales de la CD, en los que se ha estimado procedente profundizar en este estudio, es necesario comenzar por definir la CD y sus características. En este sentido, la primera dificultad encontrada a la hora de estudiar la CD proviene de su propia delimitación y definición, en lo que resulta un debate aún no cerrado.

En primer lugar, encontramos una vía objetiva, que definiría la Cooperación Descentralizada en función de los agentes implicados en su ejecución. En esta línea, el reglamento de la Comisión Europea (1998) entiende que serán agentes de cooperación descentralizada los siguientes: "poderes públicos locales, organizaciones no gubernamentales, agrupaciones profesionales y grupos de iniciativas locales, cooperativas, sindicatos, organizaciones de mujeres o de jóvenes, instituciones de enseñanza y de investigación, iglesias y todas las asociaciones no gubernamentales que puedan aportar su contribución al desarrollo". Siguiendo esta vía de centrarse en los agentes, en ocasiones se considera de manera más restringida a la Cooperación Descentralizada como la que cuenta con la financiación de entidades descentralizadas oficiales, en lo que podríamos llamar Cooperación Oficial Descentralizada (COD). En el caso español, esta última acepción, centrada en el trabajo de Comunidades Autónomas, Diputaciones y Ayuntamientos principalmente, es la más común, y a ella haremos referencia más adelante.

Por otro lado, y pese a la mayor dificultad de lograr una definición desde este punto de vista, es recurrente la referencia a la cooperación descentralizada en términos de una nueva forma de cooperar con características específicas, en una aproximación que frecuentemente convive con la anteriormente citada, pero que se adentra en supuestos sobre el tipo de actividades desarrolladas o sus finalidades, combinando frecuentemente elementos positivos y normativos. En este sentido, el propio reglamento de CE (1998) considera que la cooperación descentralizada "constituye un nuevo enfoque de la cooperación al desarrollo que coloca a los agentes

en el centro mismo de ejecución y por lo tanto persigue el doble objetivo de adaptar las operaciones a las necesidades y hacerlas viables". También en esta línea Dubois (2000) entiende que se da una doble vertiente en esta cooperación, que por un lado reconoce un mayor protagonismo y responsabilidad en las tareas del desarrollo a los agentes locales de los países destinatarios, y por otro replantea el papel de los agentes de los países donantes, que deben modificar su comportamiento para responder a ese nuevo reto.

Por su parte del Huerto (2005: 53), en un intento de definición, combina las líneas de delimitación a partir de los agentes (en su caso únicamente oficiales) con las que tienen que ver con la especificidad: "La cooperación descentralizada local es el conjunto de iniciativas de cooperación oficial al desarrollo que, bajo el liderazgo de autoridades locales, procura estimular las capacidades de los actores de base territorial y fomentar un desarrollo más participativo. Sin negar la existencia de un tipo de prácticas que conservan algunos elementos del enfoque de la cooperación como "ayuda", la cooperación descentralizada local se asienta básicamente sobre los principios de multilateralidad, interés mutuo y partenariado, y tiende cada vez más hacia iniciativas que agregan un valor añadido a las actividades, basado en la propia especificidad de los ámbitos de competencia y experiencia de los gobiernos locales". En esta línea, también Hafteck (2003) busca un marco o definición común, con componentes que incluyen el papel protagónico de los gobiernos locales, los objetivos tendentes al desarrollo local sostenible, y las actividades de intercambio y apoyo. Desde esta perspectiva, la CD se configura combinando los cambios en los programas de desarrollo (que van incorporando agentes locales) con la trayectoria de relaciones entre gobiernos locales, que se sitúan en el ámbito de las relaciones internacionales entre estos gobiernos.

De forma más reciente, Martínez y Sanahuja (2009) reconocen que se trata de un fenómeno relativamente nuevo, que no ha sido suficientemente estudiado, y sobre cuya propia naturaleza se plantean dudas y visiones encontradas. Un reflejo de estos problemas es la propia falta de una definición compartida.

En definitiva nos encontramos con un concepto que supone una relativa novedad en el marco de la cooperación, no estando este punto marcado de forma exclusiva por la naturaleza de los donantes o agentes. En consecuencia, lo que resultará de interés en este tema no será tanto cuantificar el aporte que se suma a los realizados en otros ámbitos, cuanto profundizar en las características diferenciales y, en su caso, complementarias, que puedan hacer de la cooperación descentralizada una práctica pertinente.

Este punto de vista de aporte diferencial se observa en diferentes análisis que tratan de delimitar las características de la cooperación descentralizada. Así, Del Olmo et al. (2006) entienden que se trata de acciones menos vinculadas a intereses políticos y comerciales, que fomentan la participación cívica en origen y destino, con un elevado componente de Sensibilización y Educación para el Desarrollo, y algunas componentes sectoriales diferenciales, que sitúa en el ámbito del desarrollo local y el apoyo a los procesos de descentralización.

Reforzando la idea de protagonismo de la sociedad civil, la Coordinadora de ONGD española lo sitúa como una fortaleza propia de esta cooperación: "El rasgo definitivamente característico de la cooperación descentralizada y que ha constituido el punto fuerte para su expansión, es el papel primordial de la sociedad civil en la reivindicación, definición e incluso gestión de esta cooperación, debido a la mayor cercanía con estas administraciones" (COONGDE 2006: 50).

Además del trabajo en Sensibilización y Educación para el Desarrollo, el apoyo a procesos de descentralización a nivel local, y del buen funcionamiento de las instituciones y la oferta de servicios básicos, se ha considerado también un sector característico para la CD: "La gestión de los servicios públicos básicos destinados a la población, la construcción y mantenimiento de las infraestructuras urbanas, y los mecanismos de concertación y participación de la ciudadanía —temas que forman parte de las competencias de las administraciones locales y de la agenda municipal en la mayoría de los contextos— constituyen el núcleo central de las acciones de Cooperación Descentralizada" (Observatorio de Cooperación Descentralizada UE-AL).

Más allá del tipo de sectores atendidos, otros autores tratan de distinguir, en el terreno de las relaciones y potencialidades, un nuevo enfoque en la cooperación descentralizada (Godínez y Rimez 2009; González 2008; Unceta et al. 2011). En este sentido, frente al enfoque de "contrato" de la cooperación tradicional, que implicaría una tarea concreta, una parte obligada y un plazo cercano, González entiende que la CD podría primar una visión de "alianza". Esto supondría ser inclusiva (contemplando diferentes voces y visiones del desarrollo), fortalecer actores y sujetos debilitados (gobiernos locales, agentes sociales...), fomentar la participación de sociedad civil y reforzar apuestas a largo plazo con las ONGD, superando el marco de proyectos y lo administrativo. Se trataría así, desde una perspectiva un tanto normativa, de introducir procesos novedosos y propios, con una visión algo diferente. También Romero (2009), pese a su enfoque marcadamente crítico a lo que en la práctica se está haciendo, entiende que la CD podría propiciar acercamientos a los problemas de desarrollo a escala local, favoreciendo las relaciones entre agentes sociales e instituciones locales del Norte y Sur.

A modo de síntesis entre todos estos aportes, que como vemos son coincidentes en diversos aspectos, concluiremos, siguiendo a Unceta et al. (2011), que la especificidad de la CD puede centrarse en tres áreas clave:

1. La que tiene que ver con los agentes y recursos desplegados, que en este tipo de cooperación permite movilizar capacidades propias de cada territorio y colectivo.
2. La relacionada con los temas prioritarios de este tipo de cooperación, entre los que la atención a la institucionalidad local y la Sensibilización y Educación para el desarrollo ocupan un lugar relevante.
3. Las propias relaciones de cooperación establecidas, que deberían tender a fomentar asociaciones con un carácter más horizontal y duradero, con una elevada participación de los diferentes agentes implicados.

LA RELEVANCIA DE LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA EN ESPAÑA Y EL PAÍS VASCO

En el marco del necesario esfuerzo de estudio de la Cooperación Descentralizada, el caso español cuenta con una especial relevancia, y se ha convertido en una referencia, al destacar dentro del conjunto de países de la OCDE tanto por el número de Administraciones Públicas (AAPP) implicadas como por el nivel de recursos que éstas destinan a la cooperación. En España existen 17 Comunidades Autónomas, 2 Ciudades Autónomas, 41 Diputaciones Provinciales, 11 Cabildos insulares y más de 8.000 municipios. La totalidad de las Comunidades Autónomas y un importante número del resto de Entidades Locales llevan a cabo algún tipo de cooperación. Uno de los escasos informes sobre CD a nivel internacional, redactado por el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) en 2005, ya señalaba a España como el segundo país de la OCDE que más recursos destinaba a través de la CD, sólo por detrás de Alemania⁴ y muy por delante de países con una tradición en cooperación mucho mayor, como Bélgica, Francia, Italia, Canadá o Suiza. Por lo tanto, cabe recalcar que la relevancia de la CD es un fenómeno característico de la cooperación española.

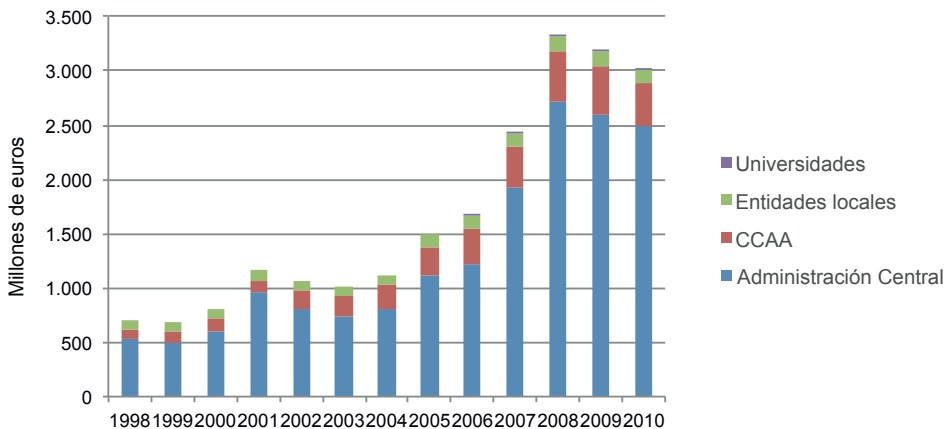
La aportación de las diferentes AAPP locales y regionales que progresivamente se han ido incorporando a la práctica de la CD ha supuesto que los recursos destinados a este tipo de cooperación se hayan incrementado notablemente durante la última década (Figura 1), hasta situarse de forma estable por encima del 10% de la AOD total española, y en torno al 20% en el caso de la cooperación bilateral (entendiendo que este ámbito es más comparable, por la lógica asunción de compromisos multilaterales desde el nivel central).

Tal como se observa en la Figura 1, junto al aumento global de la AOD española, se da a lo largo de la década de 2000 un rápido crecimiento de la AOD descentralizada. Este incremento estuvo motivado tanto por los aumentos en los recursos destinados a la CD por las diferentes AAPP como por la progresiva incorporación de nuevas administraciones (y de sus datos). En la actualidad la anterior trayectoria se ha detenido en algunos casos, y muestra retroceso en muchos otros, lo que da lugar a una contracción en términos globales, y también en el ámbito regional y local, en una tendencia que se está agudizando y que pone en peligro los logros de años anteriores⁵.

⁴ Debe tenerse en cuenta que el 90 por ciento de los recursos que Alemania identificaba como CD eran costes de financiación a estudiantes de países en desarrollo (becas), financiados por estructuras descentralizadas, en lo que supone una partida un tanto atípica. Descontando este caso, el caso español resulta claramente el de mayor importancia cuantitativa.

⁵ Tal como explica la Coordinadora de ONG para el Desarrollo España (2011), los sucesivos ajustes en los presupuestos del Estado están encaminándonos en 2012 a cifras que nos retrotraerían a 2005. En lo que respecta a las CCAA, analizándolas en conjunto pasaron de incrementar su ayuda un 19,23% en 2008, a reducirla un 4,02% en 2009 y un 12,78% en 2010, de acuerdo a los datos del seguimiento del PACI.

Figura 1. Evolución de AOD bilateral española por niveles administrativos



Fuente: Elaboración propia con datos de seguimiento del PACI

En lo que respecta al tipo de agente financiador, la mayor parte de los recursos provienen de las Comunidades Autónomas, cuyo dinamismo en el ámbito de la CD explicaría el progresivo crecimiento de este tipo de cooperación durante la década de 2000. Por su parte, la participación de las Entidades Locales es mucho más reducida, sin grandes variaciones a lo largo del tiempo mientras las universidades suponen un aporte cualitativamente interesante, pero aún poco relevante. Dentro de estas cifras globales, deben destacarse las grandes diferencias entre las diversas Comunidades y Entidades Locales, que comprometen presupuestos muy diferentes y escasamente previsibles⁶.

Dos serían las principales razones de este auge de la CD en el caso español: en primer lugar, el proceso de descentralización administrativa que ha tenido lugar desde el establecimiento de la democracia, que no marcó límites claros en la distribución de competencias en áreas como la acción exterior. Esto ha dado pie a que las administraciones regionales y locales hayan asumido una presencia cada vez más activa en este ámbito, donde la cooperación se ha convertido en un elemento de proyección exterior de su acción de gobierno. En segundo lugar, por la mayor sensibilidad de estas mismas administraciones hacia la presión creciente de la sociedad civil para un mayor incremento de los recursos destinados a la cooperación para el desarrollo, estructurada en torno al movimiento en pro del 0,7% (Sanahuja y Martínez 2009; Gómez Gil 2008).

⁶ Como ejemplo, los datos de Intermon Oxfam (2011), registran entre 2008 y 2009 un descenso global del 4,61% para las CCAA, pero hay casos de disminución del 40% en un año (Comunidad Valenciana), junto a incrementos de más del 50% (Extremadura), lo que da idea de la variabilidad y diferencias.

Estos dos factores impulsores marcaron un nacimiento y crecimiento del sector que no parte de una lógica donde se vayan definiendo los objetivos, medios o estrategias. Más bien al contrario, parece que estos esfuerzos de definición y coherencia van dándose posteriormente, sin estar este punto cerrado, en lo que supone un problema asumido por diferentes autores que señalan el peligro de implementar actividades dispersas y carentes de identidad (Hombrados 2008; Gómez Gil 2008). En relación con este punto, se manifiesta desde diferentes aproximaciones que la CD no se ha desarrollado como una política pública, compacta o coordinada (Fernández Losada 2009; Godínez y Rimez 2009, Romero 2009; Unceta et al. 2011). Más bien, por el contrario, se precisa desarrollar un argumentario que la afiance y le dé contenido propio. Por otro lado, y en un momento de crisis como el actual, esta falta de consistencia (y de estructuras en muchos casos) ha hecho que se convierta en una línea de ahorro relativamente sencilla para algunas instituciones, que pueden disminuir estas partidas sin muchos problemas, reduciendo los importes de sus convocatorias de subvenciones.

En cuanto al encaje legal de la CD en España, éste comienza a estar claro a partir de la Ley Española de Cooperación Internacional de 1998, donde se reconoce la capacidad de Comunidades Autónomas y Entidades Locales de actuar en cooperación, y se plantea una Comisión Inter-territorial para coordinar esfuerzos, unificar criterios y trabajar en busca de una complementariedad en las actuaciones de cooperación.

A partir de este momento, las CCAA comienzan a desarrollar su propia normativa, lo que les permite consolidar así las competencias que ya ejercían. De este modo, en 1999 comenzó en la Comunidad de Madrid un proceso de elaboración de leyes autonómicas de cooperación que ha finalizado recientemente (2009) con la aprobación de la Ley Canaria de Cooperación Internacional, de forma que todas las CCAA cuentan con una regulación específica. De forma más reciente se han ido desarrollando documentos de planificación en prácticamente todos los casos, que en ocasiones incluyen planes específicos para países de atención preferente. Estos planes incluyen aspectos transversales (género, sostenibilidad ambiental, derechos humanos...) definen líneas y políticas, y marcan objetivos y resultados, con diferentes niveles de concreción⁷.

En el caso de las Entidades Locales, no son tan frecuentes los planes directores, aunque comienzan a darse en grandes municipios, y es destacable el esfuerzo de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) para recoger datos, fijar criterios y contribuir a la mejora de las prácticas a este nivel.

En este marco, deben destacarse las dificultades de coordinación entre los propios entes descentralizados y también entre diferentes niveles, en lo que supone un aspecto al que aún no se ha dado una respuesta apropiada en el caso español (Hombrado

⁷ Aunque no es objeto de contraste en este trabajo, debe señalarse que frecuentemente se encuentra un importante salto entre la formulación de estos documentos y su traslación práctica, que en muchos casos no responde a las grandes líneas fijadas. Tal como recogen Viadero y Alberdi (2011) en el caso de las CCAA se produce una cierta evaporación en aspectos considerados clave como las dimensiones participativas y de género, que se van diluyendo al concretarse los objetivos y resultados, y al llegar a la práctica de las acciones.

2008) y que se observa de forma recurrente como problemático para estas actividades (Iglesia-Caruncho 2011).

Dentro de la CD española, el caso de la cooperación vasca resulta representativo, dada su trayectoria y el volumen de recursos empleado. Según los datos más recientes de Intermon-Oxfam (2011), con base en el año 2009, la Cooperación Autonómica Vasca se sitúa en cuarto lugar a nivel estatal en términos brutos (euros), por detrás de Andalucía, Catalunya y Castilla-La Mancha. También destaca en términos de AOD per cápita, situándose en tercer lugar después de Castilla-La Mancha y Navarra, y en lo que respecta al porcentaje destinado a cooperación respecto a su presupuesto total (cuarto lugar). Por lo tanto, y aunque presenta síntomas de estancamiento en los últimos años, la Cooperación Autonómica Vasca sigue ocupando un papel destacado y representativo.

En cuanto a las Entidades Locales, cabe destacar aquí la relevancia de las Diputaciones Forales, cuyo origen se puede buscar en su capacidad de recaudación tributaria (cimentada en el Concierto Económico) y en su dotación competencial, superior al de otras entidades provinciales. De este modo, siguiendo el informe ya citado, las Diputaciones Forales de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa son claramente, junto a la de Barcelona, las que realizan la mayor parte del gasto en cooperación correspondiente a este nivel de las administraciones locales, ya que con el 4,6% de la población aportan el 42% de los recursos destinados por el total de las diputaciones a la cooperación.

En lo referente a los ayuntamientos, las tres capitales de la Comunidad Autónoma ocupan también un lugar relevante dentro del conjunto de capitales españolas, que en el caso de Vitoria-Gasteiz y Bilbao se traduce en el cuarto y quinto lugar como donantes a nivel estatal también con datos de 2009 (Donostia se sitúa en el 12º lugar). Es destacable especialmente el caso de Vitoria-Gasteiz, tanto por su esfuerzo presupuestario como por su trayectoria y compromiso pioneros⁸.

Frente a algunos puntos positivos, encontramos también lagunas comparativas que merecen ser destacadas. Así, resulta llamativa la tardía aprobación de la Ley Vasca de Cooperación al Desarrollo (2007, una de las últimas comunidades), en lo que posiblemente es un reflejo de la compleja distribución de responsabilidades entre distintos niveles de la administración. Las tensiones entre el Gobierno Autónomo y las Diputaciones Forales (atribuibles sólo en parte a las diferencias de color político) se han traducido en que estas últimas empezaran a desarrollar su propia política de cooperación a partir de mediados de la década de 2000, evitando así entregar esos fondos para su gestión común por parte del Gobierno Vasco. Más recientemente se ha creado la Agencia vasca de cooperación, que apenas ha comenzado a funcionar cuando se redactan estas líneas.

⁸ Debe señalarse que, en el momento de escribir estas líneas, se está discutiendo sin embargo una drástica reducción del presupuesto en el caso de Vitoria-Gasteiz para 2012, en lo que supone un punto de inflexión sin precedentes.

NUEVAS PRÁCTICAS FRENTE A LA RÉPLICA A MENOR ESCALA

En un marco como el que se ha expuesto, este estudio pretende profundizar en las características de la cooperación descentralizada en la práctica, para contrastar si éstas se corresponden con sus posibilidades y especificidades, o bien se limitan a reproducir otros esquemas que entendemos están superados en la actualidad.

En esta línea, comenzando con el nivel estatal, encontramos ya, a partir de los datos agregados de los Planes Anuales de Cooperación Internacional (PACI) y sus documentos de seguimiento, algunas características diferenciales entre la cooperación de la Administración General del Estado (AGE) y la descentralizada, que parecen reflejar una aproximación diferente, reforzando las ideas de especificidad.

Así, cabe destacar el carácter casi exclusivamente bilateral de la cooperación descentralizada española, frente a la presencia de AOD multilateral (contribuciones a UE, organismos internacionales etc.), que representa un 37% de la AOD en el caso de la Administración General del Estado (AGE) según el último documento de seguimiento de PACI disponible, referido a 2010⁹. Aunque excepcionalmente se trabaje con carácter multilateral desde administraciones descentralizadas, parece lógica esta diferenciación, y que se centralicen estos aportes desde la cooperación central.

Además de ser bilateral, la CD es no reembolsable en su práctica totalidad, mientras la central muestra un 14% de ayuda reembolsable (créditos FAD y Fondo de Microcréditos principalmente), que previsiblemente tenderá a aumentar con instrumentos como el FONPRODE y los recortes.

Tabla 1. Indicadores de AOD, modalidades y tipo de gestión

	AOD TOTAL NETA (millones €)	AOD TOTAL NETA (%)	Sensib. y EpD (millones €)	Sensib. y EpD (%)	Fondos gestionados por ONGD (millones €)	Fondos gestionados por ONGD (%)
AGE	3.969,93	88,38%	19,59	0,49%	302,39	7,62%
CCAA	389,02	8,66%	37,83	9,72%	262,06	67,36%
EELL	121,39	2,70%	12,24	10,08%	72,41	59,65%
Universidad	11,50	0,26%	0,81	7,06%	1,13	9,81%
TOTAL	4.491,84	100,00%	70,47	1,57%	638,00	14,20%

Fuente: seguimiento de PACI 2010

Desde otro punto de vista, la Tabla 1 muestra que la presencia de la Sensibilización y Educación para el Desarrollo también resulta muy diferente en el caso de la CD.

⁹ Se ha partido preferentemente de los documentos de seguimiento del Plan Anual de Cooperación Internacional (PACI), y no de los propios PACI, por tratarse de una fuente más cercana a la ejecución real, que en ocasiones difiere bastante de la presupuestada. El último documento disponible (seguimiento de PACI 2010) muestra una ejecución global un 14,7% menor de lo expresado en el PACI del mismo año.

Mientras en el caso de la AGE es residual en términos porcentuales (apenas un 0,49%), se sitúa en el entorno del 7 al 10% en el caso de la CD, reflejando la apuesta por esta línea de trabajo y el predominio frente a la cooperación central que, pese a gestionar el 88% del total de ayuda, aporta (incluso en términos brutos) unas cantidades claramente menores a las de la CD para estos fines.

Por otro lado, la gestión de fondos mediante subvenciones concedidas a las ONGD muestra también un perfil claramente diferenciado. Mientras en el caso de las CCAA y EELL las ONGD gestionan la mayor parte de los presupuestos, apenas un 7,6% sigue esta vía en el caso de la Administración General del Estado. De hecho, puede observarse que, también en términos brutos, las ONGD reciben más fondos de la CD, pese a suponer ésta apenas un 12% del total¹⁰. Esta gestión indirecta, unida al aumento del número de agentes incluidos en el proceso, indica una política más participativa, pero también se señala frecuentemente como posible fuente de dispersión de esfuerzos, siendo éste un aspecto que estudiaremos más adelante.

Vemos, por tanto, que los datos agregados dan alguna idea de la especificidad y relevancia de la cooperación de las entidades públicas descentralizadas, que podría representar algo más que un simple añadido a menor escala.

Más allá de estos datos globales, nos proponemos en el estudio focalizar, a partir del caso del País Vasco, si algunas características que se han ido mencionando, han formado parte realmente de las políticas aplicadas en la práctica. Para ello es necesario un nivel de detalle mayor que el que ofrecen fuentes como el PACI, y el estudio ha partido de una base de datos propia.

A partir de la información disponible y las posibilidades de la base de datos, se han contrastado los 3 aspectos habitualmente debatidos y ya mencionados en el Apartado 2, que desde nuestro punto de vista resumen las características diferenciales de la Cooperación Descentralizada:

1. *En relación a los agentes:* la cooperación descentralizada presenta la posibilidad de trabajar de forma flexible con agentes variados. Se trata aquí de ver quiénes gestionan este tipo de cooperación y si se están aprovechando las potencialidades en este sentido.
2. *En relación a las áreas de trabajo preferentes:* el trabajo de Educación para el Desarrollo y el apoyo a procesos de desarrollo local parecen campos especialmente propicios para esta cooperación, y se contrasta aquí hasta qué punto han recibido atención preferente.
3. *En relación al tipo de relaciones desplegadas:* se trata en este caso de ver si las relaciones propuestas tienden a favorecer el largo plazo y las alianzas, frente a otras visiones a menor plazo.

¹⁰ En este sentido, y tal como recogen diversas opiniones, el dato del 59,65% para las entidades locales podría estar minusvalorado, por problemas con la recogida de datos del propio PACI. Autores como Martínez y Sanahuja (2009) cifran en el entorno del 90% la gestión a través de ONGD en este caso.

Junto a estas cuestiones, que entendemos dan una visión sobre el tipo de cooperación realizada y su aporte diferencial, se estudiarán también aspectos generales de evolución de los fondos, así como la cuestión de la posible dispersión de los esfuerzos, recurrente para la CD, que previene del peligro de fragmentar y dispersar la ayuda con estas prácticas, y que podría ser una especificidad negativa.

BASE DE DATOS Y VARIABLES DEFINIDAS PARA EL CONTRASTE

Para contrastar la adecuación de la cooperación vasca a las características y potencialidades de la CD, y estudiar su evolución, se ha realizado un análisis de la aplicación de las políticas de las principales entidades descentralizadas desde sus comienzos hasta el final de 2008¹¹.

La peculiaridad de la CD en cuanto política pública hace difícil evaluar su pertinencia, y más aún los impactos logrados (Unceta et al. 2011), pero aquí quiere contrastarse si, a partir de las acciones financiadas, se da una cierta coherencia y mejora en la cooperación vasca, aproximándose a lo que debería representar la cooperación descentralizada como aporte diferencial, y en qué puntos podemos hablar de prácticas novedosas.

Con este objetivo, se han recogido datos de los 7 principales financiadores a nivel autonómico (Gobierno Vasco, Diputaciones de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa y Ayuntamientos de las 3 capitales: Bilbao, Donostia y Vitoria-Gasteiz). En cada caso se han recogido todos los datos disponibles sobre acciones financiadas de todo tipo, incluyendo las ejecutadas por los propios entes públicos y las que se han gestionado a través de otras entidades. En total se dispone de información sobre 10.474 acciones en el período 1988-2008. De ellas, se ha trabajado con las 6.970 que han sido subvencionadas, lo que supone la gran mayoría de los montos dedicados a cooperación descentralizada en la comunidad autónoma en este período.

En primer lugar, deben destacarse las dificultades para el tratamiento y gestión de los datos, pese a la buena disposición y colaboración de las entidades. Las inexistentes o diferentes clasificaciones por sectores, la falta de sistemas apropiados de gestión de la información y la dificultad de reunir todas las acciones han complicado el análisis, y son un reflejo de la escasez de medios humanos y de gestión que sufre un sector aún en construcción, aunque crecientemente profesionalizado.

¹¹ En relación a las fechas elegidas, debe señalarse que el trabajo de recogida de información finalizó en 2010, siendo 2008 el último ejercicio cerrado en ese momento. Dada la dificultad de reunir datos de 7 instituciones diferentes, con sus respectivos sistemas de información y sus diferentes criterios, la base de datos se ha explotado en 2011, hasta el envío del artículo. En todo caso, el período de 20 años abarcado se considera oportuno y adecuado.

Las variables utilizadas en el estudio son las siguientes:

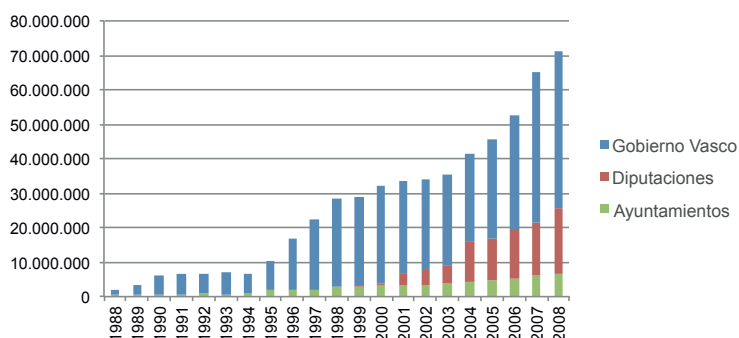
- » Año de concesión de la subvención o ayuda.
- » Administración que concede la subvención.
- » Entidad vasca gestora: es quien recibe la ayuda, cuando esta se gestiona de forma indirecta, o la propia administración, en el caso de Cooperación Directa.
- » Tipo de entidad vasca gestora: puede tratarse de Organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGD), Organizaciones religiosas, Organismos Internacionales...
- » Entidad destinataria: es quien gestiona los fondos en destino. Este campo no procede en el caso de Sensibilización y Educación para el Desarrollo si los proyectos se desarrollan en la propia Comunidad.
- » Tipo de entidad destinataria: a efectos del estudio se han dividido únicamente entre Administraciones Públicas (gobiernos locales, municipalidades etc.) y otras.
- » Monto concedido en euros.
- » Modalidad de la acción: se distinguen Cooperación al desarrollo, Ayuda Humanitaria y de Emergencia, Sensibilización y Educación para el Desarrollo, además de un apartado de "otros".
- » Instrumento de ayuda: se distingue entre las acciones derivadas de convocatorias anuales de proyectos, las plurianuales, los convenios y la cooperación directa.

RESULTADOS DEL ESTUDIO CUANTITATIVO

En primer lugar vemos la evolución de los fondos a lo largo de los 20 años estudiados. La Figura 2 muestra la evolución creciente con algunos altibajos de los fondos totales, que experimentan un fuerte impulso entre 1995 y 2000 y posteriormente entre 2004 y 2007. Dado el período recogido, no se aprecia aún el cambio de tendencia de los últimos años que, sin ser tan acusado como en el conjunto de España, ha llevado a un práctico estancamiento en la actualidad. La presencia del Gobierno Autonómico es dominante (73,9% de los fondos totales del período) frente al peso menor de las Diputaciones Forales (15,6%) y Ayuntamientos (10,5%)¹².

¹² Debe tenerse en cuenta aquí que ayuntamientos y diputaciones se incorporaron más recientemente. En el caso de las diputaciones, además, inicialmente los fondos se gestionaban conjuntamente con Gobierno Vasco, a quien se han atribuido esos fondos.

Figura 2. Evolución de AOD vasca por niveles de administración (euros)



Fuente: elaboración propia

Más allá de los montos totales, se trata de entender algunos aspectos de funcionamiento u orientación con los datos disponibles, y considerando en todo caso que el análisis se limitará a las características de las acciones financiadas, sin entrar en su posible impacto.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, cabe hacer una primera distinción básica según las modalidades de actuación, que incluyen acciones de Cooperación al desarrollo en el exterior, Sensibilización y Educación para el Desarrollo en la Comunidad Autónoma, Ayuda Humanitaria y de Emergencia y otras acciones. Tal como se observa en la Tabla 2, los proyectos denominados de Cooperación abarcan la mayor parte de los fondos (82%), seguidos de los de Sensibilización y Educación para el desarrollo, que en el conjunto del período suponen más del 8% del total. La ayuda Humanitaria y de emergencia alcanza casi el 7% de los fondos.

Tabla 2. Distribución de AOD vasca por instituciones y modalidad de actuación

	AHyE	Cooperación	SyED	Otros
Gobierno Vasco	6,65%	81,60%	8,14%	3,62%
Diputaciones	5,23%	85,77%	9,00%	0,00%
Ayuntamientos	9,72%	79,69%	10,59%	0,00%
Total general	6,75%	82,05%	8,53%	2,67%

Fuente: elaboración propia

En lo que respecta a las acciones en el exterior, se considera de forma generalizada que la cooperación descentralizada, por su propia naturaleza, tiene un riesgo elevado de dispersión y fragmentación en sus acciones. Para estudiar este punto, hemos tomado indicadores desde diferentes perspectivas.

En lo que se refiere al destino geográfico de los fondos, resulta llamativo en primer lugar el elevado número de países con los que se ha trabajado a lo largo de estos

años, tanto en total como por cada institución (ver Tabla 3). En total se ha intervenido en 112 países en este período, lo que podría dar una idea de dispersión elevada, especialmente en el caso de Gobierno Vasco (96 en total). Sin embargo, tal como se observa en la propia Tabla 3, más de la mitad de los fondos se destinaron a tan solo 8 países, y el 75 por ciento a 16, lo que muestra una relativa concentración de esfuerzos, al menos al contemplarlos por países¹³. En el caso de Ayuntamientos y Diputaciones, esta concentración en un número limitado de países es aún más marcada (entre 4 y 7 países, según los casos, reciben más de la mitad de los fondos).

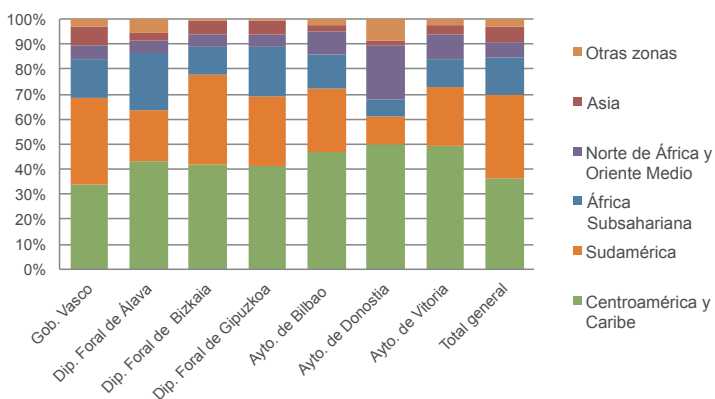
Tabla 3. Número de países destinatarios de AOD vasca por instituciones

	GV	DFA	DFB	DFG	Bilbao	Donostia	Vitoria	Total
50% fondos	8	7	6	5	6	4	5	8
75% fondos	17	15	12	13	11	6	10	16
100% fondos	96	51	50	39	55	39	59	112

Fuente: elaboración propia

La aparente dispersión, por tanto, se ve matizada por una cierta especialización que se refleja claramente en los principales países y zonas destinatarias. Así, es claro el predominio de Latinoamérica (Perú, Guatemala, El Salvador, Cuba, Bolivia, Nicaragua son los 6 principales destinatarios, abarcando el 45% de los fondos), al que se suman (con menores montos) casos como el de la República Árabe Saharaui Democrática, India o la República Democrática del Congo.

Figura 3. Distribución de AOD vasca por zonas e instituciones



Fuente: elaboración propia

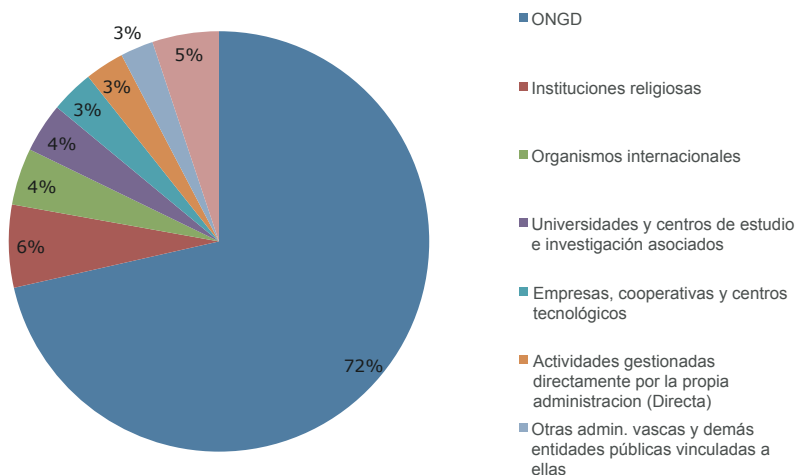
¹³ Aunque es habitual, la aproximación por países implica un enfoque algo limitado, ya que podrían darse acciones totalmente desconectadas (y dispersas en este sentido) pese a realizarse en el mismo país. Dado el impacto local y cercano de estas acciones, puede resultar más oportuno trabajar con zonas o estudiar la continuidad de procesos. En todo caso, y con la limitación de los datos disponibles, se ha mantenido como indicador marco.

La Figura 3 refuerza esta idea de especialización en cuanto a las zonas en que se concentra la ayuda, que en todos los casos son Centroamérica y Sudamérica¹⁴, abarcando prácticamente el 70% de los fondos totales.

En resumen, por tanto, encontramos evidencia de cierta dispersión, que puede matizarse al considerar los principales destinos. En todo caso, la dispersión y fragmentación difícilmente debe considerarse un problema específico de la CD en el caso de España, dado que a nivel central también encontramos situaciones de este tipo en la misma o mayor escala (Gómez Gil, 2008, Larrú, 2011). En el fondo, entendemos que en este punto la CD sigue un patrón ya conocido, en el que la réplica a lo que se hace a nivel estatal se da no sólo en cuanto a la posible dispersión, sino también en el plano metodológico, ya que esta cuestión suele limitarse a un conteo del número de países y los fondos, en detrimento de enfoques novedosos que podrían incidir en aspectos más unidos a la sostenibilidad de pequeñas y medianas acciones, centrando su interés en la continuidad del trabajo con los mismos socios locales, o en el trabajo en zonas más localizadas y de dimensión inferior a los países. Sin embargo, la orientación geográfica y los recursos financieros destinados, en los términos descritos, reciben atención constante en los documentos de política, y son las únicas dimensiones a las que se puede dar seguimiento con sus sistemas de información.

En lo que respecta a los agentes encargados de la ejecución de estas acciones, veíamos que, genéricamente, la cooperación descentralizada se caracteriza por la multitud de agentes implicados. En nuestro caso, la Figura 4 muestra los fondos gestionados en el total del período por cada tipo de agente.

Figura 4. Porcentaje de fondos por agentes respecto al total



Fuente: elaboración propia

¹⁴ Se ha incluido México en la zona Centroamérica y Caribe. En su mayor parte se trata de proyectos en el Estado de Chiapas.

Como puede observarse, son las ONGD el grupo que gestiona la gran mayoría de los fondos (más del 71%). Las organizaciones religiosas (congregaciones, órdenes...) gestionan un 6,36%, los organismos internacionales un 4,38%, y las universidades y centros de estudios e investigación asociados un 3,81%. Más allá de esta relativa concentración, es destacable la gran diversidad de agentes que, aunque sea de forma minoritaria, han tomado parte activa a lo largo del período, en lo que sí representa una especificidad. Esta apuesta por la cooperación indirecta, a través de organizaciones sociales, es clara también en términos de definición de las políticas, con constantes referencias al papel de las ONG como principal agente, e incluso con la limitación por la Ley de 2007 de la participación del Gobierno Vasco) al 10% del presupuesto. La canalización indirecta contrasta con las prácticas a nivel central, que apenas gestionan el 7,6% a través de ONGD (ver Tabla 1).

En cuanto a la variedad de agentes, hay algunos tipos que aparecen en prácticamente todas las instituciones, como son, además de las ONGD, las entidades religiosas, los organismos internacionales (principalmente asociaciones vascas de representación de organismos como UNICEF, ACNUR u otros) o las universidades y centros de estudio e investigación asociados. Por el contrario, otros agentes (como los colectivos profesionales, las empresas, sindicatos u organizaciones de mujeres) sólo han participado esporádicamente en actividades de cooperación, sin que parezca existir un consenso institucional sobre su participación en estos programas (ver Tabla 4).

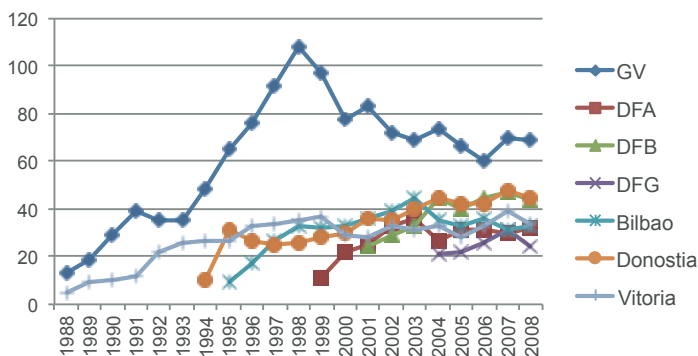
Tabla 4. Tipos de agentes en función de las Instituciones donantes

	GV	DFA	DFB	DFG	Donostia	Bilbao	Vitoria-Gasteiz	TOTAL
ONGD	134	51	69	36	66	66	71	210
Organizaciones religiosas	58	11	3	2	5	6	16	76
Universidades y centros de estudio e investigación asociados	19	1	0	0	4	2	1	47
Centros de enseñanza	10	0	2	0	1	1	6	19
Org. internacionales	9	4	3	3	4	3	4	11
Empresas, cooperativas y centros tecnológicos	21	0	5	0	1	0	0	24
Administraciones públicas vascas y demás entidades públicas vinculadas	8	2	1	0	1	5	1	12
Organizaciones sociales de mujeres	4	0	0	0	0	1	3	6
Otras org. sociales	31	2	6	1	26	14	13	73
Colectivos profesionales	7	0	1	0	0	0	1	9
Sindicatos	1	0	0	0	1	1	0	2
TOTAL	302	71	90	42	109	99	116	464

Fuente: elaboración propia

Un análisis más detallado de la distribución de los fondos entre los agentes muestra que, pese al elevado número de agentes, la mayor parte de los fondos se concentra en un grupo formado por un número reducido de organizaciones (ONGD principalmente). Así, 10 agentes gestionan más de un tercio de los fondos totales del período, y los 20 primeros gestionan más de la mitad. Esta relativa concentración puede contribuir a la continuidad y cohesión de las iniciativas, pero resulta al mismo tiempo cuestionable si supone excluir a algunas organizaciones. En este sentido, se observa en la Figura 5 una evolución con ciertas similitudes entre las instituciones, que inicialmente ven aumentar el número de agentes año a año (al igual que ocurre con sus montos) pero se estabilizan a partir de un momento o incluso descienden. En el caso del Gobierno Vasco, el más llamativo, el número de agentes en 1998 (108) es claramente mayor que en cualquier año de la década siguiente, pese al significativo aumento de los fondos.

Figura 5. Evolución del número de agentes por instituciones



Fuente: elaboración propia

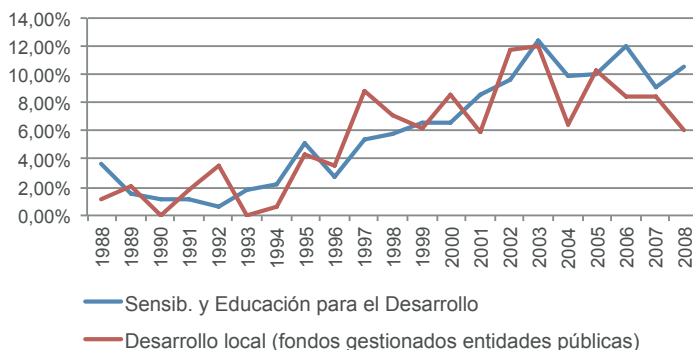
El aspecto más destacable, en todo caso, es el claro predominio de las ONGD como agentes, lo que tiene diversas lecturas e interpretaciones. En primer lugar, puede contemplarse como una potencialidad de la cooperación descentralizada, por lo que supone de participación, movilización de la sociedad civil en la cooperación, y por la cercanía y mayor horizontalidad que pueden aportar en estos procesos. En el lado negativo, hay que considerar si este papel preponderante de las ONGD condiciona las posibilidades de inclusión de otros agentes y, especialmente, de implicación de las propias administraciones, reduciendo su capacidad de ejercer una cooperación directa con contrapartes públicas (regiones, provincias o municipios) en terreno. Desde este punto de vista, y bajo el pretexto de una gestión descentralizada y participativa de la política de cooperación, se llevaría a cabo una externalización de ésta, quedando limitado el papel de las administraciones públicas a la aportación de recursos financieros. Quedan patentes así las dificultades de hacer cooperación directa (apenas

el 3% del total durante el periodo 1988-2008)¹⁵ desde unas estructuras administrativas limitadas, que en parte asumen con alivio esta delegación de tareas.

Entendemos que se trata de un modelo mejorable si se lograra una mayor implicación de otros agentes, dado el énfasis en las posibilidades de participación que desde la teoría se atribuye a este tipo de cooperación, y las posibilidades de aprovechar las capacidades propias para implicarse en la cooperación que se pierden al limitar los participantes (ver Unceta et al., 2011). En el caso de la cooperación directa, la participación de la propia administración puede resultar una contribución notable, tanto por la experiencia en aspectos como la provisión de servicios públicos (donde su conocimiento y saber hacer puede ser muy superior al de las ONGD, por ejemplo) como por la propia implicación que supone, y que puede implicar un avance en la comprensión de la cooperación como una verdadera política pública o en la propia concienciación de las diferentes administraciones (o departamentos de una propia administración) para la necesaria coherencia de políticas.

Otra cuestión que afecta a la especificidad de la Cooperación Descentralizada se refiere a su posible especialización en Educación para el Desarrollo y Sensibilización o en aspectos relacionados con el desarrollo local (Figura 6).

Figura 6. Porcentaje de fondos a áreas preferentes



Fuente: elaboración propia

Respecto a la Sensibilización y Educación para el Desarrollo, su peso se sitúa por encima del 8% en todos los casos, destacando los Ayuntamientos de Bilbao y Donostia, y la Diputación Foral de Gipuzkoa, y superando claramente la dedicación a este

¹⁵ Esa cifra aumenta en los últimos años, aunque sigue siendo muy reducida (5,4% en 2008). Debe señalarse el caso algo especial de Euskal Fondoa, fondo que aglutina los esfuerzos de un gran número de entidades públicas (ayuntamientos y diputaciones principalmente), cuyas acciones se han considerado indirectas, al no gestionarse propiamente por cada institución. Euskal Fondoa supone coordinar esfuerzos y centrarse en ámbitos de actuación muy específicos en la línea del municipalismo y desarrollo local, trabajando con instituciones locales de unos pocos países en Centroamérica y Caribe y la RASD. Las limitaciones estructurales para hacer cooperación directa hacen que muchas instituciones utilicen esta vía para actuaciones de este tipo.

aspecto de la Administración General del Estado (ver Tabla 1). Esta especialización relativa en Sensibilización y Educación para el Desarrollo, que supone una clara especificidad de la CD, tiene además en nuestro caso una trayectoria histórica ascendente sobre todo a partir de 1996, como puede observarse en la Figura 6.

Otra de las cuestiones relacionadas con las áreas de trabajo prioritarias, se refiere a la posible especialización en el desarrollo a nivel local, en lo que se considera, con diferentes matices, una potencialidad de la CD (Del Olmo et al., 2006; Fernández, 2009; Hafteck, 2003; Unceta et al., 2011). Esto incluye aspectos como el fortalecimiento institucional local, apoyo a procesos de descentralización o la atención a servicios públicos básicos.

Para estudiar este aspecto, sería deseable una clasificación de las acciones por sectores, pero no se dispone de información adecuada, lo que ha limitado las posibilidades del estudio para determinar si realmente encontramos alguna práctica novedosa en este aspecto fundamental. Como indicador indirecto, se han considerado las acciones en las que el socio local o contraparte es una institución local, lo que sería indicativo de este tipo de trabajo. La Figura 6 muestra en este sentido una orientación creciente durante la primera década estudiada, que posteriormente se estabiliza u oscila. No se observa por tanto una clara apuesta en este sentido, aunque sí hay diferencias entre entidades, siendo este porcentaje mayor en casos como el de Vitoria, o una apuesta estratégica en el caso de Bilbao, que establece esta línea como sector prioritario. En el caso de la cooperación directa, sí se observa que, con cierta lógica, los principales destinatarios son en este caso las administraciones locales, seguidas de las universidades y centros de estudio e investigación asociados, y los organismos internacionales, lo cual nos da idea de que puede ser un instrumento efectivo a la hora de incorporar agentes no tradicionales.

Por último, con respecto a la continuidad de las iniciativas, vemos que este aspecto supone una de las posibles señas de identidad de la CD, si pretende establecer relaciones diferentes a las "contractuales" y otro modelo de cooperación. En este sentido, encontramos una incoherencia fundamental entre el discurso y los instrumentos, que resultan claramente inapropiados para estos fines.

Aunque resulta difícil la comparación con la cooperación central, que dispone de instrumentos y relaciones muy diferentes, es evidente la limitada atención prestada a la continuidad en la cooperación vasca. Así, hay un claro predominio de las acciones financiadas mediante convocatoria, con una duración prevista menor a los dos años, frente a la presencia minoritaria de convenios o cooperación directa (que no pasan por convocatoria, pero que muchas veces tienen una duración similar) o de las acciones a mayor plazo.

Tabla 5. Distribución de los fondos según los instrumentos empleados

	Fondos destinados (miles de euros)	% sobre el total
Convocatoria anual	469.746	84,46%
Convenio	39.887	7,17%
Convocatoria plurianual	29.743	5,35%
Directa	16.815	3,02%
Total general	556.192	100,00%

Fuente: elaboración propia

La Tabla 5 muestra cómo la convocatoria anual de subvenciones ha constituido el instrumento fundamental de esta cooperación, gestionando casi el 85% del total de fondos de la muestra. Posiblemente pesen los motivos legales y de adaptación al presupuesto anual para explicar esta situación, pero es evidente que esta forma de funcionamiento, con una perspectiva de corto plazo o mediante una planificación estructurada en torno a la concatenación de proyectos, no resulta óptima para el tipo de labor que se quiere desarrollar, y obliga a trabajar a los agentes implicados en una permanente incertidumbre¹⁶.

Por otro lado, y pese a la inadecuación de los instrumentos, sí se da en ocasiones una continuidad en cuanto a las acciones emprendidas. Esto puede observarse en primer lugar en lo referente a los agentes. Como ya se ha señalado, y pese a la aparente multiplicidad de los mismos, sólo un pequeño número concentra la mayor parte de los fondos y acciones, en un reflejo de la continuidad de su actividad. Lo mismo ocurre con las zonas y países receptores, y se observa otro tanto en lo que respecta a las entidades destinatarias de las ayudas en los diferentes países. Frecuentemente los proyectos van recibiendo sucesivas concesiones de subvenciones a la misma ONGD o agente vasco con la misma contraparte o socio local, lo que supone, en la práctica, superar la limitación temporal del instrumento de la convocatoria, pero no se han desarrollado instrumentos que permitan dar seguimiento (y fomentar) estas tendencias.

CONCLUSIONES

La cooperación descentralizada es un fenómeno con cierta trayectoria, pero con un evidente peligro de retroceso en España, en el entorno de una Ayuda Oficial al Desarrollo que se enfrenta a importantes retos, tanto por su importancia menguante en términos cuantitativos, como por la necesidad de redefinir su papel.

¹⁶ Debe considerarse, en todo caso, que la progresiva introducción de elementos algo más flexibles, como las convocatorias plurianuales, es de aplicación aún reciente, por lo cual no se refleja suficientemente en los datos agregados para todo el período, aunque su peso sigue siendo minoritario (como referencia en 2008, las convocatorias plurianuales suponían el 13,76% de los fondos).

En el actual entorno de crisis y recortes, resulta fundamental explicar qué hace de esta cooperación una alternativa válida a otras propuestas, para asegurar con mayores argumentos su continuidad. Se trata así de estudiar si supone o no un aporte diferenciado y valioso, que da valor a estas iniciativas.

En este contexto, el estudio y análisis en términos de políticas de la Cooperación Descentralizada, más allá de los proyectos concretos, resulta un campo poco explorado. A las dificultades propias del estudio de cualquier política de cooperación, se unen en este caso algunas cuestiones propias del ámbito descentralizado. Entre ellas se incluyen la multiplicidad de agentes implicados o la posible dispersión y, de forma más general, la falta de un marco de referencia compartido sobre la especificidad de esta cooperación y lo que supondrían las buenas prácticas en este ámbito. Esta falta de referencia, que se halla en proceso de construcción, hace necesario combinar la realidad de este tipo de cooperación con sus potencialidades a efectos de analizarla, partiendo de la literatura incipiente que va encontrando nuevas formas de entender y hacer la cooperación desde este enfoque.

Para avanzar en estas preocupaciones, el trabajo se ha centrado en el estudio de las actividades de cooperación para el desarrollo financiadas por las administraciones públicas de la Comunidad Autónoma del País Vasco durante el periodo 1988-2008, para contrastar si las características y potencialidades de la cooperación descentralizada han estado presentes en este caso y cuál ha sido su evolución, o si bien se ha limitado a reproducir en menor escala las prácticas habituales de la AOD. En primer lugar, se observa un crecimiento, recientemente detenido, de los fondos destinados. Sin embargo, no parece que esto se deba tanto a una tendencia planificada, cuanto a la progresiva inclusión de nuevos agentes y a la presión ciudadana o sensibilización para incrementar progresivamente los fondos. La coordinación entre instituciones es una cuestión pendiente, que se aborda en parte con la Ley Vasca de Cooperación al Desarrollo (2007).

En lo que se refiere a la dispersión, contemplado como uno de los principales problemas de este tipo de cooperación, se observa que, aunque el número total de países destinatarios sea muy elevado, tan solo 8 de ellos concentran más de la mitad de los fondos, y América Latina recibe el 70% de los mismos. En contra de la creencia general, por tanto, encontramos indicios de una dispersión inferior, por ejemplo, a la de la cooperación central española. Esta apreciación, sin embargo, no debe ocultar que en este sentido se reproduce en el fondo la forma de medir y operar de la cooperación más tradicional, muy centrada en países y montos, y se pierde una ocasión para centrarse en la continuidad del trabajo con los mismos socios locales, o en el trabajo en zonas más localizadas, lo que requeriría un cambio en los documentos de planificación y en la propia metodología de recogida de datos.

Por otra parte, se observa una clara diferencia con la cooperación más tradicional en cuanto a la ejecución mayoritariamente indirecta de las acciones, y queda contrastada la potencialidad de incluir una gran diversidad de agentes e implicarlos en la cooperación.

Profundizando en este aspecto diferencial y enriquecedor, vemos que, más allá del elevado número total de agentes, unas pocas organizaciones (principalmente ONGD)

concentran un elevado porcentaje de los fondos, y no se observa un crecimiento proporcional entre los fondos y el número de agentes, en el que incluso se observa un retroceso. Este aspecto tiene que ver, por un lado, con la concentración de los fondos en algunas organizaciones, que prácticamente asumen la gestión y la ejecución de la política de cooperación de las administraciones públicas, pero indica también una aplicación poco orientada a reforzar la participación y la incorporación de nuevos agentes sociales diversos, en lo que se supone es una de las potencialidades de la CD. Posiblemente la profesionalización, el mantenimiento de una orientación más social, y la continuidad logradas mediante una gestión más concentrada en manos de las ONGD, haya tenido como contrapartida la pérdida de cierta capacidad de innovación en el enfoque de las acciones y las intervenciones en materia de cooperación.

En relación con los agentes, y aun considerando la especificidad de la ejecución indirecta, ésta parece haberse llevado a un extremo, y es llamativa la escasa presencia de la Cooperación Directa de la propia administración. La cifra global es del 3% de los fondos y, aunque la tendencia al aumento sea clara, sigue siendo notablemente inferior a otros casos similares, y ha llegado a limitarse por Ley. Parece estarse perdiendo así una buena ocasión para la implicación más directa de las administraciones en este ámbito, y se dificulta también la posibilidad de incidir en la verdadera elaboración de políticas, al depender en una medida tan grande de agentes externos a la institución. Aparece así la necesidad de establecer un nuevo ámbito de la CD, más allá de la mera dotación de recursos financieros, que genere establezca relaciones y canales entre gobiernos e instituciones públicas locales y regionales del Norte y del Sur, mediante la creación de redes que permitan la transferencia de conocimiento y know-how en la gestión de lo público, para buscar soluciones a los problemas de la ciudadanía mediante un nuevo enfoque de la solidaridad que transforme la realidad socioeconómica partiendo de lo local.

Con respecto a las acciones de Sensibilización y Educación para el Desarrollo, una de las señas de identidad de esta cooperación, encontramos una tendencia al crecimiento, reflejando una decidida apuesta por esta línea, que recibe más del 8% de los fondos en el total del período en todos los casos, lo que contrasta con el escaso interés de la cooperación central por este aspecto, y marca una clara diferencia.

En lo que respecta a los instrumentos, resultan claramente poco apropiados para una cooperación que pretende superar un marco rígido y contractual y establecer alianzas o procesos a largo plazo. A pesar de la presencia creciente de otros instrumentos, el predominio de la convocatoria anual es aplastante, y hace que las acciones (necesariamente más amplias en el tiempo) sufran constantes parones e incertidumbres para ir asegurándose su continuidad.

En definitiva hemos encontrado en la aplicación de estas políticas algunos indicios de aciertos, en cuanto a aprovechamiento de las potencialidades de esta cooperación, y otros puntos no tan claros. En todo caso, parecen todos ellos derivarse de las propias inercias establecidas, más que responder a una premeditada orientación, que debería ir unida a un mejor conocimiento de la CD, sus potencialidades y especificidades.

Como limitación general del estudio, por su propia naturaleza, debemos señalar que se ha partido de información básica sobre cada una de las acciones. Esto ha

permitido tratar una gran cantidad de datos, pero sin pretender en este caso medir aspectos relacionados con el contenido o la calidad de los proyectos, que merecerían un estudio más detallado en posteriores trabajos. En esta línea, aspectos como la incorporación de la perspectiva de género y su evolución, o el tratamiento de otras líneas transversales frecuentemente incorporadas en las normativas (sostenibilidad, derechos humanos...), resultan un campo propicio para nuevos estudios, que muestren la especificidad también en estos campos de este tipo de cooperación.

BIBLIOGRAFÍA

AECID (varios años): *Planes Anuales de Cooperación Internacional (PACI) y seguimiento de los PACI*.

CAD/OCDE (2005): "Aid Extended by Local and State Governments", *DAC Journal*, vol. 6, No.4.

Comisión Europea (1998): *Reglamento (CE) nº 1659/98 del Consejo de 17 de julio de 1998 sobre la cooperación descentralizada*, Bruselas: Diario de las Comunidades Europeas.

Comisión Europea (2008): "Autoridades locales: agentes del desarrollo". Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. COM (2008)2570.

Coordinadora de ONGD (2006): *AOD hoy, discurso y realidad*.

Coordinadora de ONGD (2011): *Comunicado final del IX Encuentro Anual de Coordinadoras Autonómicas de ONGD*.

Del Huerto, Maria (2005): *Análisis de la Cooperación descentralizada local. Aportes para la construcción de un marco de referencia conceptual en el espacio de las relaciones UE-AL*: Observatorio de Cooperación descentralizada UE-AL.

Del Olmo, Enrique; Sancho, Alfonso; Fernández, Gonzalo; Haedo, Mariana; Uson, Iker; González, Jesús y Euskal Fondoa (2006): *Riesgos y oportunidades en la cooperación descentralizada*, Bilbao: PTM-Mundubat.

Dubois, Alfonso (2000): "Cooperación Descentralizada", en *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*, Bilbao: Icaria-Hegoa.

Fernández Losada, Agustí (2009): "Reflexiones sobre la perspectiva de los gobiernos locales en la construcción de la nueva arquitectura de la cooperación internacional y la Agenda de París", en Fernández Losada; Agustí, Godínez, Víctor y Rimez, Marc, *De Valparaíso a México: la Agenda de París vista desde lo local*: Observatorio de Cooperación Descentralizada UE-AL, Nº 7, 7-14.

FOGAR (Foro Global de Asociaciones de Regiones) (2008): *Globalización y territorios. El FOGAR: hacia respuestas colaborativas de la regiones*.

URL: http://www.regionsunies-fogar.org/pub/docref/4_doc-prsentation-fogar-es.pdf

Godínez, Víctor y Rimez, Marc (2009): "Los retos de las políticas de cooperación descentralizada pública en el contexto de la Agenda de París", en Fernández Losada, Agustí; Godínez, Víctor y Rimez, Marc, *De Valparaíso a México: la Agenda de París vista desde lo local*: Observatorio de Cooperación Descentralizada UE-AL, Nº 7, 15-36.

Gómez Gil, Carlos (2008): *Una visión panorámica de la cooperación descentralizada de las entidades locales. Reflexiones sobre su papel y su futuro*, Vitoria- Gasteiz: Ayto. de Vitoria-Gasteiz, Servicio de Cooperación al Desarrollo.

González Martín, Miguel (2008): *¿Qué dice la agenda de la eficacia de la ayuda a la cooperación descentralizada? Algunas reflexiones desde una ONGD de "provincias"*, Madrid: FRIDE.

Hafteck, Pierre (2003): "An Introduction to Decentralized Cooperation: definitions, origins and conceptual mapping", *Public Administration and Development*, nº 23, pp. 333-345.

Hombrado Martos, Angustias (2008): *Coordinación entre el Gobierno central y las comunidades autónomas: asignatura pendiente de la cooperación española*, Madrid: Documento de Trabajo 20/2008, OPEX, Fundación Alternativas.

Iglesia-Caruncho, Manuel (2011): *The Politics and Policy of Aid in Spain*, Brighton: Research Report Nº 65, Institute of Development Studies, University of Sussex.

Intermon-Oxfam (2011): *La realidad de la ayuda 201*, Barcelona: Intermon-Oxfam

Larrú, José María (2011): "Más ¿es mejor? Reflexiones en torno a la calidad de la ayuda al desarrollo española", *Revista de Economía Mundial*, 28, pp. 205-246.

Martínez, Ignacio y Sanahuja, José Antonio (2009): *La agenda internacional de eficacia de la ayuda y la cooperación descentralizada*, Madrid: Fundación Carolina.

Romero, Luz (2009) "La deriva de la Cooperación Descentralizada Española", *RIOS/ Esbozos*, Nº2, pp. 23-31

Unceta, Koldo; Gutiérrez, Jorge; Labaien, Irati; Martínez, María José; Malagón, Eduardo; Sabalza, Michel; Villena, Unai; Zabala, Idoye (2011): *La Cooperación al Desarrollo Descentralizada: una propuesta metodológica para su análisis y evaluación*, Bilbao: Hegoa (UPV-EHU).

Unceta, Koldo; Gutiérrez, Jorge y Amiano, Iratxe (2010): "Financing Development: ODA versus FDI and Remittances in the Most Vulnerable Countries", *Current Research Series Nº 3. Development Cooperation. Facing the Challenges of Global Change*, pp.165-186.

Viadero, María y Alberdi, Jokin (2011): *La incorporación de la participación y la equidad de género en las cooperaciones autonómicas*, Bilbao: Cuadernos de trabajo de Hegoa, Nº 54, Hegoa (UPV-EHU).

COMENTARIO A “WHERE HAVE ALL THE SRAFFIANS GONE- THEY ARE STILL BLOOMING”

Antonio Garrido de la Morena¹

Fecha de recepción: junio de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: julio de 2012

Resumen

En un artículo reciente, Ramón Boixadera i Bosch (2012) indica que, en contra a lo indicado en Garrido (2010), la economía sraffiana sigue vigente y en lucha cincuenta años después.

Sin entrar en polémicas estériles, la presente nota sugiere posibles vías de acuerdo entre economistas postkeynesianos y sraffianos, las escuelas de pensamiento heterodoxas más importantes, para poder presentar una alternativa coherente y potente al pensamiento neoclásico dominante.

Palabras clave: *economía sraffiana, economistas heterodoxos.*

Abstract

In a recent paper, Ramón Boixadera i Bosch (2012) claims that -contrary to that indicated in Garrido (2010)- Sraffian economics is still alive and fighting.

Avoiding sterile polemics, this note suggest possible avenues of agreement between Post Keynesians and Sraffians economists, the most important heterodox schools of economic thought, in order to present a coherent and powerful alternative to the dominant neoclassical economics.

Key Words: *Sraffian Economics, Heterodox Economists.*

JEL clas.— B24, B51.

¹ agarrimore@hotmail.com

En un artículo recientemente publicado en esta revista, Ramón Boixadera i Bosch (2012) —RBB en adelante— se queja de que en un artículo mío también publicado en esta revista (Garrido, 2010) —y escrito a propósito del cincuentenario de la publicación del libro de Sraffa (1960)— no se hace justicia a los escritos más recientes de autores sraffianos y, por ello, no refleja que la economía sraffiana sigue "vigente y en lucha cincuenta años después" (p. 79).

No es mi intención polemizar con RBB ni con otros economistas sraffianos dado que no sólo simpatizo con esta escuela del pensamiento económico y con varios de sus seguidores² sino también porque ya que somos pocos los que nos movemos en ámbitos no neoclásicos es mejor estar bien avenidos.

Sí me permitiré apuntar que mucha de la literatura que RBB cita como prueba de la vitalidad actual de la economía sraffiana (RBB, 2012, p.78) debería clasificarse no tanto de "sraffiana" como de heterodoxa —mayoritariamente keynesiana e institucionalista— asunto en el que no quiero tampoco profundizar, pues no hay nada tan complicado —y poco práctico— como definir y clasificar las diferentes corrientes del pensamiento económico, cuya proliferación, en muchos casos, es un mero intento de "diferenciación del producto".³

Sin embargo, el mero hecho de poder citar juntas obras tan heterogéneas sugiere que todas ellas tienen algo en común: El rechazo de la teoría -ideología- neoclásica en todas sus manifestaciones, desde sus aspectos metodológicos hasta sus fundamentos teóricos. Pero ¿Hay algo más que las una?

El siguiente cuadro, tomado de Garrido (2012), resume las diferencias entre las escuelas postkeynesianas y sraffianas, las corrientes heterodoxas hegemónicas, y una posible síntesis (¿"postkeyraffianos"?) entre ambas.⁴ De la columna "postkeynesianos" se han omitido algunos aspectos polémicos de la obra de Keynes —el llamado "segundo postulado clásico" y la "eficiencia marginal del capital"— oportunamente criticados por autores sraffianos por su evidente carácter neoclásico y por facilitar su integración en la llamada "síntesis neoclásica".⁵ Esta crítica fue aceptada por la mayor parte de los autores keynesianos y es una de las razones de que muchos de ellos—notablemente Joan Robinson- prefieran el enfoque macro de Kalecki que el del mismo Keynes.

² Recuerdo haber escrito el citado artículo con un cierto enfado ante la escasa reacción de los economistas sraffianos, incapaces de presentar una alternativa "sólida, bien fundada teórica y empíricamente y convenientemente publicitada" (Garrido, 2010, p. 207), especialmente en un contexto de grave recesión económica que estaba desacreditando a la teoría neoclásica dominante.

³ Es también bastante revelador que prácticamente ninguno de los trabajos que cita RBB sea de autor español. De hecho, el cincuentenario de la obra de Sraffa casi no ha tenido repercusión en España, ni en prensa especializada ni generalista. La única excepción, además de mi artículo de 2010 en la *Revista de Economía Crítica* n.10 y la publicación como homenaje de un artículo de Sraffa del 1925 con presentación de Alfons Barceló en el mismo número de dicha revista, fue un número especial de la revista *Nómadas* (2011) en el que sólo participan tres españoles: Antonio Mora Plaza, que además editó y coordinó el número, Javier López Bernardo y Antonio Garrido de la Morena. El resto de los participantes fueron Fernando Azcúrra, Pierangelo Garegnani, Heinz Kurtz y Alessandro Roncaglia.

⁴ Las escuelas de verano de Trieste, celebradas todos los años entre 1981 y 1990 y coordinadas por Garegnani, Kregel y Parinello fueron un intento de juntar ambos enfoques. La intransigencia de muchos de los participantes y la exclusión -no invitación- de muchos otros hizo que el intento fracasara. Ver King (2002, p.158).

⁵ Ver Garrido (2012) para una descripción de los múltiples intentos de "neoclasicar" las ideas keynesianas.

POSTKEYNESIANOS	SRAFFIANOS	SÍNTESIS
Economía monetaria	Economía de producción	Economía monetaria y de producción
Demanda efectiva a corto	Demanda efectiva a largo	Demanda efectiva a corto y a largo
Tipo de interés en mercado monetario	Tipo de interés por Banco Central	Tipos de interés en mercados de dinero y crédito, guiados por Banco Central
Salarios negociación colectiva	Salarios dentro del modelo (¿Lucha de clases?)	Salarios: historia, instituciones, lucha de clases
Modelo abierto en inversión	Modelo abierto en distribución	Modelo abierto, factores institucionales
Crítica a la macroeconomía neoclásica	Crítica a las teorías del valor y la distribución	Crítica a la ortodoxia
Rechazo al individualismo metodológico	Rechazo al individualismo metodológico	Rechazo al individualismo metodológico
Las políticas económicas influyen	Las políticas económicas influyen	Las políticas económicas influyen
Expectativas, incertidumbre, dependencia de la trayectoria (<i>path dependence</i>)	=====	¿?
=====	Precios/beneficios normales, centros de gravedad en el largo plazo (<i>long period gravitation</i>)	¿?

Como se ve, sólo hay dos temas en los que el acuerdo parece problemático y que figuran en las dos últimas filas del cuadro: El énfasis de los post-keynesianos —especialmente los norteamericanos del *Journal of Post-Keynesian Economics*— en mantener el papel de las expectativas, la incertidumbre y la "dependencia de la trayectoria", asuntos difíciles de aceptar por algunos sraffianos⁶ que los consideran elementos subjetivos y no mesurables —y, por tanto, neoclásicos— y el de —de nuevo algunos— sraffianos que interpretan los precios de Sraffa como precios normales, con un tipo de beneficio uniforme en todos los sectores de la economía —equilibrio competitivo— y que actúan como "centros de gravedad" sobre los que convergen los precios de mercado, lo que, a su vez, es rechazado por la mayor parte de los keynesianos por considerarlo una vuelta a las posiciones de equilibrio a largo plazo neoclásicas.

⁶ Como indica RBB citando a Aspromourgos "no existe una escuela sraffiana sino varios focos de producción intelectual" (p.77). Lo mismo podría decirse, desde luego, de los keynesianos y casi de cualquier otra escuela.

En mi opinión, los interrogantes de las dos últimas filas del cuadro deberían resolverse a favor de los post-keynesianos.

El primero porque en un mundo no neoclásico, donde no hay previsión perfecta, ni racionalidad estricta y donde el dinero es algo más que un mero medio de cambio, las expectativas de beneficios, la incertidumbre y la anticipación de las consecuencias futuras de las acciones actuales, deben estar presente en el análisis, pues son parte de la realidad del sistema. Admitir que lo que está pasando ahora —corto plazo— influye en lo que pasará mañana —largo plazo—, también.

El segundo porque la interpretación de los precios de Sraffa como centros de gravitación en el largo plazo —posición de Garegnani (1988) y seguidores— resulta polémica incluso para muchos sraffianos,⁷ para no mencionar que tampoco se encuentra en el libro de Sraffa ni, por lo que se ha filtrado, en sus escritos y notas que están a punto de ser publicados por Kurtz. En palabras de un notable sraffiano, el concepto de centros de gravitación "es un obstáculo para la integración de los análisis sraffiano y keynesiano y debe abandonarse" (Roncaglia, 1995, p.120).

Si esta sugerencia se acepta, lo que supone, sin duda, concesiones mutuas, la síntesis "postkeyrafiiana" sería una alternativa mucho más potente al neoclasicismo imperante. También podría tener un efecto centrípeto sobre otras corrientes heterodoxas, que también sería muy deseable.

Finalmente, no se debe minimizar la importancia de ocupar espacios en instituciones, asociaciones, publicaciones de todo tipo, desde las académicas hasta la blogoesfera y —fundamental— en la enseñanza universitaria.

BIBLIOGRAFÍA

Boggio, L. (1980): "Full cost and Sraffa Prices: Equilibrium and Stability in a Sistem with fixed Capital". *Economic Notes, Monte dei Paschi di Siena*, 1, pp3-33.

Boixadera, R. (2012): "Comentario a : Where have all the Sraffians Gone-They are Still Blooming" *Revista de Economía Crítica* nº 13

http://www.revistaeconomicocritica.org/sites/default/files/revistas/n13/4_REC13_Articulo_R_Boixadera.pdf

Garrido, A. (2010): "Where have all the Sraffians Gone. A propósito del cincuentenario de Producción de Mercancías por Medio de Mercancías" *Revista de Economía Crítica*, nº10, <http://www.revistaeconomicocritica.org/sites/default/files/revistas/n10/9.pdf>

Garrido, A. (2011): "Postkeynesianos y Sraffianos. ¿Es posible alcanzar un acuerdo?" *Nómadas, Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*

http://www.ucm.es/info/nomadas/MA_sraffa/antoniogarrido.pdf

⁷ Ver Baggio (1980), Sinha (2010), Roncaglia (1995), Schefold (1984) y Mora (2010).

Garegnani, P. (1988): "Actual and Normal Magnitudes: A Cometary on Asimakopulos" *Political Economy, Studies in the Surplus Approach*. Vol.4, nº2.

King, J.E. (2002): *A History of Post Keynesian Economics Since 1936*, Cheltenham, Edward Elgar.

Mora, A. (2010): *Descifrando a Sraffa*. Libro virtual disponible en la red en: <http://www.eumed.net/libros/2010e/839/index.htm>

Nómadas, Revista de Ciencias Sociales y Jurídicas (2011): "Especial Piero Sraffa". Disponible en la red en: <http://www.ucm.es/info/nomadas/>

Roncaglia, A. (1995): "On the Compatibility between Keynes's and Sraffa's viewpoints on output levels" en Harcourt, G.C., Roncaglia, A. y Rowley, R. (Eds): *Income and Employment in Theory and Practice*, New York, St. Martin's Press, pp 111-125.

Schefold, B. (1994): "Sraffa and Applied Economics: Are There Classical Supply Curves?" W.P., *Centro di Studi Economici Avanzati*

Sinha, A. (2010): *Theories of Value from Adam Smith to Piero Sraffa*, London, Reutledge.

Sraffa, P. (1960): *Production of Commodities by means of Commodities*, Cambridge University Press

PRODUCTIVIDAD Y POSICIONAMIENTO ESTRUCTURAL DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE EQUIPO ESPAÑOLA

Fernando Luengo Escalonilla¹

Profesor de Economía Aplicada e investigador
Instituto Complutense de Estudios Internacionales

Manuel Gracia Santos²

Investigador
Instituto Complutense de Estudios Internacionales

Lucía Vicent Valverde³

Investigador
Instituto Complutense de Estudios Internacionales

Fecha de recepción: abril de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: octubre de 2012

Resumen

El texto examina la posición estructural de los factores estructurales de la industria de bienes de equipo con el objeto de aproximarnos a algunos de los factores que determinan la brecha de productividad que separa a esta industria de la de nuestros principales competidores en la Unión Europea. Dicho análisis se aborda a partir de un conjunto de indicadores que revelan los puntos fuertes y débiles de su inserción productiva y comercial. Su evolución pone de manifiesto que, aun teniendo en cuenta la diversidad productiva existente, la situación de esta industria se caracteriza por un relativo rezago estructural.

Palabras clave: *estructura industrial, productividad, bienes de equipo, cambio estructural, competitividad.*

Abstract

This paper analyses the structural position of the Spanish capital goods industry in order to tackle some of the structural factors that determine the productivity gap between this industry and that of our main competitors in the EU. We focus on a set of

¹ fluengoe@ccee.ucm.es

² manuelgraciasantos@gmail.com

³ luvicentv@gmail.com

indicators that reveal strengths and weaknesses of its commercial insertion from three perspectives: at the technological level, from a quality point of view and regarding export sophistication. The evolution of these indicators shows a structural lag of this industry, even taking into account the existing productive diversity.

Key Words: *industrial structure, productivity, capital goods, structural change, competitiveness.*

JEL clas.— E23, F14, F15, J24.

PLANTEAMIENTO GENERAL

El impacto de la crisis en España, especialmente severo, y los obstáculos para remontarla —mayores que los experimentados por algunos de nuestros principales competidores—, han suscitado numerosas cuestiones acerca de las carencias estructurales de nuestra economía que apuntan a la productividad de los factores productivos. Enfoques teóricos muy diversos, incluso antagónicos en sus planteamientos y alternativas, comparten, a modo de idea matriz, que el potencial de crecimiento de las economías (también la debilidad del mismo), y en consecuencia el nivel de vida de la población, dependen en buena medida de la evolución de la productividad. Abordar esta temática es central a la hora de construir diagnósticos acertados y, a partir de ahí, diseñar políticas económicas apropiadas, no sólo para superar la crisis actual sino, sobre todo, para alcanzar un escenario de crecimiento sostenido en el tiempo.

Existe en la profesión un generalizado consenso de que el nivel y la evolución de la productividad están directamente relacionados con la entidad —cantidad y calidad— que en cada economía tenga su industria de bienes de equipo (IBE), por sus múltiples conexiones con otras actividades y por el contenido tecnológico de una parte de los procesos productivos que la integran.

El binomio productividad-IBE constituye el núcleo central de este trabajo. Es sabido que los factores que determinan la productividad son de muy diversa naturaleza: económicos, pero también sociales, políticos e institucionales; tecnológicos y organizativos, materiales e intangibles; macro y microeconómicos. Este trabajo aborda una pequeña, pero significativa, parcela de esta compleja problemática. Se trata de analizar si la posición estructural de nuestra IBE contribuye a entender las carencias que registra en materia de productividad.

El término posición estructural, en la acepción que aquí se utiliza, se refiere al contenido y, sobre todo, a la calidad de las especializaciones productivas y comerciales, pues ellas están en el origen de estructuras con diferente potencial de crecimiento (Aiginger 2000; Gordo, Moral y Pérez 2004; Mickiewicz 2001; Radosevic 1998).

En consecuencia, la transformación estructural de las economías —en el sentido de la movilización y redespigamiento de recursos productivos hacia aquellas actividades que generan mayor valor añadido, por estar situadas en segmentos de mercado más dinámicos— operaría positivamente sobre el numerador de la ecuación de productividad, el valor añadido, por la combinación de efectos de oferta y demanda (Artus y Ricoeur-Nicolai 1999; Artus y Cette 2004; Minondo 2009; van Ark, O'Mahony y Mason 2003). En un sentido contrario, la insuficiencia y debilidad del cambio estructural afectaría negativamente sobre el curso de la productividad.

Un primer y significativo indicio de esas transformaciones estructurales consiste en el reforzamiento de las actividades de mayor calado tecnológico, a las que cabe suponer un mayor potencial de crecimiento (Cooper 1995; Economic Commission for Europe 2002; Fontagné 1999; Lall 2002); supuesto sobre el que cabría formular dos precisiones. En primer lugar, existe también un caudal de crecimiento en actividades de medio o aún bajo calado tecnológico, que operaran en segmentos de mercado diferenciados y que, por ello, generan un alto valor añadido; en segundo lugar, se da una evidente heterogeneidad en las denominadas "ramas tecnológicas" —donde conviven producciones instaladas en mercados de desigual complejidad y sofisticación—, lo cual invita a la prudencia a la hora de asociar un mayor peso de las mismas con un proceso de cambio estructural.

Sendas consideraciones apuntan a la conveniencia de realizar análisis más matizados, que sólo son posibles utilizando mayores niveles de desagregación en los datos estadísticos (productivos y comerciales), por un lado, y a la interrelación dinámica de diferentes variables, por otro.

Con el mismo propósito de ofrecer una información más nítida y al mismo tiempo más relevante sobre la intensidad del cambio estructural en el tejido productivo, se han realizado investigaciones utilizando un indicador de calidad, basado en el valor unitario (VU) del bien producido o exportado, en el supuesto de que precios más elevados se corresponden con umbrales de calidad superiores (Aiginger 2000; Graziani 2002; Landesmann 2002).

Cuando se cruzan contenidos tecnológicos, por un lado, y calidades de gama, por otro, se abre un abanico de posibilidades que van desde aquellas industrias de alta tecnología y alta gama hasta las que se caracterizan por su débil perfil tecnológico y su baja posición de gama. Este es el enfoque desarrollado en varios de los trabajos del *Centre d'études prospectives et d'informations internationales* (CEPII).

En resumen, los avances en la productividad están asociadas a la posición estructural de la industria y de las ramas que la integran. La especialización productiva y comercial y el nicho de mercado donde se encuentre enclavada la actividad en cuestión —escala de gama, nivel tecnológico y grado de sofisticación de la producción y de la exportación— definirían un potencial de crecimiento y, como derivada de éste, una determinada trayectoria de la productividad.

Las páginas que siguen abordan esta cuestión. En primer lugar se describe la metodología utilizada para delimitar la posición estructural de una industria. En el segundo apartado se presenta la evidencia empírica que sugiere la existencia de una

debilidad estructural de la IBE, a partir de su posicionamiento en el entorno comunitario. Por último, se resumen las conclusiones más relevantes.

METODOLOGÍA Y HOJA DE RUTA

Como se acaba de señalar, el objeto del trabajo es presentar la posición estructural de la IBE con la pretensión de que esa perspectiva desvele parte de la problemática concerniente a la productividad en esa industria.

El análisis se aborda desde sendos planos complementarios, necesariamente relacionados entre sí, la producción y el comercio. Las variables utilizadas en el primero serán el nivel de (des)industrialización y el comportamiento de la actividad inversora. Por otro lado, desde el prisma de la inserción comercial, se utilizarán tres indicadores relativos a los productos exportados: el nivel tecnológico, la posición de gama y el grado de sofisticación (diagrama 1).

Diagrama 1: Posicionamiento estructural



Fuente: Elaboración propia.

La variante productiva del análisis se realiza segmentando la industria de acuerdo a diferentes criterios: a) el perfil tecnológico, b) la taxonomía de Pavitt, y c) la penetración de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC). También se propone un indicador de cambio estructural a partir de la intersección de la alta tecnología, existencia de proveedores especializados y uso de TIC.

La otra dimensión estructural de la industria, la que concierne al comercio, se realiza teniendo en cuenta las exportaciones de alta tecnología. Estos productos se han seleccionado atendiendo a la clasificación propuesta por la Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económico (OCDE) a partir del contenido en investigación y desarrollo de los productos exportados. En el anexo 2 se puede encontrar la relación

de bienes de equipo de alta tecnología, que ascienden a 187 ítems en esa industria.

Como en la parte productiva, el objetivo del análisis comercial es situar a la industria en el espacio comunitario. Primero, se realiza un análisis general a partir del porcentaje que representan las ventas de alta tecnología en las exportaciones totales de la economía española y de su cuota de mercado en el territorio comunitario. A continuación, se aborda un análisis más detallado de la calidad de esa inserción exportadora, utilizando un conjunto de indicadores que reflejan el nivel tecnológico de las exportaciones, el segmento de gama que ocupan y su nivel de sofisticación.

Se supone que las diferencias de precio expresan distintas calidades. Dado que no se dispone de esta información en las estadísticas sobre comercio exterior, es necesario elaborar un indicador que, de manera aproximada, nos revele la calidad de los productos intercambiados; este indicador es el VU. No obstante, hay que tener en cuenta que oscilaciones en estos valores no necesariamente se corresponden con cambios en la calidad, pudiendo influir en la evolución de este indicador los incrementos o descensos de los costes de producción.

La posición de gama se elabora a partir de la relación de los VU de los productos vendidos por nuestras empresas en la UE con respecto a los del conjunto de las exportaciones comunitarias en cada uno de los productos considerados. Se aplica la misma expresión para obtener el VU de los flujos comunitarios y se relaciona con el resultado obtenido en nuestra economía.

$$(1) \quad VUC_{i,t} = \frac{VU_{i,t,p}}{VU_{i,t,ue}} = \frac{\frac{X_{i,t,p}}{C_{i,t,p}}}{\frac{X_{i,t,ue}}{C_{i,t,ue}}}$$

VU: valor unitario

X: valor de exportación

C: cantidad exportada

i: producto

t: año

p: país

ue: Unión Europea (flujos intracomunitarios)

Los estudios comparativos que utilizan este tipo de metodología establecen que cuando el resultado de comparar el país en cuestión con la zona de referencia es inferior a 0,85 estaríamos antes productos de baja gama; lo contrario si los valores obtenidos son superiores a 1,15. Los situados entre 0,85 y 1,15 compartirían una calidad similar (diagrama II).

Para facilitar las comparaciones se convierten los datos de los VU en logaritmos. Para agregar a nivel de rama utilizamos un coeficiente de ponderación y agregamos el VU comparado de cada industria:

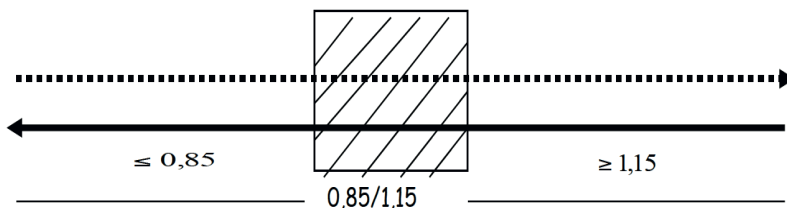
(2) $R = \frac{X_{i,t,p}}{X_{j,t,p}}$ donde $i \in j$ (3) $VU_{j,t} = \sum \ln VUC_{i,t} * R$

Con el mismo procedimiento, obtenemos la posición de gama agregada de cada economía:

(4) $S = \frac{X_{i,p,t}}{X_{g,p,t}}$ donde $j \in g$ (5) $VUG_{t,p} = \sum VU_{j,t} * S$

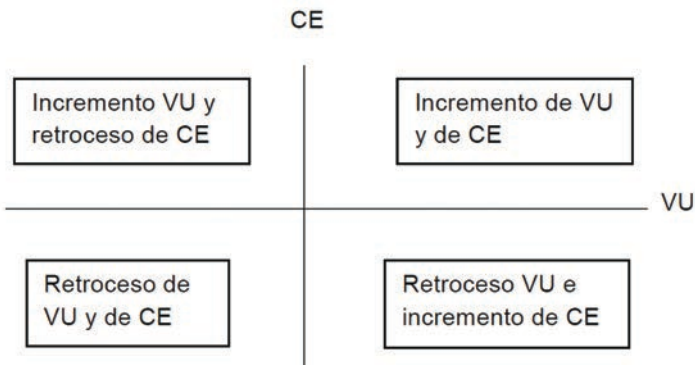
Los resultados obtenidos se organizan en función de que el cociente de los VU sea similar, inferior o superior y se fija el porcentaje de las exportaciones que representan en los diferentes subperiodos (diagrama 3).

Diagrama 2: Niveles de calidad



Fuente: Ob.cit.

Diagrama 3: Posición de calidad y cuota exportadora



Fuente: Ibidem.

El índice de sofisticación (IS) empleado permite relacionar la estructura exportadora de cada país con su renta nacional. Por un lado, se consideran las exportaciones intraeuropeas de cada uno de los países y del conjunto de la UE para cada uno de los productos considerados, expresadas en euros; por otro lado, se toma

el PIB por habitante en paridad de poder adquisitivo de cada uno de los países y del promedio de la UE. El IS de cada país se construye con la siguiente expresión:

$$(6) IS = \Sigma \left\{ \left(\frac{X_{i,p}}{X_p} \right) * PIB_{pcPPAp} * \left(\frac{X_{i,p}}{X_p} / \Sigma A_{i,p} \right) \right\}$$

$X_{i,p}$: Valor de las exportaciones del ítem i en el país p .

X_p : Total de las exportaciones de los ítems considerados del país p .

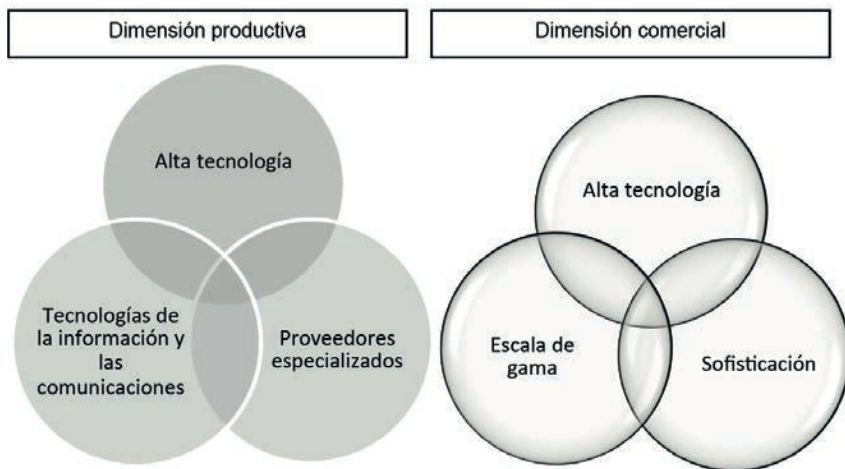
PIB p.c. PPAp: Producto Interior Bruto per cápita en Paridad de Poder Adquisitivo del país p .

$A_{i,p}$: Peso relativo del ítem i en el total de las exportaciones de los considerados del país p .

Para obtener el grado de sofisticación de las exportaciones de cada uno de los países analizados, se pondera el índice obtenido para cada producto por el peso relativo que el mismo tiene en las ventas exteriores del país. El dato global es el resultado de sumar las cantidades obtenidas.

La intersección de las variables productivas y comerciales definiría la geografía estructural de la IBE (diagrama 4).

Diagrama 4: Calidad productiva y comercial



Fuente: *Ibidem.*

Para la realización del estudio, se compara la posición de nuestra industria con la de un conjunto de economías comunitarias que son relevantes en la producción y el comercio de bienes de equipo, descartando aquéllas que desempeñan un papel relativamente marginal en esta actividad⁴.

El período analizado comprende desde 1999 hasta 2009 y en algunos casos 2010, dependiendo de la disponibilidad de información (en lo que concierne a la producción, la información estadística proporcionada por Eurostat que admite comparaciones alcanza hasta 2008). A pesar de la importancia de analizar los años de crisis, se ha considerado necesario trascender este periodo de intensas turbulencias para disponer de una visión más profunda de la problemática de la productividad, presente con anterioridad a la adversa coyuntura actual. Las estadísticas de comercio exterior permiten considerar los últimos años dominados por la crisis económica. En ambos casos, hemos decidido dividir el conjunto del período en tres etapas, en función de los distintos ritmos de crecimiento de la zona comunitaria: 1999-2003, 2004-2007 y 2008-2009 (excepto en la producción, donde sólo se presenta información correspondiente a 2008).

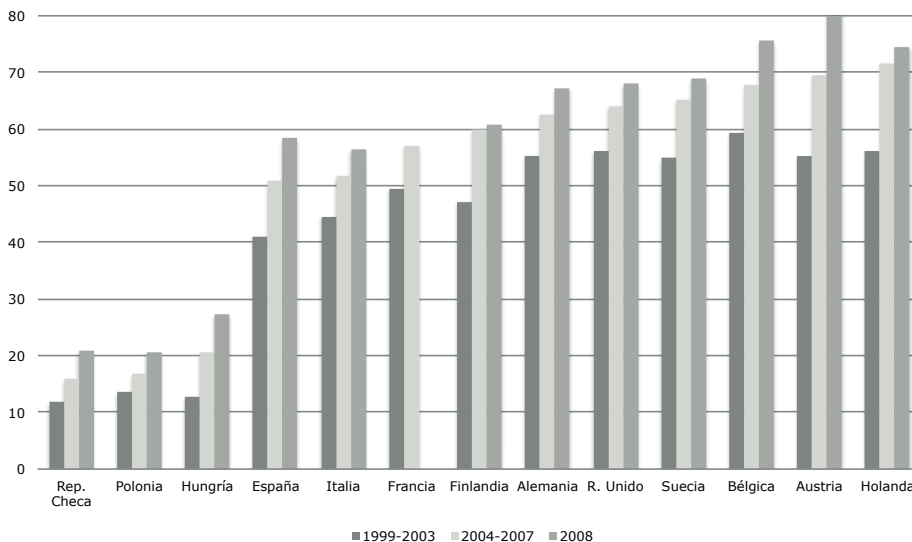
DEBILIDAD Y DIVERSIDAD ESTRUCTURAL

El gráfico 1 ilustra con nitidez uno de los rasgos más destacados, y también más preocupantes, de nuestra IBE: su débil nivel de productividad. Si excluimos a los tres países incorporados a la UE en 2004 (Hungría, Polonia y República Checa), la economía española se encontraba en la cola de las economías comunitarias seleccionadas; idéntica situación que ya existía en 1999-2003.

Más significativo aún es la considerable distancia que nos separa de las economías líderes en materia de productividad: un 30% aproximadamente respecto de Bélgica (que encabeza la clasificación en el primer período), Holanda (en el segundo período) y Austria (en 2008).

⁴ Los países han sido seleccionados en función de su peso en términos de cuota de mercado, variación de la misma y disponibilidad de datos en Eurostat. La muestra seleccionada abarca más del 90% del mercado europeo, estando representados los mayores productores y exportadores, así como los países europeos emergentes. En el caso de Francia, no hay datos a partir 2008.

Gráfico 1: Productividad aparente del trabajo, valor añadido bruto por empleado, promedio periodo, miles de euros

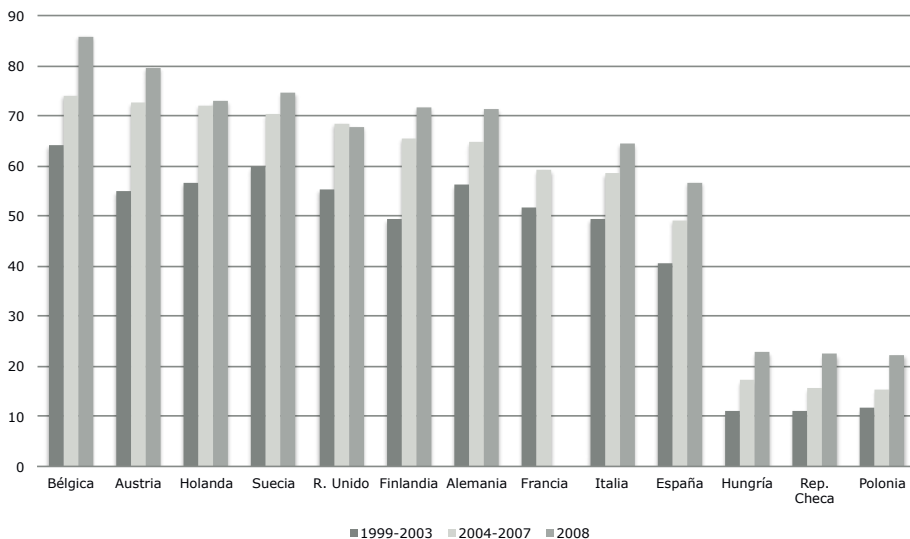


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Una característica que se desprende de la información que se acaba de presentar es la relativa debilidad de nuestra IBE en lo que concierne a la productividad del trabajo. Con el objeto de completar esta primera aproximación, necesariamente general, y disponer de una visión de mayor calado hemos cruzado tres variables que segmentan la IBE. De esa intersección, salen aquellas actividades que, a priori, cuentan con mayor potencial de crecimiento. Estas variables son: utilización de TIC, proveedores especializados y alta tecnología. También en este caso, nuestro propósito es posicionar a la IBE en el panorama comunitario.

De nuevo se repite la fotografía mostrada anteriormente. La IBE ocupa una posición periférica en este segmento productivo clave, aventajando tan sólo a los tres socios procedentes del Este europeo. Bélgica, que en todo el período ocupa una posición de liderazgo en estos sectores con mayor potencial, obtiene unos registros de productividad superiores a los nuestros en un 35% aproximadamente.

Gráfico 2: Productividad aparente del trabajo en los subsectores de alta tecnología, utilizadores de TIC y proveedores especializados. Valor añadido bruto por empleado, promedio periodo, miles de euros.



Fuente: Ob. cit.

¿Están asociadas estas brechas de productividad a una debilidad estructural de la IBE? La contestación a esta pregunta obliga a considerar de manera conjunta, como se indicó en la introducción, los niveles productivo y comercial.

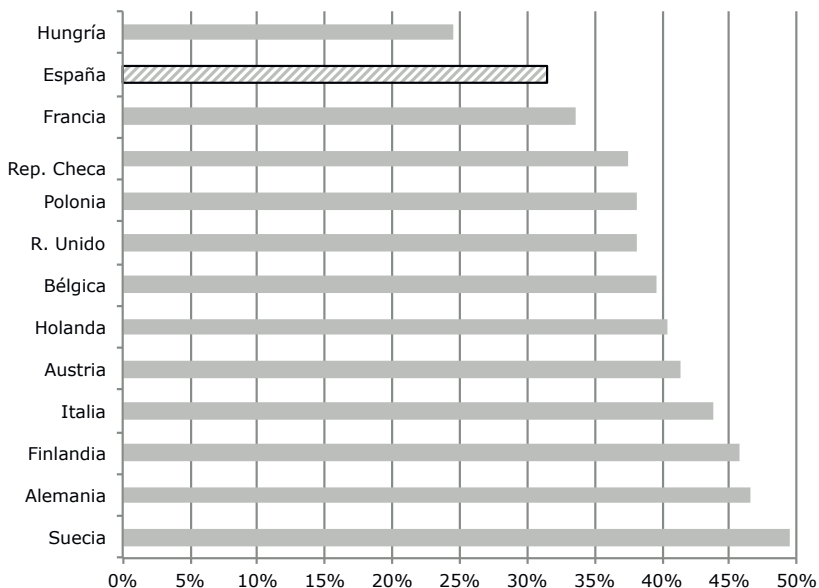
Nivel productivo

La importancia relativa de la industria en el PIB se suele presentar como un proxy, ciertamente impreciso, del grado de (des)industrialización de una determinada economía. Apoyándonos en la misma idea, a continuación se presenta el indicador que mide el peso relativo de la IBE en el conjunto de la actividad económica y en el valor añadido manufacturero. Se trata de un ratio más específico y relevante que el anterior, pues, como es sabido, esta industria es clave en el desempeño competitivo de las economías. Por lo tanto, alcanzar una masa crítica, una determinada entidad, parece condición necesaria (aunque no suficiente, como veremos más adelante) para que dicha industria despliegue todo su potencialidad y se convierta en un motor del cambio estructural.

Desde esta perspectiva, la economía española se encuentra situada en una discreta posición, muy por debajo del promedio de los países seleccionados. La diferencia con Alemania, que ocupa un estatus de liderazgo europeo en estos bienes, era de 15 puntos porcentuales; una distancia similar a la existente en los años previos con respecto a las economías que detentan una posición de liderazgo.

La visión más cualitativa, que se obtiene de cruzar, como hicimos en el apartado anterior, las variables TIC, proveedores especializados y alta tecnología, nos devuelve y nos confirma un panorama preocupante. Como podemos observar en el gráfico 3, la aplicación de los criterios señalados sitúa a nuestra IBE entre las más rezagadas de la UE, muy lejos de la economía líder, en este caso Suecia. Más significativo aún, la información estadística suministrada por Eurostat sugiere una tendencia al enquistamiento de España en las últimas posiciones desde el año 2004 en adelante. El peso del núcleo productivo con mayor potencial competitivo se ve reducido o, en el mejor de los casos, se mantiene, aumentando la distancia existente con el país que ocupa la primera posición.

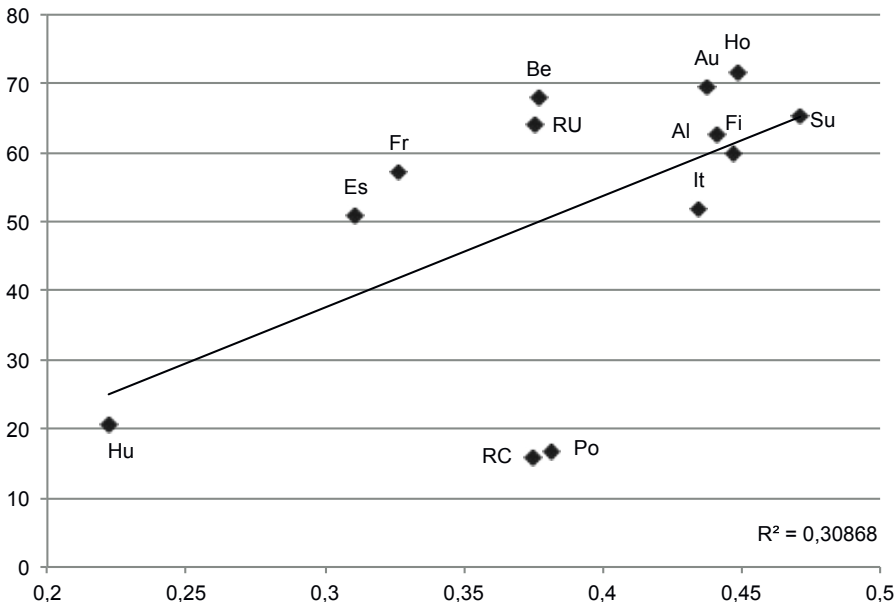
Gráfico 3: Importancia de los subsectores de alta tecnología, que utilizan TIC y proveedores especializados, porcentaje del valor añadido bruto de la IBE, promedio 2008.



Fuente: *Ibídem.*

Dado que, en este primer nivel de análisis, buscamos una aproximación a los factores estructurales que pudieran estar relacionados con el nivel y la evolución de la productividad, cabe relacionar esta variable con el peso relativo del segmento más dinámico de esta industria, comparación que se realiza para el período 2004-2007 y que se presenta en el siguiente gráfico. La distribución de los puntos y la línea de tendencia ponen de manifiesto la relación en la trayectoria seguida por ambas variables.

Gráfico 4: Relación entre niveles de productividad (Valor añadido bruto por empleado, eje Y) e Importancia de los subsectores de alta tecnología, que utilizan TIC y proveedores especializados (porcentaje del valor añadido bruto de la IBE, eje X), promedio 2004-2007.



Fuente: *Ibídem*

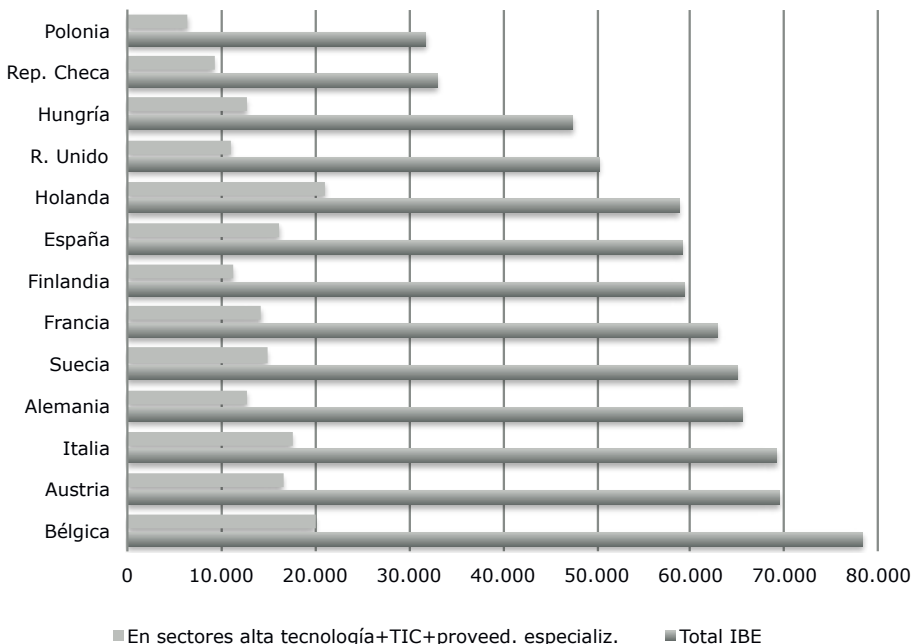
Como es sabido, los resultados registrados en las ratios de productividad guardan una relación directa con la inversión realizada, especialmente con aquella destinada a la mejora de los métodos de producción. En este sentido, conviene puntualizar que la información sobre inversión en maquinaria y equipo por empleado registra una caída, diversa en cuantía e intensidad, en todos los países de la UE seleccionados.

Con todo, el esfuerzo inversor realizado por la IBE en nuestro país a lo largo del período 2004-2007 se sitúa cerca del promedio europeo, por encima de algunas de las economías que cuentan con un mayor potencial industrial. El comportamiento seguido por la actividad inversora, relativamente favorable, contrasta con el escalón de productividad que todavía nos separa de nuestro entorno. Esta paradoja obliga a interrogarse sobre la orientación y la calidad de las inversiones realizadas, que en alguna medida podrían estar relacionadas con el *boom* de la construcción registrado en nuestro país.

Se obtiene una visión considerablemente más matizada cuando se visualiza la actividad inversora a partir de la intersección de los planos alta tecnología, TIC y proveedores especializados (gráfico 5). Con esta acotación, la economía española pierde puestos, situándose por debajo del promedio comunitario, con un nivel de inversión en 2004-2007 un 40% inferior al registrado por Bélgica, que en este periodo

ocupa la primera posición de esfuerzo inversor (mejoran ligeramente los resultados cosechados en los años anteriores).

Gráfico 5: Inversión en maquinaria por empleado en la IBE y en los subsectores de alta tecnología, que utilizan TIC y proveedores especializados, promedio 2004-2007, euros



Fuente: *Ibidem.*

INSERCIÓN EXPORTADORA

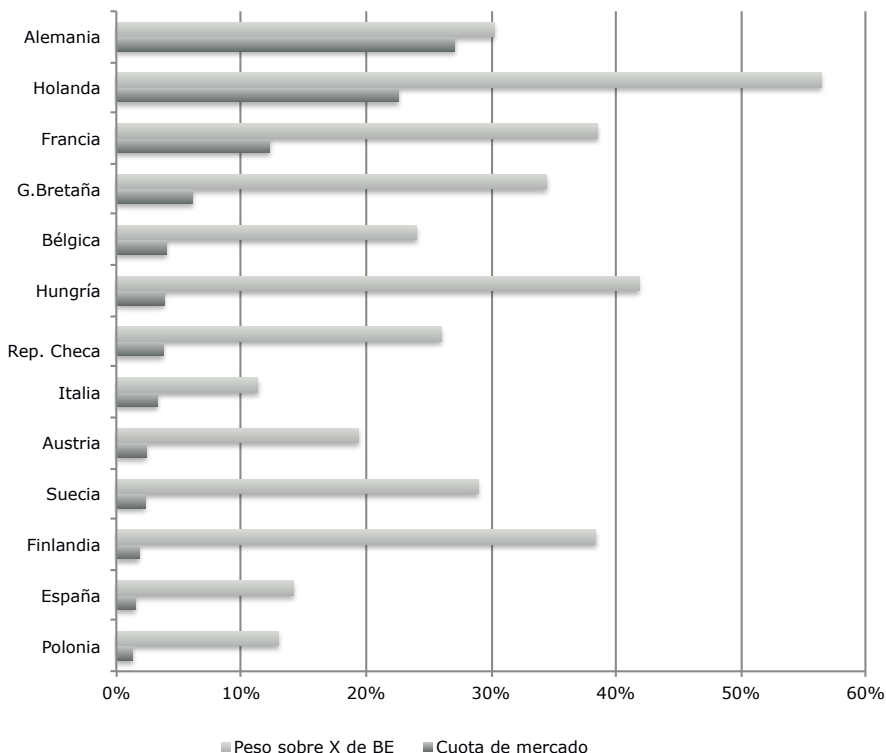
Una ratio asimismo reveladora de la posición estructural de la IBE es el porcentaje de las exportaciones de alta tecnología respecto de las ventas totales realizadas por esa industria. Como se puede observar en el gráfico 6, la desigual posición entre los países analizados resulta ciertamente notable: las distancias entre los extremos alcanzan los 40 puntos porcentuales, Holanda, el mejor posicionado, e Italia, el peor.

España se sitúa en el último tramo temporal analizado, 2008-2010, entre los países que acreditan un valor de la ratio más bajo, algo menos de un 15%, que tan sólo supera a los mostrados por Italia y Polonia. Se aprecia gran distancia respecto a las economías que lideran la clasificación, Holanda, Hungría, Francia y Finlandia.

La evolución de ese indicador a lo largo del periodo analizado revela, al igual que los presentados anteriormente, una preocupante inercia: a pesar de haber experimentado una ligera mejora entre 1999-2003 y 2008-2010, nuestra economía no ha abandonado las últimas posiciones. Es el país europeo donde las exportaciones de

alta tecnología, como porcentaje de las ventas totales, han progresado menos (tan sólo un 0,3%), superando tan sólo a Francia, con la importante precisión de que en este caso los productos de mayor tecnología aportaban a las ventas totales el 39%, 25 puntos porcentuales por encima de los valores alcanzados en nuestra economía.

Gráfico 6: Peso relativo de las exportaciones de BE de alta tecnología en las exportaciones totales de BE y Cuota en el mercado intracomunitario, promedio 2008-2010, porcentaje.



Fuente: *Ibidem*

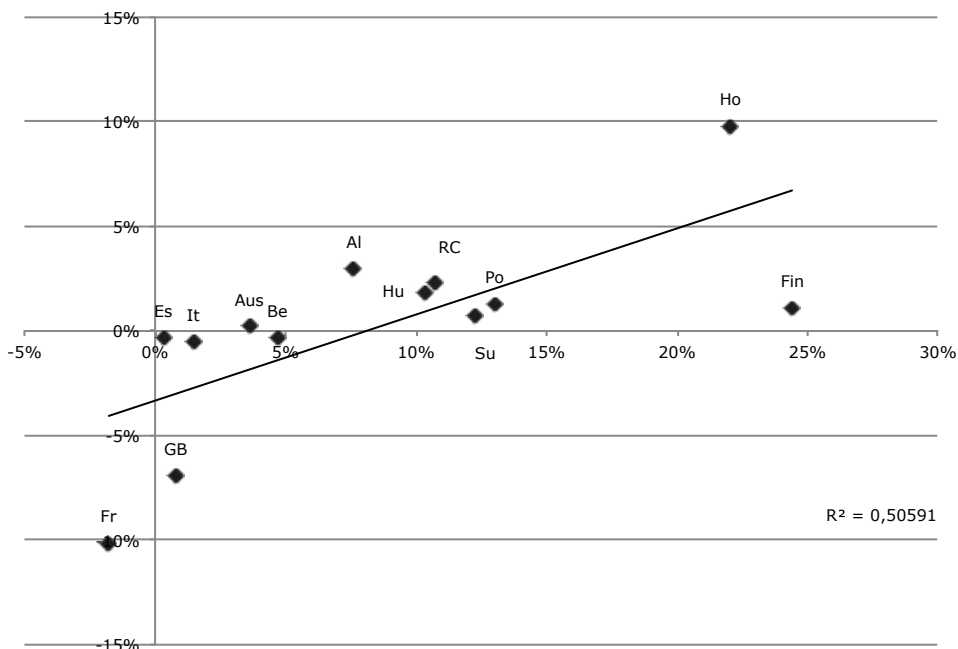
En cuanto a las cuotas exportadoras, las economías alemana y holandesa aportan conjuntamente la mitad de las exportaciones de productos tecnológicos en el mercado comunitario. Frente a la tradicional posición de liderazgo alemán, destaca la continua y considerable ganancia de mercado experimentada por Holanda, que ha desplazado a Francia de la segunda posición, pasando a ser la tercera potencia exportadora.

La economía española confirma de nuevo su posición subordinada en el concierto europeo, en penúltima posición, con menos de un 2% de cuota, mejorando sólo el balance de Polonia. Aunque, quizás, lo más preocupante es que a lo largo del período examinado nuestro país ha perdido cuota y posiciones en la clasificación comunitaria.

El gráfico 7, donde se relaciona la evolución de ambas variables, sugiere que, en términos generales, aquellas economías que más han reforzado su especialización

exportadora en el segmento de mayor sofisticación tecnológica, han conseguido mejorar su posición relativa en términos de cuota de mercado. Parece existir, pues, una correlación positiva entre las variaciones en el peso relativo de los productos tecnológicos en las exportaciones de cada país y las ganancias o pérdidas de cuota de mercado en esos productos.

Gráfico 7: Alta tecnología, peso relativo en el total de cada economía ($X_{i,p} / X_p$) y Cuota de Mercado ($X_{i,p} / X_{i,t}$), variación entre promedio 2004-2007 y 2008-2010.



Fuente: *Ibidem*

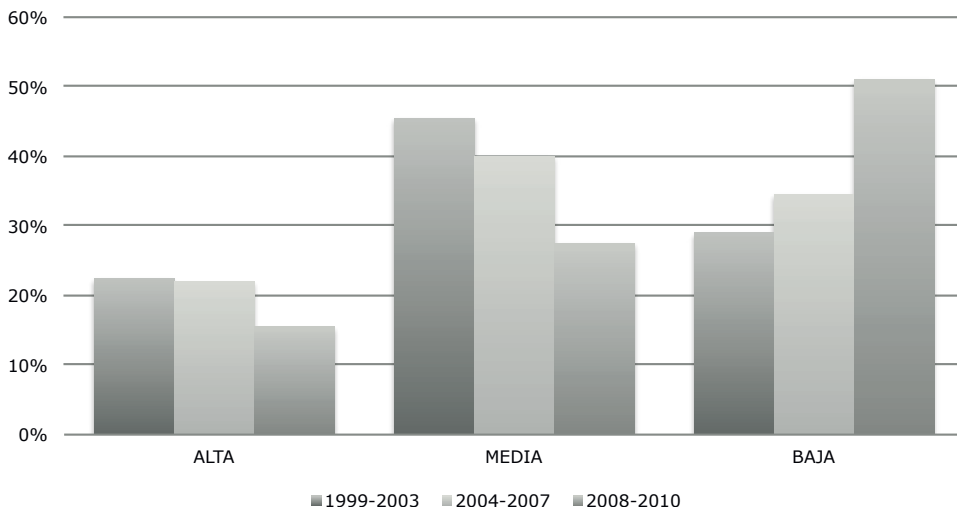
Un análisis complementario al realizado para mostrar la relevancia de las exportaciones de alta tecnología —donde hemos detectado una evidente debilidad de nuestra industria— es el que nos aproxima a las escalas de gama donde están situadas nuestras exportaciones. Éstas se comparan con las realizadas por la UE27 dentro del espacio comunitario, que se toma en esta ocasión como grupo de referencia para poder determinar nuestra posición al respecto.

De esta manera, se pueden segmentar las exportaciones de BE en tres categorías: alta, media y baja. Dependiendo de que el cociente de los valores unitarios (ratio que nos aproxima al precio) de España y de la UE27 sea superior a 1,15, se encuentre entre 1,15 y 0,85 o se sitúe por debajo de ese umbral, se clasifican los BE en las tres categorías mencionadas. El razonamiento económico que subyace a esta clasificación

es que, comparando productos similares, precios más elevados podrían corresponderse con calidades mayores percibidas de dichos productos.

Pues bien, como se puede apreciar en el gráfico 8, la mayor parte de las ventas exteriores de nuestra economía pertenece a los segmentos de gama media y baja, según la clasificación planteada. En el período examinado va perdiendo relevancia el peso que tienen los productos de gama media en detrimento de los de más baja gama, llegando éstos a representar en los últimos años más de la mitad de las ventas totales.

Gráfico 8: Exportaciones de BE distribuidas por gamas, porcentaje sobre total, promedio por subperíodo⁵.



Fuente: *Ibidem*

Las variaciones de los VU son realmente significativas si se ponen en relación con la evolución de las cuotas de mercado. De este modo, cabe distinguir los aumentos de precio que pueden deberse a un incremento en los costes de producción, que irán acompañados de descensos de la cuota de mercado, de aquéllos en los que el aumento de precio refleja una mejora de calidad del producto. Al cruzar ambos planos emergen sendos escenarios, uno dinámico y otro restrictivo.

El primero puede dividirse, asimismo, en otros dos. El más positivo se da cuando aumentan de manera simultánea los VU y la cuota exportadora, pues revela que el mercado distingue a esos productos por su calidad o por tener un valor estratégico, además de caracterizarse por su dinamismo.

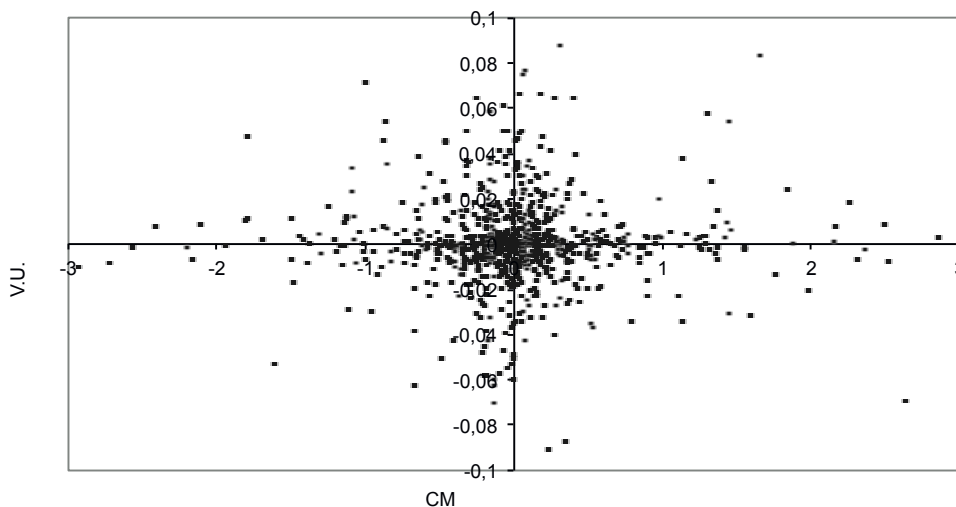
El escenario restrictivo también admite una doble clasificación. El más desfavorable se caracteriza porque retrocede al mismo tiempo el VU y la cuota de mercado; a pesar del ajuste llevado a cabo en los precios, la demanda ha retrocedido en términos

⁵ La suma de las tres categorías debería sumar el 100% de las exportaciones, sin embargo, para algunos ítems no ha sido posible calcular el indicador de gama por falta de datos. Estos ítems representan, sobre el total de exportaciones de BE el 3% en el primer período, el 2,9% en el segundo y el 7,6% en el tercero.

relativos. La otra categoría encuadra a los productos donde los aumentos en el VU han estado acompañados de un retroceso en la cuota exportadora, pudiéndose asociar a incrementos en los costes de producción.

Atendiendo a esa clasificación, los gráficos 9 y 10 muestran la evolución de las exportaciones de BE. La principal conclusión que resulta de la comparación de los dos primeros periodos (1999-2003 y 2004-2007) es el reforzamiento del denominado escenario dinámico, que representa en 2004-2007 el 62% de las exportaciones, frente al restrictivo, el 37%. Dentro del primero prevalecen aquellos productos donde las ganancias de cuota de mercado están asociadas a ajustes en los precios (reducciones en los VU), aunque crece asimismo el porcentaje donde aumentan simultáneamente cuotas y precios.

Gráfico 9: Relación entre valores unitarios (VU) y cuotas de mercado (CM), variación entre promedio 1999-2003 y 2004-2007, puntos porcentuales.

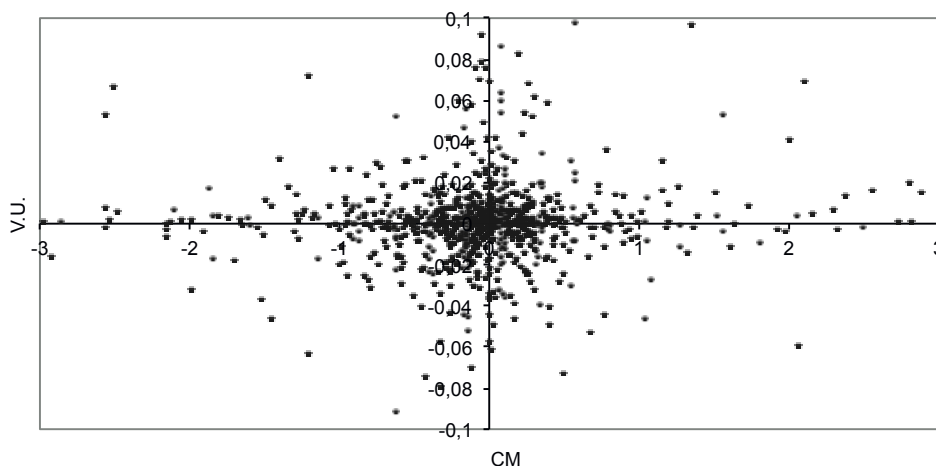


	Nº de bienes	1999-2003	2004-2007
Aumenta VU y CM	217	19,0%	26,5%
Aumenta VU Disminuye CM	199	25,2%	18,1%
Disminuye VU Aumenta CM	212	29,3%	35,6%
Disminuye VU y CM	223	26,0%	19,1%
Sin datos	62	0,2%	0,7%
Escenario dinámico		48,3%	62,1%
Escenario restrictivo		51,2%	37,2%

Fuente: *Ibídem*

El análisis del siguiente tramo temporal reviste especial interés pues permite comparar un período de relativo crecimiento (2004-2007) con el siguiente dominado por la crisis económica (2008-2010), poniendo de manifiesto las consecuencias que la misma ha tenido en el sector. En este caso, prevalece el escenario restrictivo (54% de las exportaciones) frente al dinámico (45%). Destacan sobre todo los productos donde una caída en los VU, ajuste a la baja en los precios, no ha impedido una pérdida en la cuota de mercado, en un contexto de intensa competencia, procedente tanto de nuestros socios comunitarios como del resto del mundo. Por lo demás, los productos dinámicos (aquellos en los que aumentando o disminuyendo el VU, aumenta la cuota exportadora) han ganado peso también en estos años de perturbación económica, pasando a representar en este último período el 45% de las exportaciones.

Gráfico 10: Relación entre valores unitarios (VU) y cuotas de mercado (CM), variación entre promedio 2004-2007 y 2008-2010, puntos porcentuales.

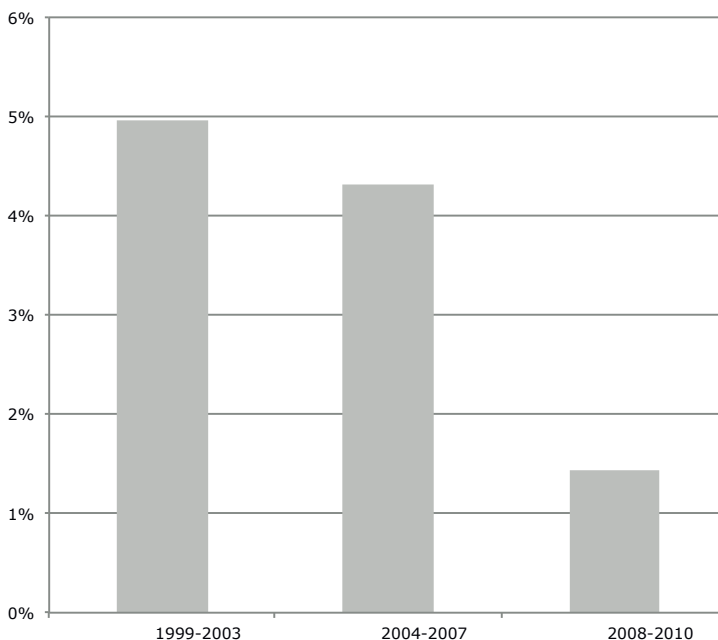


	Nº de bienes	2004-2007	2008-2010
Aumenta VU y CM	211	12,0%	20,4%
Aumenta VU Disminuye CM	175	12,6%	12,1%
Disminuye VU Aumenta CM	247	18,9%	25,0%
Disminuye VU y CM	241	56,4%	42,0%
Sin datos	39	0,1%	0,4%
Escenario dinámico		30,8%	45,4%
Escenario restrictivo		69,0%	54,1%

Fuente: *Ibíd*em

También es significativa la información que resulta de cruzar gama y alta tecnología, con el propósito de situar las exportaciones de BE en los segmentos de mayor calidad y sofisticación tecnológica, donde, cabe suponer, se encuentran los nichos de mercado con mayor potencial de crecimiento. Estos productos, como podemos ver en el gráfico 11, representaban menos del 5% en los dos primeros periodos, retrocediendo hasta algo más del 1% en el último trienio.

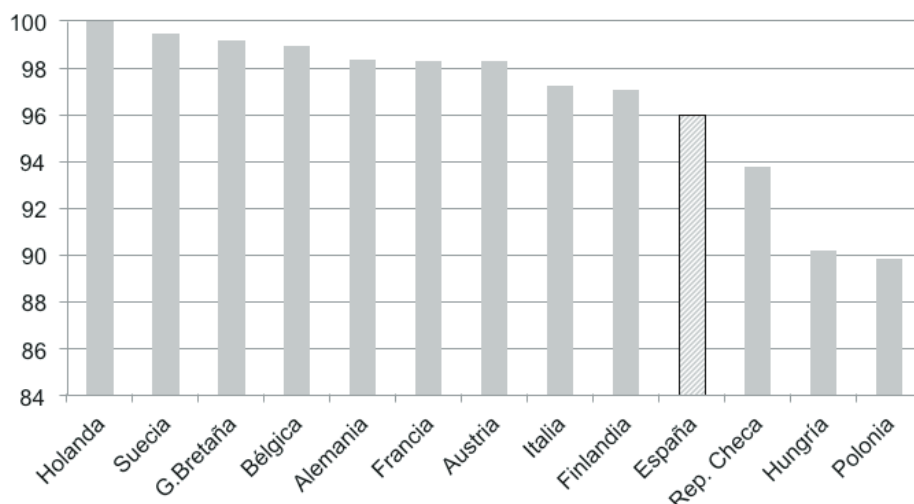
Gráfico 11: Exportaciones de BE de alta gama y alta tecnología, promedios, porcentaje respecto total exportaciones.



Fuente: *Ibíd*em

Finalmente, el último indicador que puede contribuir a mostrar la calidad de la inserción exportadora de un país es el que se conoce como de "sofisticación" (gráfico 12). Dos cuestiones deben apuntarse. La primera, como ha sucedido con otros indicadores, es que nuestra economía se encuentra en una posición relativamente rezagada, por delante tan sólo de los nuevos socios comunitarios. Situación que se ha mantenido con ligeras variaciones a lo largo de todo el período. Ello podría interpretarse como que existe un margen para mejorar el valor del IS por la vía de la convergencia hacia las especializaciones que predominan en los países con mayor ingreso por habitante. Con todo, dicho margen, a la luz del relativamente cerrado abanico de valores de esa ratio, es limitado; en otras palabras, parece que los mayores desafíos apuntan menos a la reconfiguración de las especializaciones exportadoras que a la mejora de su calidad y nivel tecnológico, diagnóstico, que confirmaría el núcleo central de nuestra argumentación.

Gráfico 12: Índice de sofisticación, puntos porcentuales, 2009.



Fuente: *Ibidem*

CONCLUSIONES

Considerando el nivel tecnológico, la escala de gama y el grado de sofisticación de las exportaciones, el déficit de productividad está asociado a la existencia de diversas carencias estructurales de amplio calado, que se visibilizan en cuatro planos: un esfuerzo inversor relativamente escaso, un insuficiente nivel tecnológico, una débil penetración de las TIC y una posición de gama en segmentos poco sofisticados.

Siempre teniendo en cuenta la diversidad de situaciones presentes, uno de los rasgos más característicos del sector es su relativa debilidad inversora, ya visible antes de la eclosión de la crisis económica y que condiciona seriamente la capacidad de respuesta estructural de la IBE en un escenario particularmente adverso y sometido a una enorme presión competitiva.

La IBE tiene en la economía española, en relación al total de la producción industrial, una importancia menor que en otros socios comunitarios. Es aún más preocupante, dentro de ella, la escasa participación que tienen los subsectores con mayor capacidad para generar valor añadido, esto es, aquellos que simultáneamente son productores de bienes de alta tecnología, con el uso de TIC y además, son proveedores especializados.

Estas observaciones se extienden asimismo al análisis de la inserción exportadora, donde las ventas de BE de alta tecnología respecto del total exportado alcanzan uno de los ratios más bajos de la UE, una menor progresión en el periodo analizado, así como una pobre cuota en el mercado comunitario. Es destacable, y los datos analizados lo

demuestran, que aquellos países en los que se ha incrementado el grado de especialización productiva en bienes de alta tecnología son a su vez los que han registrado mayores incrementos de cuota de mercado. Por el contrario, las exportaciones españolas de BE de alta tecnología no sólo presentan un reducido peso en las ventas totales de BE, sino que además han perdido cuota y posiciones a lo largo del periodo considerado. Además, este tipo de exportaciones de BE se encuentran concentradas en las gamas de calidad media y baja de la escala.

Todo ello acota una compleja visión de nuestra IBE que exige un conjunto de actuaciones orientadas a un reposicionamiento estructural de la misma. Una de las claves de una estrategia cuyo objetivo es modificar el panorama descrito en este texto, cuyo núcleo duro sea mejorar los niveles de productividad, pasaría, entre otras medidas, por la realización de un esfuerzo inversor encaminado a modernizar equipos, instalaciones e infraestructura y a dotar de una adecuada cualificación a los trabajadores; dinámica que se sitúa en unos parámetros radicalmente distintos de los marcados por las denominadas políticas de austeridad.

BIBLIOGRAFÍA

Aiginger, K. (2000): *Europe's position in quality competition*, Enterprise DG Working Paper, Septiembre, European Commission, Enterprise Directorate General, http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/00/wp_quality.pdf

Aiginger, K. y Landesmann, M. (2002): *Competitive economic performance*, Research Reports, Nº Nº 291, noviembre, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

Artus, P. y Cette, G. (2004): *Productivité et croissance*, La Documentation Française, París.

Artus, P. y Ricoeur-Nicolai, N. (1999): *Quel système de change entre les pays d'Europe centrale et la zone d'Union monétaire*, Le courrier des pays de l'Est, Nº Nº 437, febrero.

Cooper, C. (1995): *Technology, manufactured exports and competitiveness*, Global Forum on Industry. Perspectives for 2000 and beyond. Background Paper, 26 de septiembre, UNIDO.

Economic Commission for Europe (2002): *Technological activity in the ECE region during the 1990s*, Economic Survey of Europe, 1, United Nations.

Fontagné, L. et al. (1999): *Les produits de haute technologie: une source d'asymétrie en Europe*, La lettre du CEPII, Nº Nº 179.

Gordo, E., Moral, E. et al. (2004): *Algunas implicaciones de la ampliación para la economía española*, Documentos ocasionales, 0403, Banco de España.

Graziani, G. (2002): *Product quality upgrading in Central-Eastern countries and the coming EU enlargement*, EU Enlargement to the CEECs: Trade Competition, Delocalisation of Production, and Effects on the Economies of the Union, Eds.: S. Baldone, F. Sdogati y L. Tajoli, Franco Angeli, Milan.

Lall, S. (2002): *Linking FDI and technology development for capacity building and strategic competitiveness*, Transnational Corporations, Nº 3, diciembre, Vol. 11.

Landesmann, M. (2002): *Competitive economic performance*, Research Reports, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

Mickiewicz, T. (2001): *Structural convergence between accession countries and the EU. Reforms, income levels or specialisation*, Papeles del Este. Transiciones poscomunistas, Nº 2, junio.

Minondo, A. (2009): *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media*, Working Papers, 07/09, Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

Radosevic, S. (1998): *The product structure of Central and Eastern European trade: The emerging patterns of change and learning*, Electronic Working Papers Series, Nº Nº 26, Science Policy Research Unit (SPRU). University of Sussex.

Van Ark, B., O'Mahony, M. et al. (2003): *The policy framework: Does the EU need a productivity agenda?*, EU productivity and competitiveness: An industrial perspective, Eds.: Anonymous, European Commission.

Anexo 1: Perímetro industrial y taxonomías.

Denominación	CNAE 93 (HASTA 2007)	Posición productiva	TIC	Posición tecnológica	CNAE 2009
Construcciones metálicas y calderería	282 Radiadores y calderas para la calefacción central	Intensivas en escala	No TIC	Media-baja	252 Radiadores y calderas para calefacción central
	283 Generadores de vapor			Alta tecnología	253 Generadores de vapor, excepto calderas para calefacción central
Maquinaria y equipo mecánico	291 Máquinas, equipo y material mecánico	Proveedores de bienes especializados	Utilizan TIC	Media-alta	281 Maquinaria de uso general
	292 Maquinaria de uso general				282 Otra maquinaria de uso general
	293 Maquinaria agraria			283 Maquinaria agraria y forestal	
	294 Máquinas herramienta para metales			284 Máquinas herramienta para trabajar el metal	
	295 y 296 fabricación de maquinaria diversa para usos específicos y armas y municiones			28.9 Otra maquinaria para usos específicos (armas está en la división 25)	
Maquinaria y material eléctrico	311 Motores eléctricos, transformadores y generadores	Basadas en la ciencia	Utilizan TIC	Media-alta	271 Motores, generadores y transformadores eléctricos y de aparatos de distribución y control eléctricos.
	312 Aparatos de distribución y control eléctrico	Proveedores de bienes especializados	Producen TIC	Alta tecnología	2732 Otros hilos y cables electrónicos y eléctricos
	313 Hilos y cables eléctricos aislados			2733 Dispositivos de cableado	
	314 Acumuladores y pilas eléctricas	Basadas en la ciencia	Utilizan TIC	Media-alta	272 Pilas y acumuladores eléctricos
	315 Lámparas eléctricas y aparatos de iluminación				274 Lámparas y aparatos eléctricos de iluminación
	316 Otro material y equipo eléctrico			279 Otro material y equipo eléctrico	
Electrónica industrial	331 Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos y aparatos ortopédicos	Proveedores de bienes especializados	Utilizan TIC	Alta tecnología	266 Equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos
	33.2, 33.3, 33.4, 33.5 Instrumentos y aparatos de medida, control, óptica y fotografía				265 Instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación; fabricación de relojes y 26.7 óptica y equipo fotográfico.

Material de transporte ferroviario y aeroespacial	352 Fabricación de material ferroviario	Intensivas en escala	Utilizan TIC	Media-alta	302 Fabricación de locomotoras y material ferroviario
	353 Construcción aeronáutica y espacial			Alta tecnología	303 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria

Anexo 2: Relación de partidas correspondientes a bienes de Equipo de alta tecnología (según sistema armonizado HS-2007).

840110	847170	853230	900510	902300
840120	847350	853400	900580	902410
840130	848610	853710	900590	902480
840140	848640	854071	901110	902490
841111	848690	854081	901120	902511
841112	851521	854089	901180	902519
841121	851531	854110	901190	902580
841181	851711	854121	901210	902590
841191	851712	854129	901290	902610
841199	851718	854130	901310	902620
841210	851761	854140	901320	902680
844331	851762	854150	901380	902690
844332	851769	854160	901390	902710
844339	851770	854190	901410	902720
844399	851810	854231	901420	902730
845610	851821	854232	901480	902750
845620	851822	854233	901490	902780
845630	851829	854239	901510	902790
845690	851830	854290	901520	903010
845811	851840	854310	901530	903020
845891	851850	854320	901540	903031
845921	851890	854330	901590	903032
845931	852550	854370	901600	903033
845951	852560	854390	901811	903039
845961	852580	854470	901812	903040
846011	852610	854810	901813	903082
846021	852691	854890	901814	903084
846029	852692	880211	901819	903089

846031	852910	880212	901820	903090
846221	852990	880220	901841	903210
846231	853110	880230	902212	903220
846241	853120	880240	902213	903281
846693	853180	880310	902214	903289
846694	853221	880320	902219	903290
846900	853222	900110	902221	903300
847130	853223	900120	902229	
847141	853224	900130	902230	
847160	853229	900190	902290	

¿CRECIMIENTO O DESARROLLO?¹

András Bródy²

Resumen

Al parecer, el objeto de la Economía está cambiando. Tras escrutar los límites del crecimiento, se están imponiendo, sin prisa pero sin pausa, sustanciales cambios en la problemática, el método y el enfoque de esta disciplina, así como en el uso de sus términos y conceptos. Por ejemplo, los debates sobre el "equilibrio" son substituidos por la exploración de "vías sostenibles". En vez de descubrir cómo producir "más" se buscan mercancías "mejores", "más baratas" y "reciclables". En general, la contrapartida del ahorro de fuerza de trabajo consiste en la reducción de la semana laboral y en modificaciones del "ciclo vital" estándar, más que en un incremento de la producción de plusvalía. Los mercados de los países desarrollados se saturan más fácilmente y sus recesiones son más profundas. Un marketing cada vez más vigoroso y agresivo corrobora estas tendencias. Es hora, pues, de modernizar nuestros viejos métodos, de revisar los antiguos modelos de análisis y de previsión. Por tanto, conviene renovar los conceptos obsoletos y facilitar la llegada de un futuro ordenado y

¹ Versión original: *Acta Oeconomica*, vol. 61 (2) páginas 131-142 (2011) <http://dx.doi.org/10.1556/AOecon.61.2011.2.2> Traducido por Alfons Barceló y Manuel Muiños.

² András Bródy, 1924-2010, científico, economista y ciudadano (por Julio Sánchez Chóliz)

Nacido en Budapest en 1924, murió en diciembre de 2010 dejando detrás una larga vida de 86 años, en un claro ejemplo de cómo puede abordarse, aún en las peores situaciones, una trayectoria científica y personal honesta, valiosa y socialmente útil. Nació en el seno de una familia burguesa bien acomodada, propietaria de una empresa editorial. Finalizó sus estudios de secundaria en 1943 y, a pesar de la guerra, estudió Matemáticas, obteniendo el Bachellor en 1945. Tras la II Guerra Mundial, el Gobierno comunista húngaro nacionaliza la empresa familiar pero sigue trabajando en ella como Director, trabajo que compagina con sus estudios de economía en la Universidad de Budapest. Por su origen burgués, fue forzado a trabajar como tornero algunos años más tarde, pero siguió formándose y obtuvo en 1952 un Máster en Economía industrial, alcanzado su doctorado en 1960. En 1955 ingresó en el Instituto de Economía de la Academia húngara de ciencias.

En los años 50, su trabajo como estadístico y la elaboración de una tabla input-output para la Diosgyöry Foundry Company le acercaron al campo del input-output, lo que marcó toda su vida investigadora y profesional. Así fue cofundador en 1987 de la International Input-Output Association y en 1989 de su revista *Economic Systems Research*, de la que fue su primer editor.

Hasta la caída del sistema socialista, fue un economista reformista y una de las pocas voces que en Hungría denunciaron las deficiencias económicas del sistema socialista. Sus posiciones fueron también críticas con el

A. Bródy

planeado con prudencia. Este ensayo se ocupa no tanto de discutir las propiedades de los raros y singulares puntos de equilibrio, sino de explorar el comportamiento y el movimiento del sistema económico en las proximidades de dichos estados ideales (quizá nunca alcanzados).

Palabras clave: *crecimiento, desarrollo, equilibrio, modelo Von Neumann.*

Abstract

The task of economics is apparently changing. After confronting the limits to growth, the economic interests, methods and thoughts, even its use of words and concepts are slowly but persistently modified. The discussion of "equilibrium" is replaced by the concern for a "sustainable path". Instead of finding out how to produce "more" it looks for "better", "cheaper" and "recyclable" commodities. Labor saving serves by and large the reduction of the working week and transformation of the life-cycle instead of surplus-production. The markets of developed countries are more easily glutted and their recessions deeper. The ever louder and more aggressive marketing attests to all this. It is high time to renew our old ways, to revisit the aged analytical and forecasting models. The renovation of obsolete concepts is rendered necessary to facilitate the introduction of an orderly and planned future of prudence. This investigation focuses less on the seldom, perhaps never occupied point of equilibrium, rather on the behavior and motion of the economic systems in its vicinity.

Key Words: *growth, development, equilibrium, von Neumann model.*

proceso de transición de las economías planificadas a economías de mercado, defendiendo una transición más lenta que permitiera una mejor evolución de las instituciones y a un menor coste social. Su capacidad para mirar la realidad y analizarla de una manera crítica le acompañaron hasta la muerte, y este artículo es que va a publicarse con esta nota es una prueba más de ello. Frente a la visión neoclásica de un equilibrio estacionario y estático, él defiende el no-equilibrio o una concepción del equilibrio como una referencia dinámica que incluye ciclos y cambios estructurales.

Su activa vida investigadora le llevó a visitar y a trabajar en numerosos lugares, aunque nunca abandonó su país natal. Estuvo en los Estados Unidos, pero también fue profesor en la Universidad de Lusaka (Zambia) durante varios años, y profesor visitante en Delhi, Niza, Melbourne y Tokio.

Su obra más conocida, *Proportions, Prices and Planning: A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value*, sigue la senda de Leontief y Von Neumann, abordando la modelización algebraica de los conceptos de valor de Marx y conectando estos conceptos con los modelos económicos multisectoriales que se desarrollaron en los países occidentales. Ello abre una senda profunda y fructífera, que ha permitido a muchos economistas, junto con otras muchas influencias como las de Sraffa, Pasinetti, Morishima, Steedman,... romper con la ortodoxia fundamentalista marxista y avanzar hacia análisis más dinámicos, sostenibles, realistas y rigurosos. En este viaje también les acompañaron investigadores de otras muchas sensibilidades.

Cerremos, por brevedad, estos comentarios con algo que A. Bródy señaló en otra de sus obras más conocidas, *Slowdown: Global Economic Maladies*, publicada en 1985; los ciclos económicos existen, las crisis volverán a presentarse y todos deberíamos prepararnos para ellas, la crisis de 1930 volverá. En estos momentos en que los economistas dudamos de nuestra capacidad para entender el mundo, quizás convenga recordar que un buen científico, que amaba la ciencia económica, fue capaz de defender algo que muchos rechazaban pero que la realidad ha demostrado como cierto. Sigamos su ejemplo.

INTRODUCCIÓN

El modelo de Equilibrio Económico General de John von Neumann fue el primer esquema moderno, matemáticamente riguroso, dedicado a explorar la selección de bienes y de procesos productivos, que son dos asuntos clave para el desarrollo³. Con todo, dicho modelo no pretendía describir o simular los mecanismos económicos subyacentes; sólo quería mostrar que aceptando, por hipótesis, ciertos supuestos iniciales podía existir un equilibrio general de los mercados, y que los correspondientes procesos económicos tenían un punto fijo positivo⁴. Por consiguiente vale la pena estudiarlo, porque no es una quimera, ni puede ser objetado matemáticamente como era el caso para los primeros ejercicios de Walras y otros economistas anteriores con parecida dirección. Ahora bien, no sugirió formas de implementar y resolver el modelo. No explicó cómo recopilar los datos pertinentes ni aseguró la unicidad del resultado. No planteó ninguna optimalidad de la solución ni propuso evaluar sus magnitudes de ninguna forma concreta. Sólo explicó que este equilibrio puede ser ideado sin caer en el absurdo. Ciertamente el modelo abrió una nueva vía para la teoría económica, pero este camino resultó ser poco practicable, muy laborioso incluso con la ayuda de ordenadores, y se reveló afectado de dificultades inesperadas. Se fue evidenciando que, aunque la tarea de encontrar el equilibrio de Von Neumann fuera teóricamente posible, su proyección sobre las economías efectivas no parecía ser ni realizable ni necesaria. La cuantificación de las variables puede resultar analíticamente interesante, pero, si se introdujera, dificultaría cualquier desarrollo ulterior y actuaría como una barrera.

Para abordar estas tareas pronto empezaron a usarse modelos de otras especies, que lograron una mejor simulación y planificación de las relaciones económicas. En muchas ocasiones ciertas tareas fueron resueltas merced al "modelo simple" de Leontief, un esquema teórico que tuvo como precursor los "balances materiales" soviéticos, y que casaba muy bien con el objetivo de elaborar y analizar estadísticamente la economía y el plan nacional de ingresos y rentas. Su aparente sencillez se derivó del uso de matrices cuadradas en vez de rectangulares, con sus filas y columnas dedicadas a las mismas mercancías y servicios.

Von Neumann tomó un camino más complejo. Presentó las mercancías en columnas y los procesos en filas. Abordó el asunto de las empresas que producen más de un producto, lo que comporta que no resulta obvio cómo desagregar e imputar costes a cada bien por separado. Por otra parte, también resulta difícil de medir la demanda y oferta de cada producto. Desde luego, los costes y los ingresos de los procesos son más fáciles de observar, mientras que con los productos es su producción y consumo lo que se presta a ser comprobado con más exactitud. Von Neumann

³ El modelo de Von Neumann representa una trayectoria de crecimiento proporcional con la mayor tasa de crecimiento posible, conocidos los procesos de producción potenciales. Estamos ante un crecimiento proporcional cuando los procesos operan con la misma tasa de crecimiento. La selección de procesos consiste en determinar cuáles deberían usarse por ser rentables y cuáles no, por no serlo (N. del T.)

⁴ Así como también que existe un "sistema de valoración" que nos permite enjuiciar y analizar las economías efectivas.

manejó, pues, la aproximación clásica de "regulación cruzada", esto es, el desequilibrio de precios actúa sobre las cantidades, y el desequilibrio de cantidades regula los precios.

A pesar de su aparente mayor realismo el modelo de Von Neumann es difícil de resolver. Poco a poco empezamos a comprender su configuración, pero todavía no disponemos de un algoritmo rápido y simple para hallar las soluciones. Está ahora bien demostrado que si conocemos los productos y procesos que satisfacen sus muy estrictas condiciones, cabe hallar un espacio nulo con coordenadas positivas. Por añadidura, si conocemos los procesos y productos que pueden subsistir juntos en equilibrio, entonces la solución requiere computar un conjunto de ecuaciones lineales. Sin embargo, sobre todo en sistemas grandes, el proceso de selección resulta largo, tedioso e inestable⁵. La idea de encontrar las partes constituyentes de una economía real que pueden coexistir en una situación de equilibrio general y hacer superfluo, incluso excluir, el funcionamiento de cualquier otro producto o proceso no parece realista. Por tanto revisamos a continuación este procedimiento de selección. Primero, fijamos la atención sobre los postulados matemáticos del modelo y las justificaciones aducidas por el autor; en segundo lugar examinamos lo que puede ocurrir en los mercados reales.

PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

Von Neumann parecía no estar del todo seguro de la existencia de solución, pero se aseguró de ello postulando condiciones suficientes. A continuación expresó con palabras sencillas lo que significaban esas condiciones de equilibrio. En otras palabras, asumió que conocemos todos los componentes de una solución, incluida la tasa de interés. Luego interpretó sus ecuaciones⁶ de la forma siguiente:

- un *proceso* es activado, si obtiene la tasa de interés de equilibrio. Si en equilibrio su rentabilidad es menor, entonces no será usado,
- un *bien* tiene un precio, si se produce la cantidad de equilibrio. Si en equilibrio se produce más de lo necesario, entonces su precio es cero.

El asunto es difícil y complicado. El modelo entrevé una resolución que depende de las propiedades estructurales del sistema (su tasa de crecimiento y su tasa de interés), al tiempo que el valor de estos parámetros depende de las previas selecciones de procesos y bienes. Así que el resultado final depende forzosamente de la trayectoria. Esta dependencia de la trayectoria significa que el conjunto de las decisiones a las que uno se enfrenta en circunstancias dadas cualesquiera está condicionado por las decisiones que tomó en el pasado, incluso si estas circunstancias pasadas ya no son ahora relevantes. No es casualidad que la selección nos recuerde al principio

⁵ Los espacios nulos pueden ser fácilmente desestabilizados por cambios infinitesimales.

⁶ Sus ecuaciones 7, 7', 8 y 8'.

A. Bródy

darwiniano. Y tenemos que añadir que hoy la genética y la psicología discuten acaloradamente el darwinismo y el principio de la "supervivencia del más apto" precisamente por su dependencia de la trayectoria. Hay que reconocer, en efecto, las dificultades relacionadas con este principio, así como las consiguientes implicaciones. Y conviene subrayar que muchas de estas dificultades se derivan del significado ambiguo de una expresión poco feliz: "el más apto".⁷

RÉPLICA

En la práctica, la selección anterior puede ser interpretada y llevada a cabo. Pero, por lo general, la introducción de una nueva tecnología o un nuevo producto no son asuntos de "filo de navaja". Suponer que el "desplazamiento de capital" se desencadena por una 'pizca' de discrepancia con la rentabilidad de equilibrio fue meramente una hipótesis de trabajo de Ricardo. Dicho autor explicó cómo y por qué hay un impulso hacia la tasa de equilibrio, y sostuvo que el equilibrio significa que el "desplazamiento de capital" se detiene. Ahora bien, todos estamos familiarizados con la competencia del día a día y sabemos que las empresas experimentan y sobreviven a discrepancias mucho más grandes que una 'pizca'. No se arroja café al mar porque unos granos queden sin vender. Uno no se retira súbitamente del mercado cuando el precio desencadena alguna pérdida marginal durante un lapso temporal. Los competidores por lo común no saben (nadie lo sabe, en verdad) la cuantía exacta de las tasas promedio.

DEFENSA

Mas sin embargo es ahora cuando precisamos de la agudeza teórica: esa es la fuerza del razonamiento matemático. Si asumimos que un equilibrio de este género se mantiene durante un tiempo, entonces un proceso obsoleto o una mercancía superflua tienen que causar pérdidas que se vuelven intolerables, de forma lenta pero inexorable. Se impone, pues, trazar una línea divisoria, y el modelo la traza en el lugar correcto. Esta línea divisoria se modifica (en principio) con cada cambio tecnológico, pero existe siempre. Y todo esto prueba muy claramente que las economías pueden mejorar su eficiencia, aunque no se encaminen hacia el equilibrio, o aunque jamás logren aposentarse en este estado ideal llamado equilibrio.

⁷ La dependencia de la trayectoria implica que las selecciones "mejores" u "óptimas" no existen. Fodor no toca estos últimos problemas, mejor discutidos en física y matemática —pero aquí dejamos a un lado la cuestión de la posible pérdida de integridad.

COROLARIO

Ambos enfoques son correctos y tienen su grano de verdad. Sin embargo, el mundo real no funciona tan "exactamente". Una "pizca" es una cuantía infinitesimal, por lo tanto teóricamente más pequeña incluso de lo que puede manejar el ordenador. Y así surge un problema difícil. ¿Es correcto asumir que "conocemos" estas dos magnitudes, la tasa de crecimiento y la tasa de interés, "exactamente"? No se pueden conocer con semejante precisión final y no lo serán nunca. Está bien asumir que la gente en el mercado tiene una idea de las tasas promedio. Pero esto significa conocerlas aproximadamente. Digamos, alrededor del 3 por ciento anual. Uno podría preguntar: ¿es correcto asumir que se alcanza el equilibrio exacto antes de que empecemos a probar que existe?. Podemos responder que sí, dado que matemáticamente las condiciones de equilibrio se postulan como condiciones necesarias.

El mundo real muestra un desequilibrio constante. Las cotizaciones de las acciones cambian incesantemente en una especie de paseo aleatorio que probablemente es menos suave de lo que se supone. La 'transferencia de capital' actúa continuamente, las plusvalías de las nuevas tecnologías de ayer se van erosionando poco a poco y siempre surgen nuevas oportunidades de inversiones innovadoras. Lo que vemos entonces es una plétora de procesos diferentes que se comportan más cooperativamente de lo que admitiría la "*bellum omnium contra omnes*" de Hobbes o la exacerbada y constante rivalidad de Ricardo. Hemos estado produciendo energía eléctrica durante más de un siglo, y todavía no hemos encontrado la "tecnología más rentable" para hacerlo. Tampoco hay un vencedor absoluto en la fabricación de coches, y con toda probabilidad sobrevivirá más de un tipo de ordenador y de teléfono móvil.

Las nuevas tecnologías que se están difundiendo rápidamente ofrecen mucho más que una "pizca" de ventaja pero por lo general no serían capaces de propagarse si fueran incapaces de cooperar con las antiguas. El cambio real de la base tecnológica es lento y antes de decidir sobre una nueva (o la más nueva) tecnología habitualmente son ponderadas las ventajas de las antiguas. Esto es, las antiguas no requieren inversión mientras la nueva sí. Esta ventaja por lo general alarga el ciclo vital de las más antiguas y las mantiene competitivas. Pero aún así ocurrirá, una y otra vez, que opere el corte del "filo de navaja". ¿Dónde encontraremos ese tipo de situación que conceda oportunidad para las mejoras pero que también se oponga inexorablemente a lo obsoleto?

Ciertamente un equilibrio de ese tipo se puede observar en la misma naturaleza, pero sin un sistema claro de valores. Pero encontraremos un caso más interesante en la obra de Gibbs (1875-1878), precursor muy importante de la moderna Termodinámica fenomenológica. La Termodinámica es el campo donde alcanzar un equilibrio es a menudo un proceso muy largo. Las fuerzas de la Naturaleza siempre necesitan tiempo para desarrollar su efecto. Incluso en Mecánica nada puede ocurrir infinitamente rápido, cosa que Huygens siempre supo y que llevó a Newton a errar por no tomarlo en cuenta. Hizo falta la obra de Einstein para rectificar esto. Aquí, también, algunos requerimientos no mecánicos del tiempo entran en juego. Pero permítasenos primero examinar la obra de Gibbs sobre el equilibrio en Química.

ENFOQUE DE LA TERMODINÁMICA FENOMENOLÓGICA

El principal instrumento conceptual de Gibbs es una función potencial que maximiza la entropía y hace mínima la energía. Él quería calcular una magnitud que permitiera medir en términos relativos las energías de las sustancias heterogéneas que “cooperan”, en un sistema químico. La idea básica (y la primera afirmación) de su obra fue que en la naturaleza la energía se mantiene constante mientras que la entropía aumenta. Por lo tanto un sistema puede encontrarse en equilibrio sólo si hace su entropía máxima y su energía mínima. Si queremos operar en un sistema de este tipo con la mayor eficiencia entonces buscaremos su máximo rendimiento; o sea, si la energía es constante entonces su entropía debe ser máxima, y si su entropía es constante entonces su energía debe ser mínima. Conviene señalar que mientras que en la economía el coeficiente de eficiencia debe ser mayor que uno, en termodinámica es siempre necesariamente menor que uno. El calor se desplaza hacia las partes más frías, el dinero hacia la riqueza. El calor se disipa mientras que el dinero se concentra. Pero en otros aspectos los sistemas de determinación de los valores, su explicación, equilibrio y forma de operar son verdaderamente análogos. Así podemos describir el equilibrio económico como maximizando su rentabilidad (o rendimiento), de manera que:

- el estado de un sistema económico está en equilibrio si no puede ser mejorado por métodos económicos:
- o sea, que con inputs dados el output se hace máximo,
- o bien, si se minimizan los inputs para un output dado.

Tanto el máximo como el mínimo están caracterizados por la anulación del gradiente (las derivadas) de una función potencial (que es el cociente entre output e input). La función potencial por lo tanto mide la eficiencia del proceso. Hace esto describiendo el efecto de todas las posibles interdependencias de los procesos termodinámicos o económicos y las mercancías. Este es un punto fijo (punto de simetría) que expresa las transformaciones posibles y mensurables.

La anulación de la derivada puede ser interpretada indistintamente como expresión de una conexión causal o de una relación teleológica. Si es tomada como una “primera integral” constante del sistema, entonces puede significar la conservación de una fuerza o energía —digamos la conservación del valor a través del trabajo efectuado en el sistema. Pero puede también ser concebida como el “objetivo” mejor logrado por los procesos, que resulta de maximizar algún resultado —por ejemplo, la maximización del valor de uso—, entonces éste es un caso de relación teleológica. Esta especie de dualidad fue muy molesta para los físicos de las dos escuelas de la Mecánica clásica: la de Newton y la de Leibniz o d’Alembert. Algo similar ocurre con las dos grandes aproximaciones a la economía: la teoría del valor-trabajo y el enfoque marginalista. Pues bien, aquí vemos que tienen algo en común, expresado por la misma función potencial, que puede ser interpretada de forma diferente, esto es, de ambas maneras. Lejos de ser antagónicas describen la misma importante experiencia práctica. La función potencial refleja balances reales, expresados por alguna igualdad o equilibrio.

¿Cómo se comporta ahora la economía alrededor de este punto de equilibrio? Al principio la opinión estaba dividida. Pero después de la introducción generalizada del pensamiento marginal se sugirió que el punto de equilibrio es también un atractor que orienta a la economía hacia un equilibrio “perfecto”. Adam Smith, a pesar de que casi nunca usa la expresión “equilibrio”, pudo ser leído —correctamente o no— como defendiendo una convergencia o gravitación hacia este punto. Pero puede haber sido malinterpretado. Respaldada por la creencia general en los “rendimientos decrecientes” la profesión comenzó a dar por sentado este equilibrio general, asintóticamente estable y perfecto. Pero también comenzaron a difundirse algunas ideas inconformistas de no-equilibrio constante, esto es, ciertas discrepancias, incluso ideas sobre ciclos periódicos, tal vez en torno al punto de equilibrio. La estabilidad pareció prevalecer, lo que significa que, por muy lejos que la economía se desvíe del equilibrio, su existencia y movimiento no corren peligro y la divergencia no se vuelve infinita. Se sugería, por tanto, que la economía permanecía en cierto modo “cerca” del equilibrio. Al mismo tiempo se aceptaba y se reconocía que este punto de equilibrio tendía a cambiar, precisamente por el desarrollo y cambios de la tecnología.

En cambio, tanto Gibbs como Von Neumann supusieron un equilibrio neutral, de “punto de silla”. Tal equilibrio ni atrae ni es repulsivo. Las estadísticas muestran claramente que las proporciones y las estructuras de todas las economías cambian de forma permanente, pero en general sin prisas. También pueden darse oscilaciones periódicas en torno a un equilibrio cambiante, así como algunas tendencias seculares. Todos estos cambios pueden originarse a partir de ciertos movimientos antisimétricos del mercado. El movimiento regido por la oferta y la demanda fue presentado por Adam Smith como el mecanismo básico de los mercados, y es una característica común de la mayoría de los modelos económicos, biológicos y termodinámicos.

DINÁMICA DEL MERCADO

La pauta básica, aceptada también por Ricardo y todavía dada por sentada como la forma más simple y fundamental de comportamiento, es la siguiente:

- si la demanda de un producto es mayor que su oferta, entonces su precio tiende a subir; en caso contrario, disminuye;
- si la rentabilidad de un proceso supera la media, entonces su producción tiende a ser aumentada; en caso contrario, tiende a bajar.

Estas observaciones tienen validez general. Además son los mismos movimientos que tanto Gibbs como Von Neumann plantean en sus modelos. Esa es la pauta que de hecho prescriben los gradientes de los precios y cantidades alrededor del equilibrio, si lo que se persigue es hacer máximo el output y mínimo el input, así como alcanzar el crecimiento máximo y el interés mínimo. Y este enfoque simple también es pertinente en el dominio de la Termodinámica. En ambos casos encaramos una tarea clara y precisa: maximizar una relación, un cociente. En economía ello representa cuantificar la productividad, esto es la proporción de output por input. En Termodinámica, el

output del sistema es la entropía y el input es la energía. En las matrices del modelo de Von Neumann y en las ecuaciones del modelo de Gibbs se representan las cuantías de las correspondientes magnitudes. En ambos casos encontrar el máximo implica el aumento simultáneo del numerador y la disminución del denominador hasta los respectivos topes compatibles con la permanencia del sistema. El "truco" en ambos casos consiste en elegir apropiadamente las variables que actúan sobre el rendimiento para encontrar el gradiente apropiado.

Si \mathbf{B} es la matriz de inputs y \mathbf{A} la matriz de outputs, \mathbf{p} el vector de precios y \mathbf{x} el vector de cantidades, entonces la función potencial de Neumann (λ , en esencia, también la de Gibbs) es simplemente:

$$\lambda(\mathbf{p}, \mathbf{x}) = \mathbf{pAx} / \mathbf{pBx}. \quad [1]$$

Ésta es una forma bilineal de los vectores positivos \mathbf{p} y \mathbf{x} . Si el divisor \mathbf{pBx} permanece positivo (esto está asegurado si cada fila y columna de la matriz \mathbf{B} tiene al menos un elemento positivo, es decir si cada producto se utiliza en al menos un proceso y cada proceso tiene al menos un producto como input) entonces la forma es continua, positiva y diferenciable. Por lo tanto en un dominio cerrado alcanzará su máximo al menos una vez. Los gradientes toman las siguientes formas:

$$\delta\lambda / \delta\mathbf{p} = (\mathbf{Ax} - \lambda\mathbf{Bx}) / \mathbf{pBx}, \quad [2]$$

y

$$\delta\lambda / \delta\mathbf{x} = (\mathbf{pA} - \lambda\mathbf{pB}) / \mathbf{pBx}. \quad [3]$$

Usando la función potencial el problema minimax toma la siguiente forma:

$$\max_{\mathbf{x} \in S^n} \min_{\mathbf{p} \in S^m} \mathbf{pAx} / \mathbf{pBx} = \min_{\mathbf{p} \in S^m} \max_{\mathbf{x} \in S^n} \mathbf{pAx} / \mathbf{pBx}$$

donde S^n y S^m son los simplex unitarios donde la suma de los elementos de los vectores no negativos \mathbf{x} y \mathbf{p} es 1.

Si queremos hacer mínima la función potencial con respecto a \mathbf{p} entonces tenemos que cambiar su precio en proporción a la cantidad $\lambda\mathbf{Bx} - \mathbf{Ax}$. Ésta es la diferencia entre cantidades de input y output. Y si queremos hacer máxima la función potencial con respecto a \mathbf{x} entonces tenemos que cambiar su output en proporción al valor $\mathbf{pA} - \lambda\mathbf{pB}$. Y ésta es la diferencia entre output e input en términos de valor. Y si el precio de algún producto o la cantidad de algún proceso se mantiene negativo de forma permanente, incluso cuando se alcanza el equilibrio, entonces tiene que hacerse cero. En tal caso el proceso respectivo o la producción de la mercancía ha de interrumpirse. Éste es el principio de selección en el modelo de von Neumann, que puede ser formulado como sigue: $\lambda\mathbf{Bx} - \mathbf{Ax} \leq 0$ y $\mathbf{pA} - \lambda\mathbf{pB} \leq 0$, que son las condiciones usadas en el modelo de referencia.

Tengamos en cuenta, porque este es un punto realmente importante, que el proceso dual precedente escrito en forma matricial se plasma en la siguiente matriz antisimétrica:

$$K = \begin{bmatrix} 0 & \lambda \mathbf{B} - \mathbf{A} \\ \mathbf{A}' - \lambda \mathbf{B}' & 0 \end{bmatrix} \quad [4]$$

Esta forma tiene las propiedades básicas que caracterizan tanto a la economía como a la termodinámica.⁸

Una matriz antisimétrica así tiene los elementos $k_{ik} = -k_{ki}$ por lo que su diagonal principal debe consistir de ceros y $\mathbf{K}^T = -\mathbf{K}$, la traspuesta de la matriz es igual a su negativa. La suma de los autovalores de una matriz es igual a su traza (esto es, la suma de los elementos de la diagonal principal). En este caso, por tanto, suman cero. El determinante de la matriz también es cero. Así que esta matriz contiene un espacio nulo que pertenece al equilibrio y que posee un autovalor cero. El movimiento alrededor del equilibrio será estrictamente perpendicular al radio-vector, dirigido hacia el equilibrio.

Todas estas características dinámicas estaban ya vislumbradas en las obras de Smith, Ricardo y Marx (éste último también notó la naturaleza dual de todos los conceptos económicos), pero hubo que esperar a la teoría matemática de las matrices para que pudieran ser conceptualizadas y probadas. Son, en definitiva, las propiedades básicas y fundamentales de la dinámica del mercado, que inducen y permiten la mejora incesante del sistema económico. En síntesis, no es el punto de equilibrio ni el equilibrio en sí los asuntos importantes, sino la forma del movimiento a su alrededor. Y esta forma es similar a la que detectamos en la naturaleza, la termodinámica o la biología. Cesa de operar cuando la economía se asienta en el equilibrio (o el organismo muere). La sangre vital del sistema económico es realmente el no-equilibrio, la cualidad rebelde de los mercados.

SOBRE LOS CAMBIOS

Los cambios dependientes de la trayectoria, que permanecen en segundo plano durante los períodos de crecimiento extensivo (industrialización o reconstrucción), se vuelven más pronunciados una vez que los rápidos cambios en la tecnología se sitúan en el orden del día. Ponen a prueba nuestros conocimientos matemáticos. Como demostró con creces el desplome de las bolsas de valores, pueden surgir circunstancias ante las cuales nuestro conocimiento estándar de las matemáticas de los mercados de repente resulta no ser idóneo. Incluso puede revelarse como insatisfactorio y hasta inválido. Las herramientas corrientes de la estadística o el

⁸ Esta es la forma pfaiana de la que Carathéodory hace uso cuando desarrolla la teoría axiomática de la termodinámica.

análisis pueden fracasar inesperadamente: entonces nuestro conocimiento rutinario deja de ser operativo. Puede ocurrir, asimismo, que las condiciones previas, tomadas como garantizadas en las matemáticas involucradas, cesen de aplicarse. Calculamos un valor esperado, o desviación estándar, o integral y, aunque habitualmente se puede confiar en estos cálculos, ahora abruptamente se vuelven erróneos o insatisfactorios, o incluso sin sentido.

Todo los ejemplos mencionados no son ocurrencias estrafalarias, sino casos genuinos que aparecen de vez en cuando. Una integral que realmente produce un valor, puede hacerse errónea por su "no existencia" o puede mostrar mal comportamiento y volverse poco fiable como consecuencia de una decisión dependiente de la trayectoria. Un valor esperado o una desviación estándar pueden también cruzarse con el problema de su no existencia, o dejar de ser finita y resultar así inaceptable. Los buenos programas de computación a veces replican a tales cálculos con la advertencia: **NaN**. Esto significa: *Not a Number*. Dividir cero por cero, en particular, es una de tales operaciones sin sentido. Pero uno quizá no se percatará de un caso así, si tropieza con él inadvertidamente: por ejemplo, manejando una distribución de Pareto que en ciertas circunstancias carezca de un parámetro necesario o tenga uno infinito.

Pero estos problemas son superables si los manejamos con tino. Un buen consejo es: "inspeccionar su contenido y circunstancias". Ya habló Schumpeter sobre el lado destructivo de la creación. Esto puede tener dos lecturas e interpretaciones. La primera es relativamente simple: es la propia competencia la que pone en peligro a los competidores. Puede poner en peligro su cuota de mercado, puede dificultar sus hábitos de precios, y finalmente puede también abocarlos a una completa bancarrota bajo ciertas condiciones. La segunda lectura es menos conocida, pero es el núcleo de lo que Schumpeter leyó en Marx. Como es habitual en economía: cada avance y ganancia proyectan su propia sombra. Las mejoras, las ingeniosas innovaciones que ahorran trabajo y capital incrementarán la productividad del sistema económico. Por tanto, incrementar la productividad puede producir desempleo. O conllevar una producción más barata y disminuir el valor del capital invertido que ahora puede ser reproducido más barato. Así, un incremento de la productividad del 3 por ciento anual hundirá o reducirá a la mitad los puestos de trabajo y el valor del capital existente en el lapso de cada 22 o 23 años. Hará a sus propietarios la mitad de ricos de lo que eran dos décadas antes y finalmente puede generar desempleo para los que fueron demasiado productivos. Esto es también destrucción: una erosión constante y fuertemente sentida de los puestos de trabajo y del capital acumulado. O más bien — porque tales pérdidas no figuran en la estadística y no son restadas en los libros de contabilidad— aparecen como una sorpresa y turbulencia al final de cada ciclo de producción, cuando la bolsa, querámoslo o no, reacciona a la caída de la riqueza sobrevenida aparentemente de la nada, y que en realidad no se sabe a quién golpea y con qué fuerza.

CONCLUSIÓN

Ricardo y Von Neumann propusieron condiciones demasiado estrictas para la existencia de equilibrio general. Ambos asumieron completa igualación de todos los rendimientos en los productos y procesos, así como el bloqueo de cualquier transferencia adicional de capital. Esta estructura es clara y precisa, y ciertamente no puede ser rechazada por ningún motivo teórico. Pero una economía real es incapaz de satisfacerla. Éste es un estado que nunca será alcanzado por ningún sistema existente. Además de no ser factible, tampoco es razonable. Si este objetivo fuera satisfecho, el movimiento real de la economía se detendría y se paralizaría por completo. Esto significaría que no hay ninguna posibilidad de cambio para mejor; ningún desarrollo adicional sería posible.

Leontief (y más tarde Sraffa) establecieron un objetivo mucho más modesto. El sistema debe moverse sobre un camino práctico que pueda mantenerse. Ésta, también, es una propuesta clara y aceptable. Admite la igualación o casi igualdad del tipo de beneficios, o incluso una disminución de su nivel, pero no la convierte en obligatoria en tanto que los mercados continúen siendo funcionales. No busca imponer iguales los beneficios en las varias ramas y generalmente se satisfará a sí misma mientras la producción se mueva en la vía habitual. Ésta es una estipulación "*business as usual*".

Al lector corresponde decidir cómo quiere llamar a este tipo de comportamiento. Puede etiquetarlo como equilibrio, incluso si no se cumplen todas las exigencias del equilibrio verdadero y clásico. Pero el comportamiento no excluye algún tipo de actuación óptima y requiere sólo una continuación "normal". Habrá economistas que llamarán a esto simplemente "vegetar", o sea pura vida de planta. Claro está que un sistema natural de ese carácter por lo general no sólo sobrevive, sino que a menudo también se desarrolla. Al parecer, la naturaleza no tiene un "interés" claro, aparte de la supervivencia, y dicha supervivencia puede ir acompañada de desarrollos maravillosos.⁹

Entre las dos formas de desarrollo encontramos la teoría de los procesos óptimos de Pontryagin que requiere la constancia de una forma hamiltoniana investigada más profundamente por Dobos (2009).

BIBLIOGRAFÍA

Barone, Enrico (1935): "The Ministry of Production in the Collectivist State" en F. A. von Hayek (ed.) *Collectivist Economic Planning*, Londres: Routledge & Sons, pp. 245–290. <http://mises.org/document/3581/Collectivist-Economic-Planning>. En castellano

⁹ Esto está explicado e ilustrado en el ensayo de J. Fodor (2009). Aunque la naturaleza en su conjunto no tiene ningún objetivo propio, las especies están fuertemente interesadas en cooperar y sobrevivir. La persistencia de la reproducción ampliada cuando está en riesgo la propia supervivencia (por ejemplo, porque el "nicho" preparado para la vida roza sus límites o está en peligro) es cuestión compleja que requeriría un examen más profundo.

A. Bródy

como "El ministro de la producción en un estado colectivista" en Segura, J. y Rodríguez-Braun, C. (eds.) *La Economía en sus textos*, Taurus: Madrid 1998.

Carathéodory, Constantin (1909): "Untersuchungen über die Grundlagen der Thermodynamik", *Mathematische Annalen*, 67, pp. 355-386.
<http://www.nd.edu/~powers/ame.20231/caratheodory1909.pdf>

Dobos, Imre (2009): "Dinamikus optimalizálás és a Leontief-modell" [Optimización dinámica y el modelo Leontief], *Közgazdasági Szemle*, 56 (enero), pp. 84-92.
<http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/312/>

Fodor, Jerry (2009): "Against Darwinism", *Mind and Language*, 23, 1, pp. 1-24 (2008)
http://rucss.rutgers.edu/faculty/Fodor/Fodor_Against_Darwinism.pdf

Gibbs, Josiah W. (1875-78): "On the Equilibrium of Heterogeneous Substances", *Transactions of the Connecticut Academy*, varios números desde 1875 a 1878.
http://web.mit.edu/jwk/www/docs/Gibbs1875-1878-Equilibrium_of_Heterogeneous_Substances.pdf

Hayek, Friedrich A. von (1935): "Szocialista kalkuláció II. A vita állása" [El cálculo socialista II. El estado del Debate] en A. Madarász, (ed.) *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok* [Mercado y libertad. Estudios selectos], Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1995, pp. 179-202.

Lange, Oskar (1936): "On the Economic Theory of Socialism I-II" en T. Kowalik (ed.) *Economic Theory and Market Socialism. Selected Essays of Oskar Lange*, Edward Elgar, 1994, pp. 252-290. <http://www.jstor.org/stable/2967660> y <http://www.jstor.org/stable/2967609>. En castellano en E. B. Lippincott (ed.) *Sobre la teoría económica del socialismo*, Barcelona: Ariel 1981.

Leontief, Wassily (1966): *Input-Output Economics*, New York: Oxford University Press. Parcialmente en <http://books.google.es/books?id=hBDEXblq6HsC>. En castellano como *Análisis económico input-output*, Barcelona: Orbis 1984.

Neumann, John von (1945): "A Model of General Economic Equilibrium", *The Review of Economic Studies*, 13(1), pp. 1-9. <http://www.jstor.org/stable/2296111>. En castellano como "Un modelo de equilibrio económico general" en J. Segura y C. Rodríguez-Braun (eds.) *La Economía en sus textos*, Madrid: Taurus, 1998.

Schumpeter, Joseph A. (1942): "Creative Destruction" en *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper, 1975, pp. 82-85. <http://sergioberumen.files.wordpress.com/2010/08/schumpeter-joseph-a-capitalism-socialism-and-democracy.pdf>. En castellano como *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid: Aguilar, 1971.

Sraffa, Piero (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
<http://laprimaradice.myblog.it/media/02/02/2829581832.pdf>.
En castellano como *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona: Oikos-Tau, 1966.

SEMIMONOGRÁFICO
DESIGUALDADES, GÉNERO Y
MERCADO LABORAL

UNA APROXIMACIÓN A LA SEGREGACIÓN ÉTNICA EN ESPAÑA: TRAYECTORIAS LABORALES COMPARADAS DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE¹

Ramon Alós²

Departamento de Sociología y miembro del QUIT
Institut d'Estudis del Treball,
Universitat Autònoma de Barcelona

Fecha de recepción: julio de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: noviembre de 2012

Resumen

La inmigración es un fenómeno reciente en España, que, sin embargo, en pocos años ha adquirido unas dimensiones considerables. Un aspecto fundamental de la misma son las trayectorias laborales, por sus consecuencias en términos de integración laboral y social en la sociedad de acogida. En este texto se aborda la trayectoria laboral regularizada de los inmigrantes en España, entendiendo por ella las sucesivas posiciones en que se sitúan en el mercado de trabajo. El estudio se lleva a cabo a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales, de la Seguridad Social. Aunque son pocos los inmigrantes que cuentan con trayectorias largas en España, los resultados permiten considerar que una parte de los mismos ha mejorado con el tiempo su situación laboral (hasta el año 2007); mejora que sin embargo suele ser más lenta que la de la población autóctona, y siempre condicionada por factores como son el sexo, la edad y los estudios. La posterior crisis, sin embargo, pondrá en cuestión muchos de los resultados obtenidos previamente.

Palabras clave: *inmigración, mercado de trabajo, trayectoria laboral, integración laboral y social.*

Abstract

Immigration is a recent phenomenon in Spain that, nevertheless, in a few years has acquired considerable dimension. A key question are labour trajectories, by their consequences in terms of employment and social integration in the host society. This

¹ Este texto forma parte del estudio "Trayectorias laborales de los inmigrantes en España", del Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball (QUIT), de la Universitat Autònoma de Barcelona. El estudio, financiado por Obra Social "la Caixa", ha sido coordinado por F. Miguélez, y en él han participado A. Martín, R. Alós, F. Esteban, P. López, O. Molina y S. Moreno.

² Ramon.dealos@uab.cat

text deals with the regularized labour careers of immigrants in Spain, meaning the successive positions in which they are placed in the labour market. The study is carried out from the Continuous Sample of Working Lives, of the Social Security. Although there are few immigrants who count on long careers in Spain, the results allow to consider that a part of them has improved employment status over time (until 2007); improves however tend to be slower than the one of the native population, and always conditioned by factors such as sex, age and studies. The later crisis, nevertheless, puts in question many of the results obtained previously.

Key Words: *immigration, labour market, work career, labour and social integration.*

INTRODUCCIÓN

Conocer cuáles son las tendencias en cuanto a trayectorias laborales de la población inmigrante es un hecho crucial, por sus consecuencias en términos de integración laboral y social en la sociedad de acogida. Esta es, además, una cuestión especialmente relevante para este colectivo, dado que obtener unos ingresos a partir del empleo suele ser la motivación central tras la cual en su día se emprendió el camino de la emigración. Con todo, en este tipo de análisis es importante tener muy presente que la inmigración en España sólo adquiere dimensiones considerables a partir del cambio de siglo. Por tanto, son pocos los años transcurridos, por lo que cualquier resultado sobre trayectorias deberá matizarse bajo estas consideraciones. Además, hay que tener en cuenta que nuestro análisis finaliza en el año 2007, con lo cual el periodo con mayores flujos inmigratorios coincide plenamente con unos años de muy fuerte expansión del empleo en España.

Este artículo recoge algunos resultados del estudio llevado a cabo por el "Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball" (QUIT), a partir de una explotación de los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), de la Seguridad Social (S.S.). En este estudio se quiso dar respuesta a interrogantes sobre qué tipo de trayectorias laborales (siempre las regularizadas) ha seguido la población inmigrante en España, y más en particular, cuáles son los principales factores que pueden contribuir a una movilidad ascendente, o en su caso, descendente o estancada; y también hasta qué punto puede hablarse de convergencia en condiciones de empleo con la población autóctona. Este último aspecto centrará los objetivos del presente texto. Este se estructura del siguiente modo: tras una reflexión de la importancia de la trayectoria laboral para la población inmigrante en la sociedad de acogida, sigue una exposición de la metodología utilizada y de las dimensiones e indicadores empleados; a continuación, se resaltan los principales resultados obtenidos en el estudio, para concluir con unas breves reflexiones finales de conjunto.

INMIGRACIÓN Y TRAYECTORIAS LABORALES

Como se ha dicho, la inmigración en España es un fenómeno relativamente reciente y uno de los más llamativos de los cambios sociales que se han dado en el país. Como es sabido, España ha sido tradicionalmente un país de emigración, que se estanca con la crisis de los años 70, y en el que, tras un paréntesis de escasos flujos, irrumpe a finales del siglo XX una fuerte e inesperada inmigración (Izquierdo 1996). Cachón (2009) distingue tres etapas de la inmigración en España: en la primera, hasta 1985, se trata de una inmigración incipiente y sobre todo de origen europeo; en la segunda etapa, hasta 1999, que es cuando se invierte el saldo migratorio, adquiere presencia, aunque aún limitada, una "nueva" inmigración, en esos años de origen africano, asiático, latinoamericano o de Europa del este; y en la tercera etapa, que inicia con el siglo XX, la cifra de extranjeros experimenta una muy notable aceleración: de 2000 a 2008 se multiplica por más de cinco el número de residentes extranjeros en España, que pasan de representar del 2,3% al 11,3% de la población. En los años posteriores, hasta 2011, la proporción de población extranjera se mantendrá en torno al 12% del total.

Por otra parte, puesto que en su inmensa mayoría la población inmigrante en España lo es por motivos de búsqueda de un empleo, puede decirse que la composición étnica de la fuerza de trabajo en España ha cambiado sustancialmente en los últimos años: si en el año 2000 la inmigración apenas representaba el 2,8% del empleo, en el año 2008 supone ya el 15,4%. De ahí que, como explica Cachón (2009) en esos mismos años la inmigración se configure como una cuestión política y social, y se instale como uno de las principales focos de atención en una parte no pequeña de la población. Si se compara con otros países europeos, especialmente con los del centro y norte de Europa (Garson y Loizillon 2003; Centre d'Estudis Sociològics QUIT-UAB (2004), puede decirse que la inmigración en el caso de España se caracteriza por: 1) ser una inmigración reciente; 2) que pese a no alcanzar unas dimensiones similares dentro del conjunto de la población a la de otros países, los flujos de entrada han sido comparablemente muy elevados en un breve periodo de tiempo; y 3) esta inmigración llega a España para incorporarse preferentemente en empleos de la agricultura, la construcción, los servicios personales y más en general en servicios escasamente cualificados; en definitiva, en empleos poco regulados en algunos casos legalmente, en otros sin cobertura de la negociación colectiva (Colectivo Ioé 2000).

Tras poco más de una década de inicio del boom de la inmigración en España, es notable el número de investigaciones emprendidas en torno a esta "nueva" cuestión social. Uno de los aspectos poco tratados, entre otros motivos por la novedad del fenómeno, es el de las trayectorias laborales. Sin embargo, éste es un aspecto clave, pues en gran medida proporciona información sobre las perspectivas de integración laboral y social de esta población en la sociedad de acogida. De acuerdo con Dávila y Ghiardo (2005) y Miguélez et al. (2011), podemos considerar que el concepto de trayectoria laboral nos sitúa en el plano de las posiciones sociales jerarquizadas que las personas ocupan en una estructura social determinada. En este sentido, la trayectoria

laboral puede ser un indicador bastante completo de las oportunidades que la sociedad ofrece a sus miembros mientras trabajan.

De entrada, es sabido que la población inmigrante suele incorporarse tras su llegada en empleos socialmente poco reconocidos, poco protegidos, cuando no sumergidos y en condiciones laborales que les sitúa claramente como trabajadores periféricos (Colectivo Ioé 2000; Martínez Veiga 2001; Reyneri 2001 y 2006). Qué trayectoria laboral seguirá esta población en los años sucesivos es un aspecto, pues, clave sobre el futuro de la inmigración en España y la cohesión social.

Los estudios al respecto referidos a otros países muestran unos perfiles, en los que pueden distinguirse, de modo simplificado, dos colectivos con trayectorias contrastantes. Uno de ellos es el formado por la población inmigrante cualificada, técnicos, profesionales y directivos. Por lo general esta población se asimila rápidamente en cuanto a condiciones de empleo a la población autóctona que desempeña funciones similares. Caso distinto es el de aquella población, mucho más numerosa, que aun en algunos casos con estudios elevados, llega al país con escasos recursos y se incorpora, muy mayoritariamente, en los "escalones" inferiores del mercado de trabajo (Cano et al. 2006; Castles y Miller 1998; European Commission 2004; OIT 2004; Sassen 2003). Esta población por lo general muestra, a igualdad de condiciones, mayores dificultades de inserción laboral en términos equiparables a los de la población autóctona. Se trata de un problema que se agrava especialmente para quienes entraron en el país por vías ilegales o irregulares, en cuyo caso suelen alimentar el trabajo informal y la economía sumergida (Martínez Veiga 2001; Reyneri 2001 y 2006).

Más allá de estos grandes perfiles, es importante reconocer en detalle cuáles son las trayectorias laborales más habituales, y si éstas conducen a procesos de divergencia o convergencia con los autóctonos, y en todo caso, qué factores contribuyen en uno u otro sentido. Es sabido que para una gran mayoría de la población inmigrante, el proyecto migratorio forma parte de un duro proceso de decisiones, que han conducido a un alejamiento de su entorno más próximo, entre ellos y ante todo el familiar, con finalidades básicamente de supervivencia y con la expectativa de asentarse o abrir un nuevo proyecto de vida a partir de la incorporación, temporal o duradera, en un mercado de trabajo "ajeno". De ahí que su situación en el mercado laboral suela ser una parte sustantiva de su proyecto vital. En este sentido cabe considerar que la equiparación en el mercado de trabajo con la población autóctona será una señal crucial de integración laboral, y por ende, también social; o, en caso contrario, de *ghettización*, con los riesgos derivados de generar exclusión social y conflictividad étnica. De hecho, la realidad social de los países europeos con más larga tradición migratoria muestra que éste es un problema importante por sus consecuencias sociales y políticas, y arraigado, en la medida en que no sólo perdura sino que se puede agravar en segundas generaciones (Calavita 2003; Cano et al. 2006). Kogan (2003) ya puso de relieve que en Alemania una integración laboral sólo resultaba ser algo más habitual entre la segunda generación de inmigrantes y cuando cumplían una doble condición: ser originarios de países de la Unión Europea y acceder a niveles de estudios superiores. De ahí nuestro interés en aproximarnos a las

trayectorias laborales de la población inmigrante en España, aún teniendo presente que se trata, en su gran mayoría, de trayectorias de breve recorrido.

La trayectoria laboral tiene una posición social de partida (primera inserción) y unos pasos posteriores en los que la persona en cuestión se puede dotar de capital social, esto es y ante todo, de conocimientos profesionales y del mercado laboral y relaciones sociales con otros compatriotas o con autóctonos. Este capital social abre posibilidades, al mismo tiempo que plantea restricciones; y no sólo por lo que respecta a las trayectorias laborales, sino también de orden social. Dicho de otra manera, las trayectorias laborales de los sujetos ocurren en el seno de unas estructuras sociales y productivas y, en el caso español en particular, en el seno de un mercado laboral marcadamente segmentado, que no sólo condiciona las condiciones laborales en un momento dado, sino las posibilidades de movilidad ocupacional y social (Banyuls et al. 2009; Banyuls y Recio 2012). Así, pues, la trayectoria laboral dependerá de factores como el origen de clase, el sexo, la edad, el nivel de estudios alcanzado, el conocimiento del idioma y la cualificación profesional, pero también de condicionantes propios de la estructura productiva donde se inserta.

De lo hasta aquí dicho se desprende que en la medida en que una buena parte de población inmigrante se sitúe en su entrada en el mercado de trabajo español en empleos sumergidos o en los segmentos periféricos menos regulados, alcanzar una trayectoria laboral positiva presentará serias dificultades y obstáculos. Por el contrario, un empleo formal puede abrir más fácilmente mayores expectativas de trayectoria laboral ascendente y, en consecuencia, una mayor aproximación a las condiciones de empleo de la población autóctona. Finalmente, cabe considerar también que las trayectorias laborales están influidas por la mayor o menor presencia de actores colectivos, como los sindicatos y las asociaciones de inmigrantes. La protección de los inmigrantes por medio de la cobertura sindical, sea a través de la negociación colectiva, los comités de empresa o los delegados sindicales, puede tener un papel decisivo en términos de reconocimiento social, como asimismo pueden contribuir en sentido similar las asociaciones de inmigrantes.

Sin embargo, este es un análisis que los datos examinados no permiten abordar en su globalidad. En el presente texto nos limitamos a contrastar cuáles son las principales tendencias en cuanto a trayectorias laborales de la población inmigrante en alta en la S.S.; excluyendo por tanto todas las situaciones de trabajo no regular, que cabe considerar particularmente elevadas entre inmigrantes y más en concreto entre las mujeres inmigrantes que trabajan en el ámbito doméstico (Parella 2003). Cuando hablamos de trayectorias laborales, nos estamos refiriendo, pues, a trayectorias laborales regularizadas, con lo cual puede suponerse un sesgo en nuestros resultados hacia las más favorables. En cualquier caso, bajo estas consideraciones el objetivo del texto es obtener una primera exploración que permita conocer, primero, hasta qué punto las trayectorias laborales de la población inmigrante les acerca o no a las condiciones de empleo de la población autóctona; y segundo, qué factores de los que

incluye la MCVL, esto es, sexo, edad, nivel de estudios y sector de actividad, favorecen trayectorias laborales más positivas³.

METODOLOGÍA UTILIZADA E INDICADORES

La fuente de información utilizada para el presente estudio es, como se ha avanzado, la Muestra Continua de Vidas Laborales de la Seguridad Social. Esta muestra contiene información registral que permite conocer la situación e historial con respecto al empleo de la población en alta en la S.S. En el caso que nos ocupa, se trata de la población con empleo en el año 2007. Este es un año clave pues tras varios años de expansión del empleo, poco después tiene lugar una fuerte caída del mismo como consecuencia de la grave crisis financiera y económica. Cabe tener presente que la MCVL se construye sobre una muestra del 4% de toda la población en alta en la S.S. Así, para el año 2007 la muestra recoge información relativa al historial laboral de 1.200.998 personas, de las cuales 713.660 estaban en situación de ocupados aquel año; de éstos hemos omitido 99.364 individuos cuyo origen es desconocido, por lo que la muestra trabajada se reduce a 621.075 individuos, de los cuales 532.135 son autóctonos y 88.940, esto es el 14,3% de la muestra, son inmigrantes. Puede añadirse que esta última es una población algo más masculinizada y algo más joven que los autóctonos: entre los primeros el 59,6% son hombres (57,9% entre los autóctonos) y su media de edad es de 36,6 años (40,1 años para los autóctonos).

Por otra parte, ya se ha definido trayectoria laboral como el conjunto de circunstancias que, con base en el empleo, trazan un itinerario que puede ser considerado un avance, un retroceso o un estancamiento. Por tanto, debe incluir variables que recojan la posición social en el trabajo; variables significativas por sus connotaciones en términos de reconocimiento social. En nuestro estudio nos hemos aproximado a la noción de trayectoria laboral a partir de varias dimensiones, de las que resaltamos las cuatro siguientes: a) grado de vinculación con el mercado laboral, b) estabilidad contractual, c) movilidad profesional y d) salario comparado.

a) *El grado de vinculación con el mercado laboral* nos informa de hasta qué punto la población inmigrante consigue estar presente, con empleo, en el mercado de trabajo. Esta dimensión adquiere un particular interés puesto que éste ha sido, sin duda, un gran objetivo en su decisión de iniciar el proceso migratorio. En nuestro caso se analiza esta dimensión a partir de un indicador que consiste en la proporción de días que una persona está dada de alta como ocupada en la Seguridad Social del total de días posibles, siempre desde la fecha de su primera alta. El indicador oscilará entre un valor próximo a 0, prácticamente con ningún día de alta, hasta 100%, en cuyo caso significará que desde la primera alta por empleo en la S.S. se ha mantenido esta

³ La MCVL permite conocer también el país de origen y características (sector, plantilla) de las empresas en que se ha trabajado, que a efectos de simplificación no incluimos en este texto. Para conocer qué influencia ejercen estas variables, véase Miguélez et al. (2011).

situación hasta la fecha final, en el año 2007. Podemos suponer que esta última situación es la óptima, pues la persona se mantiene en el mercado de trabajo con empleo de forma continuada. Por el contrario, la situación no óptima será la de quienes hayan carecido de empleo largos periodos de tiempo; aunque los datos disponibles no permiten discernir entre una ausencia voluntaria (en el caso de estudiantes que trabajan, o por motivos de excedencias u otras circunstancias) de la ausencia obligada, no deseada.

b) *La estabilidad contractual* es la segunda dimensión y en este caso el indicador utilizado es la proporción de días trabajados bajo contrato indefinido o como autónomo (que a los efectos del análisis y a riesgo de simplificar, hemos equiparado a indefinido) sobre el total de días trabajados. Este indicador informa, en consecuencia, del grado de estabilidad contractual alcanzado a lo largo de la vida laboral para cada persona. También en este caso el indicador oscilará entre 0% y 100%, siendo en el primer caso una trayectoria totalmente vinculada a la temporalidad, de muy elevada inseguridad contractual, mientras en el segundo nos lleva a la mayor estabilidad. La fuerza de este indicador recae en que se refiere, no a un momento dado, sino a toda la vida laboral de un trabajador desde su primer alta por empleo en la S.S. Es de esperar que la edad influya en los resultados de este indicador, puesto que la mayoría de personas entran en el mercado de trabajo con contratos temporales, y con la edad debería reforzarse la estabilidad.

c) *La movilidad profesional* nos aproxima al cambio de posición ocupacional o profesional, desde la primera incorporación al mercado de trabajo, siempre en términos de alta en la S.S., hasta el último registro, en el año 2007. Para esta dimensión se ha trabajado con dos indicadores extraídos del grupo de cotización o categoría profesional por el que cada trabajador está dado de alta en la S.S. El primer indicador permite distinguir tres grandes posibilidades: movilidad descendente, estancamiento o movilidad ascendente, y dentro de esta última hemos distinguido tres gradaciones: movilidad ascendente baja, media y alta. El segundo indicador se obtiene del saldo entre el grupo profesional de entrada y el último en el año 2007, recogidos en una escala de 1 a 10. Un valor positivo será demostrativo de movilidad ascendente, mayor conforme más elevado sea el valor resultante, mientras un valor negativo será el reflejo de una pérdida de reconocimiento profesional. Ambos indicadores tienen limitaciones que no se pueden obviar, de las que destacamos tres. La primera es que no siempre la función desempeñada por un trabajador se corresponde con el grupo de cotización al cual está adscrito, aunque siempre o casi siempre este grupo de cotización suele asociarse a niveles de reconocimiento social y profesional. La segunda limitación recae en el hecho que la S.S. contempla diez grupos profesionales, en cuyos extremos se sitúan "peón" e "ingeniero, licenciado y personal de alta dirección", entre los cuales se hallan posiciones intermedias que no siempre siguen una clara gradación de menor a mayor reconocimiento. De hecho se trata de una estratificación o escala jerárquica que comprende tres subescalas: la manual, con tres posiciones, la

administrativa con otras tres y la profesional con cuatro⁴. Como se verá, los resultados constatan que hay personas que recorren posiciones que sobrepasan la movilidad dentro de una subescala. Y tercera limitación, es que ambos indicadores no contemplan las situaciones y cambios intermedios, aspecto de sumo interés pero de una complejidad que va más allá del análisis realizado.

d) *El salario comparado* es la cuarta dimensión incluida en el estudio. Existe un amplio consenso entre especialistas en que el salario es una dimensión fundamental de la posición que una persona ocupa en el mercado de trabajo (Kalleberg et al. 1981; Piore 1983; Solow 1992; Reynaud 2001). Un salario elevado suele ir asociado a reconocimiento social y profesional, a mejores condiciones generales de empleo y a mejor estatus más allá del empleo; y en sentido opuesto, un salario bajo suele corresponder a condiciones de empleo más periféricas y de menor reconocimiento. Desde luego, las excepciones existen, pues en determinados momentos como en el caso de la construcción en España a mediados de la primera década de este siglo, se pueden haber percibido elevadas remuneraciones no asociadas a mayor estatus o reconocimiento profesional si se compara con otros asalariados con salarios menos elevados. Pese a estas y otras situaciones excepcionales, lo que nos obligará a ser cautos en las conclusiones, en nuestro análisis utilizamos la base de cotización anual (del año 2007) como equivalente del salario y a partir de la misma se han contemplado dos indicadores: el primero es el salario tomando como base 100 el salario promedio de toda la población ocupada. El segundo indicador reparte a la población objeto de estudio en quintiles en función de su base de cotización. En este aspecto deberá tenerse presente que siendo el punto de partida la base anual de cotización, en la misma se incluyen periodos cotizados y otros no cotizados; y cuando se cotiza esta oscilará entre unos valores mínimos, en función del tiempo de trabajo en contratos a tiempo parcial, y unos topes máximos que establece la legislación correspondiente.

RESULTADOS DEL ESTUDIO

A continuación comentamos los resultados alcanzados en el estudio, repasando cada una de las variables seleccionadas indicadoras de trayectorias laborales.

a) *Grado de vinculación con el mercado laboral*. Este indicador muestra que mientras el conjunto de autóctonos ha trabajado el 81,4% de los días posibles desde su primera alta en la S.S., para los inmigrantes este índice se eleva hasta el 93,8%. Es decir, la vinculación con el empleo es significativamente más alta para el conjunto de la población inmigrante que para la autóctona, lo cual puede entenderse como el resultado de la importancia que adquiere el empleo para el primer colectivo frente a otras motivaciones vitales. En otras palabras, para dicho colectivo prevalece el objetivo

⁴ El orden de los grupos de cotización es el siguiente: Peones, Oficiales de tercera y especialistas, Oficiales de primera y segunda, Auxiliares administrativos, Subalternos, Oficiales administrativos, Ayudantes no titulados, Jefes administrativos y de taller, Ingenieros técnicos peritos ayudantes titulados e Ingenieros licenciados, personal de alta dirección.

básico de su proyecto migratorio, esto es, obtener unos ingresos a partir de un empleo, antes que configurar un proyecto profesional, sin descartar que un empleo regularizado puede ser un requisito indispensable para su situación legal en España. De ahí que un inmigrante dé prioridad en mayor medida que un autóctono, siempre considerados en su conjunto, a tener un empleo regularizado con el fin de asegurarse unos ingresos y el permiso de residencia, más que buscar un empleo adecuado a sus estudios o expectativas profesionales o por decantarse hacia otros proyectos o necesidades vitales, como estudiar o dedicarse a tareas de cuidado de familiares. Por otra parte, no debe olvidarse que la presencia masiva de población inmigrante en España coincide con un periodo, de 2000 a 2007, con tasas muy elevadas de ocupación, lo que puede haber contribuido a que los periodos de desempleo hayan sido poco habituales y breves. En todo caso, este indicador muestra escasas variaciones atendiendo a la edad (el grado de vinculación es apenas ligeramente superior para los de edades más avanzadas, próximos a la jubilación) o estudios, y es algo menor para mujeres que para hombres⁵.

b) *La estabilidad contractual* refleja la proporción de días trabajados a lo largo de toda la vida laboral (en registros de la S.S.) bajo contratos estables o bien en condición de autónomo. Los resultados obtenidos indican que la población autóctona tiene en términos generales unos niveles de estabilidad contractual (71,5% días trabajados con estabilidad) muy superiores a los de la población inmigrante (57,1%), mucho más afectada por la contratación temporal. Como era de esperar, este indicador es mucho menor para la población más joven, aunque con una particularidad: mientras la estabilidad contractual de los jóvenes hasta 24 años autóctonos es del 39,2%, la de los inmigrantes alcanza el 43,0%; a partir de esa edad, la estabilidad contractual asciende con los años para ambos colectivos, siendo en todos los tramos de edad superior entre autóctonos que entre inmigrantes. Que la seguridad, siempre baja, sea superior entre jóvenes hasta 24 años inmigrantes que entre autóctonos de la misma edad puede explicarse en cuanto para una parte de estos últimos puede ser voluntaria, por estudios o por motivos de mejora en un proceso de búsqueda de un empleo más acorde con sus estudios o expectativas laborales (Germé 2011).

Tabla 1: Estabilidad contractual en la vida laboral de los ocupados por tramos de edad y origen. España.

	Autóctonos	Inmigrantes
De 16 a 24 años	39,2%	43,0%
De 25 a 34 años	60,5%	52,5%
De 35 a 44 años	73,8%	59,6%
De 45 a 54 años	84,0%	65,0%
Más de 54 años	89,0%	75,3%
Total	71,5%	57,1%

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

⁵ Estos extremos pueden consultarse en Miguélez et al. (2011: 93 y ss.).

La tabla 1 muestra también que, excepto para los mayores de 54 años, edad que sólo alcanza el 5,2% de los inmigrantes, la estabilidad contractual aumenta con la edad de forma más acentuada entre la población autóctona que entre la inmigrada. En esta evolución pueden incidir dos circunstancias. La primera, es que una parte de la población inmigrada puede incorporarse al mercado laboral en España en edades ya avanzadas, y básicamente con contratos temporales, lo que reduce la seguridad en dichos tramos de edad. La segunda circunstancia nos remite a que obtener estabilidad contractual es más difícil para un inmigrante que para un autóctono; o dicho al revés, la estabilización en el empleo con los años es más asequible para autóctonos que para inmigrantes. Sin embargo, esta segunda posibilidad se debilita si se observan los datos de la tabla 2, en la que se constata que a partir de los 6 años de antigüedad en el mercado de trabajo en España (desde la primera alta en la S.S.), los inmigrantes alcanzan unos niveles de estabilidad contractual equiparables a los de los autóctonos. No sucede así en los primeros años de inserción, posiblemente por los motivos ya expuestos respecto a los más jóvenes españoles, en comparación con los inmigrantes, que –no debe olvidarse– muchos de ellos se incorporan por primera vez al mercado laboral español con edades comparativamente más avanzadas. De hecho, se observa que de 2 hasta 6 años de antigüedad desde el primer empleo entre la población autóctona se produce una mejora espectacular en estabilidad contractual, que prácticamente les equipara con la población inmigrante; en otras palabras, la población autóctona acelera su seguridad tras los dos primeros años en el mercado laboral mucho más que los inmigrantes.

Con todo, la lectura de los resultados de la tabla 2 no debiera interpretarse en el sentido de la convergencia o paridad de oportunidades entre autóctonos e inmigrantes, por diversas razones. La primera es que tan solo el 20% de los inmigrantes de la muestra lleva más de diez años en el mercado de trabajo español, frente al 76% de los autóctonos, lo que obliga a ser cautos al respecto. La segunda es que el colectivo de inmigrantes con más de diez años de antigüedad tiene una media de edad superior a la de los autóctonos, lo que les resta posibilidades de alcanzar mayores cotas de estabilidad en el empleo en lo que resta de vida laboral. Con todo, puede decirse que a partir de los seis años de permanencia en el mercado laboral se produce un progresivo acercamiento entre inmigrantes y autóctonos en términos de estabilidad en el empleo, aspecto en el cual el nivel educativo y el sector de actividad aparecen como factores determinantes (por ejemplo, la construcción es, con gran diferencia el sector con menor seguridad contractual)⁶.

⁶ Estos extremos pueden consultarse en Miguélez et al. (2011: 116 y ss.).

Tabla 2: Estabilidad contractual en la vida laboral de los ocupados desde el primer empleo (en S.S.) y origen. España.

	Autóctonos	Inmigrantes
Hasta 2 años	26,8%	41,1%
De 2 hasta 6 años	49,1%	54,5%
De 6 hasta 10 años	59,7%	59,8%
De 10 hasta 20 años	68,6%	69,8%
Más de 20 años	83,3%	81,3%
Total	71,5%	57,1%

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

Cabe recordar, no obstante, que las precedentes informaciones se desprenden de los registros de la S.S., que obviamente excluyen las situaciones de empleo sumergido; en la medida en que entre los años 2000 y 2005 fueron regularizados 1,2 millones de inmigrantes, éstos al ser alta en la S.S. tenían ya un camino recorrido, aunque en condiciones precarias y de inseguridad.

c) *La movilidad profesional* ha sido estimada a partir de la diferencia de posición o de grupo profesional entre el primer contrato (momento de la inserción en el mercado laboral) y el grupo al que pertenece el individuo en el año 2007. Este es un indicador de movilidades categoriales en el conjunto de la vida laboral. Cabe tener en cuenta que esta movilidad se enmarca dentro de los diez grupos profesionales que contempla la S.S. Dentro de estos parámetros se ha distinguido entre quienes descienden, quienes no cambian de posición, quienes tienen una movilidad profesional baja (ascienden 1 o 2 posiciones), quienes tienen una movilidad profesional media (ascienden de 3 a 5 posiciones) y quienes tienen una movilidad profesional elevada (ascienden de 6 a 9 posiciones). La tabla 3 es concluyente en el sentido que la movilidad profesional afecta de modo muy diferenciado a inmigrantes y autóctonos, pues si para los primeros es algo (ligeramente) más habitual descender de categoría, sobre todo lo es no cambiar, mientras para los segundos la movilidad profesional ascendente resulta comparativamente mucho más habitual. Una de las variables explicativas más potentes de estas diferencias es la antigüedad en el mercado laboral español. De hecho, los resultados de la tabla 4 muestran que en los dos primeros años la movilidad profesional es extremadamente limitada para todos, siendo más usual a partir del segundo año. Pero a partir de entonces surgen las diferencias. Mientras los autóctonos promocionan rápidamente entre los dos y los diez años de antigüedad en el mercado laboral y a partir de entonces tienden a consolidar su situación ocupacional, la progresión profesional de los inmigrantes es más lenta y continúa más allá de los diez años de antigüedad, sin que en ningún momento alcancen un nivel de ascenso equiparable al de los autóctonos. En todo caso, puesto que aún son pocos los inmigrantes que en el 2007 llevaban más de diez años en España, éstas son forzosamente unas conclusiones provisionales, que deberán verificarse en un futuro.

Tabla 3: Distribución de los ocupados según movilidad profesional desde el primer empleo (en S.S.) al último y origen. España.

	Autóctonos	Inmigrantes
Descendente	10,8%	13,0%
No cambia	32,2%	53,2%
Ascendente baja	30,0%	23,5%
Ascendente media	19,0%	8,1%
Ascendente alta	8,0%	2,2%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

Tabla 4: Movilidad profesional (diferencia entre grupo profesional final e inicial) de los ocupados desde el primer empleo (en S.S.) al último, según antigüedad en la S.S. y origen. España.

	Autóctonos	Inmigrantes
Hasta 2 años	0,18	0,07
De 2 hasta 6 años	0,87	0,41
De 6 hasta 10 años	1,52	0,70
De 10 hasta 20 años	1,64	1,03
Más de 20 años	1,58	1,32
Total	1,51	0,55

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

Pero hay otros elementos que también inciden en la movilidad profesional. Entre ellos cabe destacar el nivel de estudios y el sexo. Por lo que se refiere al nivel educativo, a más estudios, mayor movilidad profesional, aunque también en este aspecto se mantiene la brecha entre autóctonos e inmigrantes⁷. Y con respecto al sexo, mientras hombres y mujeres inmigrantes mantienen unos niveles similares, siempre modestos, de movilidad profesional, entre la población autóctona, la movilidad profesional de los hombres es muy superior a la de las mujeres, de tal modo que puede concluirse que en términos globales los hombres autóctonos tienen una movilidad profesional elevada, las mujeres autóctonas media, y las mujeres y los hombres inmigrantes baja⁸.

d) *Para comparar salarios* nos hemos servido de dos indicadores: el primero clasifica a cada individuo en un quintil según su base de cotización anual, del año

⁷ Ver al respecto Miguélez et al. (2011: 151 y ss.).

⁸ Ver al respecto Miguélez et al. (2011: 191 y ss.).

2007; y el segundo se refiere al salario anual tomando como base 100 el salario medio para el conjunto de la población ocupada. El primer indicador apunta unas diferencias sensibles entre autóctonos e inmigrantes, pues poco más de la mitad de estos últimos se sitúa en los dos quintiles inferiores, sobre todo en el de salarios más bajos; por el contrario, los autóctonos quedan más repartidos entre quintiles, y en todo caso, cerca del 50% de los mismos se sitúa en los dos quintiles superiores. Evidentemente, la antigüedad en el empleo aparece de nuevo como un factor explicativo de las diferencias salariales, como queda recogido en la tabla 6. Estos resultados muestran una cierta convergencia retardada en salarios, no tanto en función de la edad (pues en general los inmigrantes han entrado con edades más avanzadas que los autóctonos en el mercado laboral español), sino, parcialmente, en función de la antigüedad en el mercado laboral. Pero las diferencias salariales también están asociadas al sector de actividad, grupo profesional, nivel educativo y sexo, manteniendo las mujeres ya sea autóctonas o inmigrantes por lo general unos salarios siempre inferiores a los de los hombres⁹.

Con más estudios, tanto autóctonos como inmigrantes mejoran su posición en la escala salarial, pero más los primeros que los segundos, con presencia destacada de estos últimos, incluso con estudios universitarios en el quintil inferior. Es decir, tener estudios no sirve por igual a inmigrantes que a autóctonos. Por el contrario, en los bajos niveles de estudios las diferencias salariales entre unos y otros son menores, quizá por situarse en empleos de baja cualificación. La inserción laboral de los inmigrantes en determinados sectores de actividad, intensivos en mano de obra de baja cualificación profesional, también contribuye a que sus niveles salariales sean inferiores. En este sentido, cambiar de sector puede ser fundamental para la mejora salarial, si bien en todos los sectores los inmigrantes obtienen ingresos inferiores a los de los autóctonos.

Tabla 5: Distribución de la población asalariada por quintiles salariales y según origen. España.

	Autóctonos	Inmigrantes
Primer quintil o superior	26,2%	7,6%
Segundo quintil	23,9%	14,0%
Tercer quintil	22,6%	26,0%
Cuarto quintil	8,0%	12,6%
Quinto quintil o inferior	19,2%	39,7%
Total	100%	100%

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

⁹ Ver al respecto Miguélez et al. (2011: 217 y ss.).

Tabla 6: Cotización salarial año 2007 según antigüedad en la S.S. y origen. España (valor medio = 100)

	Autóctonos	Inmigrantes
Hasta 2 años	35	28
De 2 hasta 6 años	70	69
De 6 hasta 10 años	94	80
De 10 hasta 20 años	108	95
Más de 20 años	119	118
Total	105	72

Fuente: Miguélez et al. (2011) con datos de la MCVL de 2007.

CONCLUSIONES: ¿DESHACIENDO LO ANDADO?

Los registros de la MCVL constituyen una fuente de información de notable interés sociológico, en nuestro caso para el estudio de las trayectorias laborales. Conviene tener presente, no obstante, que el recorrido de las trayectorias laborales, desde la primera alta en la S.S., puede ser breve o largo, pues unos se hallan en sus momentos iniciales de inserción, otros están en fases intermedias y aún otros en las últimas etapas de su vida laboral (Miguélez y Recio 2010). Mientras los inmigrantes se concentran en las dos primeras fases, bastantes autóctonos se ubican en la tercera. Con todo, el análisis ha permitido constatar que la inmigración suele ocupar los empleos con menor status social, menor prestigio y peores condiciones socioeconómicas, lo que en parte es atribuible a la discriminación por origen y en parte al "principio de la cola", por ser los últimos que han llegado.

Así, pues, puede afirmarse que el tiempo ha ofrecido posibilidades de mejorar el salario, también de mejora profesional y de estabilización contractual. Sin embargo, la inestabilidad contractual afecta más a los inmigrantes que a los autóctonos en cualquiera etapa de su vida laboral, excepto los más jóvenes. Asimismo, para los inmigrantes que llevan más tiempo en España, la movilidad ascendente y la mejora salarial reflejan un retraso, y son de menor entidad, en comparación con los autóctonos: en otras palabras, llegan, pero tarde y en menor medida que estos últimos; de ahí lo que hemos denominado el efecto origen.

La investigación de la que forma parte este texto incluía un apartado dedicado a las políticas inmigratorias, con algunas sugerencias. Se resaltaba la importancia de una política orientada a la mejora de la calidad del empleo, sabiendo que existe una educación de base, particularmente entre los más jóvenes, poco aprovechada. Al mismo tiempo, se incidía en la necesidad de diseñar planes de formación que permitieran que los desempleados provenientes de la construcción u otros sectores, adquirieran habilidades y competencias para acceder a otros empleos. Se añadía que todas las posibles acciones dirigidas a mejorar la oferta de trabajo serían inútiles si no

se iniciaba un cambio por lo que respecta a las políticas económicas e industriales, que primara la calidad, el respeto al medio ambiente, los productos y los servicios de valor añadido. Transcurridos unos años desde la formulación de esas propuestas, hoy se constata que las políticas de austeridad y de recortes sociales van por un camino opuesto.

En todo caso, a fines del año 2012¹⁰ se destacan nuevas tendencias, que amenazan seriamente los resultados mostrados en este texto en cuanto a trayectorias laborales de la población inmigrante; y que, por tanto, cuestionan las posibilidades de su integración laboral y social. Así, según la Encuesta de Población Activa del INE, desde fines del año 2007 hasta el segundo trimestre de 2012 la tasa de empleo de la población inmigrante se ha reducido del 66,0% al 48,3%, esto es en 17,7 puntos (la de los autóctonos en los mismos años se ha reducido en 7,6 puntos, al descender del 52,5% al 44,9%) y la tasa de paro prácticamente se ha triplicado, del 12,4% al 35,8% (para los autóctonos ha aumentado del 8,0% al 22,7% para el mismo periodo). Al mismo tiempo, cabe señalar que en el año 2011 se invierte la tendencia de los años precedentes por lo que respecta a la inmigración: las salidas superan netamente a las entradas, una diferencia que aumenta ostensiblemente en los nueve primeros meses del año 2012, con una salida neta de más de 112.000 personas (aunque para hombres ya en el año 2009 las salidas superaron a las entradas). Otros informes, en este caso la memoria del Centre d'Informació per a Treballadors Estrangers (CITE 2012), destacan un aumento de la irregularidad, lo que puede ser indicativo de una vuelta a trabajos informales y a la economía sumergida. En definitiva, diversos datos son indicativos de una creciente precarización de las condiciones de vida de la población inmigrante, con lo que se rompen las pautas de años precedentes que apuntaban hacia una perspectiva de cohesión social.

BIBLIOGRAFÍA

Banyuls, Josep; Miguélez, Faustino; Recio, Albert; Cano, Ernest; Lorente, Raúl (2009): "The transformation of the Employment System in Spain: Towards a Mediterranean Neoliberalism?" en Gerald Bosch, Stephen Lehndorff y Jill Rubery (eds.) *European Employment Models in Flux. A comparison of Institutional Change in Nine European Countries*, New York: Palgrave Macmillan.

Banyuls, Josep; Recio, Albert (2012): "Dualismo, segmentación y desigualdades laborales: el debate sobre el contrato único y los problemas del mercado laboral en España", XIII Jornadas de Economía Crítica (ver en www.ucm.es/info/ec/jec13/Ponencias/economia%20laboral/Dualismo,%20segmentacion%20y%20desigualdades%20laborales.pdf).

¹⁰ Aunque en esas fechas ya se dispone de los datos de la MCVL del año 2011, su preparación para el análisis requiere un trabajo minucioso que impide recoger resultados más actualizados en este texto.

Cachón, Lorenzo (2009): *La "España inmigrante": marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*, Rubí: Anthropos.

Calavita, Kitty (2003): "The dialectics of immigrant 'integration' and marginality in industrialising America and post-industrial Europe", *Transfer, European Review of Labour and Research* V. 9, Nº 3, pp. 416-431.

Cano, Ernest; Banyuls, Josep; Recio, Albert; Miguélez, Fausto (2006): "Migraciones y mercado laboral", *Revista de economía mundial* Nº 14, pp. 171-193.

Castles, Stephen; Milller, Mark J. (1998): *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*, London: MacMillan.

Centre d'Estudis Sociològics QUIT-UAB (2004) *Immigrations in UE-15*. Documento de trabajo del proyecto DYNAMICS OF NATIONAL EMPLOYMENT MODELS (ver en quit.uab.es/pool/files/bin/INMIGRATION_UE15.pdf).

CITE-CCOO (2012): *Comentaris a la Memòria del primer semestre 2012* (ver en www.ccoo.cat/pdf_documents/2012/memoria_CITE_primer_semestre_2012_comentaris.pdf).

Colectivo Ioé (2000): *iNo quieren ser menos! Exploración sobre la discriminación laboral de los inmigrantes en España*, Madrid: UGT.

Dávila, Oscar; Ghiardo, Felipe (2005): "Trayectorias, transiciones y condiciones de empleo en Chile", *Nueva Sociedad* Nº 200, pp.114-126 (ver en www.archivochile.com/Ideas_Autores/davilal_o/davila_o0001.pdf).

European Commission (2004): *First annual report on Migration and Integration*, COM (2004) 508 Final.

Garson, Jean-Pierre; Loizillon, Anais (2003): "Changes and Challenges: Europe and migration from 1950 to Present", texto presentado en la conferencia "The Economic and Social Aspects of Migration", OCDE y Comisión Europea, Bruselas, 21-22 de enero (ver en www.oecd.org/dataoecd/15/3/15516948.pdf).

Germé, Jean-François (2011): "Projet professionnel et incertitude dans sur le marché du travail", *Papers. Revista de sociologia*, V. 96, Nº 4, pp. 1125-1138.

Izquierdo, Antonio (1996): *La inmigración inesperada*, Madrid: Trotta.

Kalleberg, Arne L.; Wallace, Michael; Althaus, Robert P. (1981) "Economic Segmentation, Worker Power, and Income Inequality" *American Journal of Sociology* V. 87, Nº 3, pp. 651-683.

Kogan, Irena (2003): "A Study of Employment Careers of Immigrants in Germany", Working Paper, University of Mannheim (ver en www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp-66.pdf).

Martínez Veiga, Ubaldo (2001): *El Ejido: discriminación, exclusión social y racismo*, Madrid: La Catarata.

Ramon Alós

Miguélez, Fausto; Recio, Albert (2010): "The Uncertain Path from the Mediterranean Welfare Model in Spain", en Dominique Anxo, Gerald Bosch y Jill Rubery (eds.) *Welfare State and Life Transitions: A European Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.

Miguélez, Fausto; Martín, Antonio; Alós, Ramon; Esteban, Fernando; López, Pedro; Molina, Oscar; Moreno, Sara (2011): *Trayectorias laborales de los inmigrantes en España*, Barcelona: Obra Social "la Caixa".

OIT (2004): "En busca de un compromiso equitativo para los trabajadores migrantes en la economía globalizada", *Conferencia Internacional del Trabajo, 92ª reunión*, Ginebra: OIT.

Parella, Sònia (2003): *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*, Rubí: Anthopos.

Piore, Michael (1983): *Paro e inflación: un punto de vista alternativo*, Madrid: Alianza.

Reynaud, Jean-Daniel (2001): "Le management par les compétences: un essai d'analyse", *Sociologie du Travail* Nº 43, pp. 7-31.

Reyneri, Emilio (2001): "Migrants' Involvement in Irregular Employment in the Mediterranean Countries of the European Union", *International Migration Papers*, Geneva, ILO (ver en www.ilo.int/public/english/protection/migrant/download/imp/imp41.pdf).

Reyneri, Emilio (2006): "De la economía sumergida a la devaluación profesional: nivel educativo e inserción en el mercado de trabajo de los inmigrantes en Italia", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* Nº 116, pp. 215-235.

Sassen, Saskia (1993): *Movilidad trabajo y capital: estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Solow, Robert M. (1992): *El mercado de trabajo como institución social*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN, GÉNERO Y CRISIS EN EL ESTADO ESPAÑOL

Sandra Ezquerro¹

Departament de Salut i Acció Social

Universitat de Vic

Fecha de recepción: agosto de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: octubre de 2012

Resumen

El presente artículo examina cómo la actual crisis económica en el Estado español, así como su gestión política, se ven configuradas por el género, adoptando para ello como eje analítico el concepto de acumulación originaria o acumulación por desposesión. Se sugiere que, lejos de constituir un proceso meramente fundacional, la acumulación originaria aparece, con la connivencia de los Estados, de forma continua en las crisis del capitalismo, incluyendo la actual, como mecanismo y palanca de superación de dichas crisis y se encuentra fundamentalmente marcada por el género. El aumento de la carga total de trabajo de las mujeres, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas, no constituyen meros efectos colaterales de la crisis actual sino que más bien responden a una estrategia político-económica de privatización y re-hogarización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real. Estamos ante un nuevo cercamiento de los comunes en forma de reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo en el seno del hogar sin por ello provocar la salida de las mujeres de la economía llamada productiva sino, en realidad, aumentando su presencia en ella.

Palabras clave: *crisis, género, acumulación originaria, acumulación por desposesión, reproducción social, Estado español.*

Abstract

In this paper I examine how the current economic crisis in Spain, as well as the ways in which the State manages it, are shaped by gender. In order to achieve my goal, I adopt the concept of primitive accumulation or accumulation by dispossession as my main analytical axis. I suggest that, far from being a merely foundational process, with

¹ sandra.ezquerro@uvic.cat

the complicity of the State, primitive accumulation appears continuously throughout the crises of capitalism as a mechanism for overcoming them. It is also a process fundamentally marked by gender. The increase of women's total work load, as well as the intensification of their reproductive responsibilities, are not simply collateral effects of the current crisis but rather result from a political-economic strategy of privatization and re-housewification of reproduction in the aim of saving the so called real economy. We are thus before a new enclosure of the commons which adopts the form of an updated strengthening of the sexual division of labor within the household. This does not result in women's exit from the so called productive economy but rather in their increased presence in it.

Key Words: *crisis, gender, primitive accumulation, accumulation by dispossession, social reproduction, Spain.*

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han publicado numerosos trabajos centrados en los efectos de género de la actual crisis económica o, dicho de otro modo, sobre cómo ésta tiene impactos diferenciales sobre hombres y mujeres (Harcourt 2009; Larrañaga 2009; Otxoa 2009; Sales 2009; Takhtamanova & Sierminska 2009; Gálvez & Torres 2010; Ezquerro 2011a; 2011b; 2011c; 2012). Si bien estos análisis han resultado importantes para comprender que la recesión no afecta a todos y todas por igual, en el presente texto nos proponemos realizar un salto analítico de la visibilización de los efectos de género de la actual situación económica hacia los procesos de género que la configuran y que son centrales a ella (véase Pérez Orozco 2011). Dicho de otro modo, lejos de conformarnos con exponer las maneras en qué la crisis afecta a las mujeres, nos proponemos comprender cómo es la propia crisis y su gestión política las que se ven configuradas estructuralmente por el género (véase Blair 2010). Para conseguirlo partimos del análisis crítico de un concepto marxista clásico, la acumulación originaria, con el objetivo de aplicarlo a la realidad actual del Estado español en dos sentidos.

En primer lugar, siguiendo a autores como Luxemburgo, Harvey, Mies, Federici y Hartsock, defendemos que, lejos de constituir un proceso meramente fundacional del sistema capitalista, la acumulación originaria o acumulación por desposesión aparece, con la connivencia de los Estados, de forma continua en las crisis del capitalismo, incluyendo la actual, como mecanismo y palanca de superación de las crisis de acumulación.

En segundo lugar, partiendo del análisis feminista crítico del concepto de acumulación originaria que múltiples autoras han realizado, defendemos que la actual acumulación por desposesión impuesta en el Estado español se encuentra fundamentalmente marcada por el género en cuatro de los procesos que la conforman: el aumento de las desigualdades sociales, la ruptura del contrato social, las transformaciones en la reproducción social y el surgimiento de nuevas ideologías que posibilitan los tres procesos anteriores. Todos ellos apuntan a la centralidad del género

en la acumulación por desposesión actual en el sentido que una de las estrategias impulsadas por el capital, e implementada por el poder político, es la mercantilización o privatización de las responsabilidades del Estado por lo público así como el retorno de algunas de sus responsabilidades reproductivas hacia las mujeres o su re-hogarización.

A diferencia de la acumulación originaria inicial como génesis del sistema capitalista, sin embargo, la acumulación por desposesión actual refuerza obligaciones reproductivas de las mujeres que creíamos parcialmente superadas sin excluirlas por ello (o por lo menos no en términos absolutos) del mercado de trabajo asalariado. En conjunción con la feminización del empleo que ha generado en décadas recientes, la acumulación por desposesión coloca a las mujeres en la paradójica situación de ser actoras económicas sin abandonar por ello su rol tradicional de cuidadoras.

DE LA ACUMULACIÓN ORIGINARIA A LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN

Según la teoría marxista clásica de la acumulación capitalista, el dinero se transforma en capital, el capital deviene plusvalía y la plusvalía se convierte en más capital. La acumulación de capital presupone plusvalía, la plusvalía presupone producción capitalista y ésta "la existencia de grandes masas de capital y fuerza de trabajo en manos de los productores de las mercancías". Sin embargo, ¿de dónde proviene la concentración inicial de capital y trabajo que constituyen la fuente de la riqueza capitalista? Marx ([1867] 2007) rompe el círculo vicioso imaginando una acumulación originaria anterior a la acumulación capitalista, la cual constituye en realidad su palanca y premisa imprescindible (Ibíd. 197). Marx atribuyó el impulso de esta acumulación originaria a toda una serie de violentos procesos acaecidos entre los siglos XV y XVIII mediante los cuales el capital fue concentrándose cada vez en menos manos. A menudo enmarcados dentro de la legalidad vigente, los procesos que conformaron el pecado original del capitalismo constituyeron brutales actos de desposesión, expulsión del campesinado de sus tierras, trabajo forzoso, robo, e incluso asesinato. Dichas prácticas incluyeron el comercio de esclavos, la usurpación de las tierras comunales, la expropiación violenta de los bienes de la Iglesia, el expolio de oro y plata de las Américas y la destrucción de las poblaciones indígenas de estos lugares. Su hilo conductor no es otro que la separación forzada del obrero de la propiedad de sus condiciones de trabajo. La importancia de la acumulación originaria en tanto que proceso fundacional del sistema capitalista reside, de este modo, en el proceso de disociación entre el productor y los medios de producción, a la vez que la concentración de éstos últimos en las manos de la emergente clase capitalista. La transformación del campesinado en clase asalariada y la conversión de sus medios de trabajo y subsistencia en capital yacen en el corazón de la acumulación originaria y constituyen premisas imprescindibles del inicio del ciclo de acumulación capitalista. Cabe señalar, además, que dichos procesos fueron posibles gracias a la complicidad de los Estados. Las leyes contra el vagabundaje dictadas en el siglo XVI, el

establecimiento de salarios máximos desde el siglo XIV y, entre otras, la prohibición de las coaliciones obreras hasta el siglo XIX, constituyeron mecanismos de legalización de la acumulación originaria y de separación de la población de sus medios de subsistencia.

El conjunto del trabajo de Marx se basa en el supuesto de que la acumulación originaria es previa al inicio de la acumulación capitalista y esta última se desarrolla a partir de entonces como reproducción ampliada o crecimiento económico. Relega de este modo la acumulación basada "en la depredación, el fraude y la violencia a una etapa 'originaria' (Harvey 2004: 112). En contraste, David Harvey argumenta que las prácticas depredadoras de acumulación originaria han persistido a lo largo de la geografía histórica de la acumulación de capital, se han actualizado y, particularmente en momentos de crisis de sobreacumulación, se aceleran jugando en el presente un rol aún más importante del que habían jugado en el pasado adoptando la forma de lo que él denomina "acumulación por desposesión" (Ibíd. 113). En primer lugar, el sistema de crédito que Lenin, Hilferding y Luxemburgo estudiaron a principios del siglo XX se ha intensificado como mecanismo de acumulación mediante la concentración de capital, el fraude corporativo, los ataques contra los fondos de pensiones, la especulación mediante la creación de capital ficticio, etc. En segundo lugar, Harvey (2003) apunta a nuevas maneras en que los "comunes" globales están siendo cercados tanto en el Sur global como en los países del Norte. Algunas de ellas son la creación de derechos de propiedad intelectual (particularmente de material genético y semillas) que son utilizados contra las mismas poblaciones que desarrollaron los materiales; el agotamiento de los comunes medioambientales globales (tierra, aire y agua)²; la mercantilización de bienes previamente públicos como las universidades, el agua y los servicios públicos; y el ataque contra derechos de propiedad común como las pensiones públicas, los servicios sociales, y, entre otros, los sistemas de salud pública, mediante procesos de desregulación y privatización. Otros mecanismos de acumulación por desposesión los componen los Programas de Ajuste Estructural o la creación de crisis de deuda en múltiples países. Todos estos procesos conforman, según Harvey, una nueva ola de "cercamiento de los comunes" que, como en el pasado, son forzados con la complicidad del Estado y en contra de la voluntad popular. La acumulación por desposesión es "omnipresente sin importar la etapa histórica y se acelera cuando ocurren crisis de sobreacumulación en la reproducción ampliada" y parece no haber otra salida (2004: 115).

El trabajo de Harvey se inspira en el pensamiento de Rosa Luxemburgo (1968), quien mantiene que el capitalismo necesita de manera perpetua territorios no capitalistas para colonizarlos y vender sus productos en ellos. La acumulación originaria, afirma la autora, no se extingue con el advenimiento del capitalismo industrial, tal y como postula Marx, sino que resurge a finales del siglo XIX con el reparto del mapa internacional por parte de los poderes capitalistas europeos. La expansión imperialista es una estrategia de supervivencia del capitalismo europeo en

² Véase Ezquerro 2005.

respuesta a la profunda crisis y recesión que golpea a la industria europea a mediados de siglo. Sus principales métodos son, según Luxemburgo, la política colonial, el sistema internacional de crédito y las guerras (Ibíd. 452). El imperialismo europeo de finales del siglo XIX rescata al capitalismo de su crisis mediante la expansión de mercados para las mercancías capitalistas y el expolio de fuerza de trabajo y recursos más allá de las fronteras europeas. A diferencia de Lenin, Luxemburgo no ve el colonialismo sólo como el último estadio del capitalismo sino más bien como su condición necesaria. De no haber sido por las colonias, la acumulación de capital o reproducción extensa habría llegado a un punto muerto.

SITUANDO EL GÉNERO EN EL CENTRO DE LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN

En los últimos años, María Mies y otras autoras han llevado a cabo una revisión del trabajo de Marx, Luxemburgo y Harvey desde una perspectiva feminista crítica (Mies 1987, Federici & Fortunati 1987; Hartsock 2006, 2011; Federici 2010; Keating et al. 2010; LeBaron & Roberts 2010; Rudy 2011). Inspirándose en Luxemburgo, Mies (1987) defiende que la acumulación de capital o el crecimiento permanente han sido posibles históricamente gracias a la colonización de enormes áreas de producción tanto humana como no humana. Las mujeres, la naturaleza y las gentes de los países empobrecidos han sido las principales colonias que han posibilitado el capitalismo y han conformado, a su vez, la base invisible sobre la que se han erigido los procesos de acumulación (Ibíd. xi). De manera similar a Harvey y Luxemburgo, Mies difiere de la visión marxiana de la acumulación originaria como mera predecesora del capitalismo, teoriza su continuación hasta la actualidad y la señala como el secreto del capitalismo moderno. Ya que la subordinación y explotación de las mujeres, la naturaleza y las colonias son requisito absoluto para la persistencia del modelo actual, resulta necesario desarrollar una comprensión de las interacciones existentes entre la división sexual, social e internacional del trabajo (Ibíd. 11). La importancia del trabajo de Mies yace en que, sin negar la centralidad de la separación del productor de los medios de producción del análisis de Marx, la trasciende reivindicando la enorme magnitud que, aunque invisibilizada por la economía política convencional, la división sexual e internacional del trabajo tienen a la hora de posibilitar la acumulación originaria y, de esta manera, tanto el nacimiento como la pervivencia del capitalismo global. En su caso, el poder político también toma gran envergadura tal y como ilustran la austeridad y la defensa de la familia tradicional impuestas por los gobiernos de gran parte de países occidentales desde los años ochenta a raíz de la crisis internacional.

En opinión de Mies el trabajo de Rosa Luxemburgo abre una brecha importante para un análisis feminista del trabajo femenino a escala global, ya que contribuye a desenmascarar las artificiales divisiones del trabajo creadas por el capital, particularmente la sexual e internacional. Teniendo en cuenta que dichas divisiones invisibilizan las áreas categorizadas como "no capitalistas" y contribuyen a explotarlas

como improductivas y no retribuíbles, la principal tarea del feminismo debe ser, según Mies, la inclusión de todas estas relaciones en un análisis del trabajo de las mujeres bajo el capitalismo global (Ibíd. 34). El sistema capitalista es mucho más que 'trabajo asalariado' y 'capital' y depende también del trabajo reproductivo no remunerado de las mujeres, del trabajo de subsistencia del campesinado, del trabajo realizado bajo condiciones coloniales y de la producción de la naturaleza:

La estrategia de dividir la economía en sectores 'visibles' e 'invisibles' no es nueva en absoluto. Ha sido el método del proceso de acumulación capitalista desde sus orígenes. Las partes invisibles fueron excluidas por definición de la economía 'real'. No obstante, en realidad constituyeron los fundamentos de la economía visible. Dichas partes excluidas fueron/son las colonias internas y externas del capital: las amas de casa en los países industrializados y las colonias en África, Asia y América Latina. (Ibíd. 17)

Desde un enfoque similar a Mies, Silvia Federici (2010) denuncia que Marx examina la acumulación originaria exclusivamente desde el punto de vista del proletariado de sexo masculino y el desarrollo de la producción de mercancías, sin prestar atención alguna a las transformaciones que el surgimiento del capitalismo introdujo en la reproducción de la fuerza de trabajo y en la posición social de las mujeres. En contraste, Federici centra su mirada en los cambios que la "acumulación originaria" introduce en la posición social de las mujeres y en la producción de la fuerza de trabajo. Según ella, la acumulación originaria también debe entenderse como el proceso de desarrollo de una nueva división sexual del trabajo que somete el trabajo femenino y la función reproductiva de las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo y, en definitiva, como el proceso de construcción de un nuevo orden patriarcal basado en la exclusión de las mujeres del trabajo asalariado y en su subordinación a los hombres. De este modo, la acumulación originaria es también una acumulación de divisiones y jerarquías en el seno de la clase trabajadora:

Con la desaparición de la economía de subsistencia que había predominado en la Europa pre-capitalista, la unidad de producción y reproducción que había sido típica de todas las sociedades basadas en la producción-para-el-uso llegó a su fin; estas actividades se convirtieron en portadoras de otras relaciones sociales al tiempo que se hacían sexualmente diferenciadas. (Ibíd. 112)

Las principales aportaciones de Federici residen en dos ejes. En primer lugar, la autora visibiliza a las mujeres y el trabajo reproductivo como víctimas fundamentales del proceso de acumulación originaria: el nacimiento del capitalismo no se erige únicamente sobre la proletarización de los hombres sino que es posible gracias a la ficticia separación de trabajo productivo y reproductivo, a la atribución de éstos a hombres y mujeres respectivamente y a la invisibilización y subordinación del segundo a favor del primero. Es este proceso lo que en última instancia garantiza la "solventía" del sistema emergente. Las mujeres no son solo despojadas del control sobre los medios de producción sino que también lo pierden sobre sus propios cuerpos. La caza

de brujas realizada durante los siglos XVI y XVII tanto en Europa como en territorios coloniales juega un papel tan fundamental para el desarrollo del capitalismo como la colonización y la expropiación del campesinado europeo de sus tierras, ya que sirve para "destruir el control que las mujeres habían ejercido sobre su función reproductiva" y "allanar el camino al desarrollo de un régimen patriarcal más opresivo" (Ibíd. 26). La caza de brujas y todos los procesos políticos e ideológicos que la hacen posible resultan, en definitiva, en la domesticación de los cuerpos y el trabajo de las mujeres promoviendo la creación de un nuevo sujeto/objeto que en el s. XIX se conocerá como "ama de casa".

La segunda contribución de Federici reside en su defensa de que, lejos de ser un mero fenómeno exclusivamente fundacional, la acumulación originaria ha constituido un proceso universal en cada fase del desarrollo capitalista bajo la forma de múltiples estrategias relanzadas ante las crisis del sistema, cuyo objetivo ha sido abaratar el coste del trabajo remunerado y esconder la explotación de las mujeres y los sujetos coloniales (Ibíd. 31). Si en el contexto fundacional dichas estrategias consistieron en la pauperización de las mujeres, el despojo de su autonomía y su subordinación a la economía llamada productiva por parte de la nueva clase dirigente, en las últimas décadas la acumulación originaria ha sido actualizada por instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional mediante la imposición de programas de recortes, privatizaciones y austeridad. Éstos suponen el retorno "a nivel mundial de una serie de fenómenos que usualmente venían asociados a la génesis del capitalismo", como una nueva ronda de cercamientos (Ibíd. 22) y "racionalización de la reproducción social orientada a destruir los últimos vestigios de la propiedad comunal y de relaciones comunales, imponiendo de este modo formas más intensas de explotación" (Ibíd. 18).

Nancy Hartsock (2006; 2011) ha examinado en los últimos años la acumulación global de capital teorizándola también como un nuevo momento de acumulación originaria la cual, de manera violenta y coercitiva, despoja a un número creciente de personas de su capacidad de producir su propia subsistencia y garantiza la concentración de capital en cada vez menos manos. Para Hartsock, los procesos contemporáneos de acumulación originaria o acumulación por desposesión, lejos de ser neutros de género, tienen consecuencias radicalmente distintas para hombres y mujeres y se construyen, según ella, sobre las espaldas de las mujeres, ya que provocan un incremento masivo de su incorporación en el mercado laboral sin reconocerlas a su vez como trabajadoras reales. La acumulación por desposesión actual desde la perspectiva de la autora, de este modo, difiere de la acumulación originaria analizada por Federici ya que, mientras que su momento fundacional excluye a las mujeres del trabajo asalariado, en tiempos recientes promueve su incorporación en él. Es más, en la globalización actual las mujeres acaban sirviendo de modelo para la creación de una clase trabajadora feminizada requerida por el capitalismo globalizado contemporáneo y su acumulación flexible. A medida que las mujeres han sido arrastradas hacia el mercado de trabajo remunerado internacional los hombres se han visto de manera creciente forzados a trabajar bajo condiciones previamente impuestas únicamente sobre las mujeres (creciente flexibilización del empleo, jornadas

parciales, etc.) (véase también Girón 2011). Hartsock argumenta, de esta manera, que el momento actual de globalización contemporánea debería ser teorizado como un nuevo momento de acumulación originaria que a su vez es un momento de feminización de la fuerza de trabajo mediante la cual la clase trabajadora es denigrada y goza cada vez de menos poder de negociación. La feminización del empleo ocasiona, según la autora, problemas y posibilidades contradictorias. Por un lado, las mujeres se incorporan de manera creciente al capitalismo global pero en términos profundamente desiguales. Por otro lado, dicha incorporación incrementa su autonomía y les permite liberarse de algunas de sus opresiones patriarcales.

En el siguiente apartado realizamos, basándonos en los principales argumentos de Hartsock, un análisis de algunas de las dimensiones de la actual crisis económica en el Estado español, entendiéndolo en primer lugar que constituye un nuevo momento de acumulación originaria o acumulación por desposesión y, en segundo lugar, que éste se encuentra profundamente marcado por el género. Nuestro análisis, sin embargo, difiere del de Hartsock en el sentido que consideramos que el actual momento de acumulación por desposesión no libera de manera inequívoca a las mujeres de algunas de las opresiones tradicionales de género mediante su incorporación en el mercado laboral sino, todo lo contrario, las recupera. Defendemos, además, que esta recuperación de opresiones que parecían ya obsoletas, lejos de ser un mero efecto colateral de la crisis actual, constituyen, tal y como Mies y Federici teorizan, una de las principales estrategias mediante la cual nuevos mecanismos de acumulación por desposesión, fuertemente marcados por el género, son puestos en funcionamiento en la actualidad con el objetivo de garantizar la continuación de la acumulación de capital.

ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN, GÉNERO Y CRISIS EN EL ESTADO ESPAÑOL

Nancy Hartsock expone que la acumulación originaria o acumulación por desposesión es un proceso actualmente en marcha que procede en ondas irregulares en función de la fuerza relativa del capital respecto al trabajo, y depende de múltiples procesos íntimamente interrelacionados entre sí. En los últimos treinta años, según la autora, cuatro de estos procesos se han visto profundizados. En primer lugar, la acumulación originaria actual ha incrementado las desigualdades sociales y el empobrecimiento a escala global. Los ingresos de los sectores más desfavorecidos de la población disminuyen y la riqueza de los más privilegiados continúa aumentando. En segundo lugar, la ruptura y transformación del contrato social de postguerra significa que las expectativas en torno a las relaciones sociales están siendo redefinidas. Éstas incluyen las relaciones entre poder político, capital y trabajo o, entre otras cuestiones, las expectativas que la población puede tener respecto a los bienes comunes y los servicios públicos. En tercer lugar, la acumulación originaria actual conlleva una transformación en los procesos de reproducción social, así como del conjunto de

relaciones que la conforman. En cuarto y último lugar, los tres procesos anteriores son posibles gracias a una serie de cambios ideológicos que se traducen en el ascenso del neoliberalismo por un lado y del neoconservadurismo por el otro.

Incremento de las desigualdades sociales

El primer factor de la acumulación originaria o acumulación por desposesión al que se refiere Hartsock es el aumento de las desigualdades sociales y la pérdida de fuerza relativa de las clases populares respecto al capital. En el presente apartado se ilustra como este proceso ha tenido lugar en el Estado español desde el estallido de la crisis, se examinan algunas de las formas en las que ha sido impulsado por parte del Estado y se apuntan con especial detenimiento sus dimensiones de género.

Uno de los principales indicadores utilizados en la economía convencional para evaluar la dimensión de las desigualdades sociales es el coeficiente GINI. En el Estado español éste ha pasado de 31,2% en el año 2008 a un 33,9% en el 2010³. Por otro lado, si nos fijamos en la evolución de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social, mientras que ésta se situaba en un 22,9% en el año 2008, en 2011 ascendía a un 26,7%. En el caso de las mujeres correspondía a un 27,2% y, en el caso de las jóvenes, sumaba un preocupante 30,3%⁴.

Tal y como se detalla en secciones posteriores, las mujeres continúan concentradas en empleos a tiempo parcial (74,35% del total⁵) y ello se traduce en una adquisición también parcial de derechos sociales tales como jubilación o desempleo. La prestación diaria por desempleo de las mujeres (25,68 euros) es un 15,6% inferior a la de los hombres (30,42 euros) (véase Larrañaga et al. 2011). Según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, además, el número medio anual de días recepción de la prestación por desempleo es, en el caso de las mujeres, un 10% menor que el de los hombres. Las mujeres, a su vez, son receptoras únicamente del 41,1% de las prestaciones contributivas por desempleo y, en cambio, suman el 64,67% de personas beneficiarias de la Renta Activa de Inserción y el 86,2% de pensiones asistenciales. En el caso de la población extranjera, las mujeres reciben un alarmante 35,16% de las prestaciones por desempleo y tan solo el 33,6% de las que son contributivas⁶.

La evolución de los indicadores sociales y económicos no puede ser analizada de manera separada al papel que el Estado juega en el momento actual y, en realidad, los desequilibrios inherentes a la mayoría de las políticas contribuyen a acelerar el deterioro de las condiciones de las mujeres. Medidas pretendidamente anti-crisis como las reformas laborales y de las pensiones tienen enormes efectos precarizantes sobre el conjunto de trabajadores y trabajadoras asalariadas, ya que debilitan y fragmentan los convenios colectivos, amplían jornadas laborales, recortan y congelan los salarios,

³ Datos extraídos de la Encuesta de Condiciones de Vida 2011.

⁴ Datos extraídos de la Encuesta de Condiciones de Vida 2011.

⁵ Datos extraídos de la Encuesta de Población Activa. Tercer Trimestre 2012.

⁶ Datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2011.

simplifican los contratos, abaratan el despido y reducen, entre otras, las prestaciones por desempleo. Resultan, en definitiva, en una nueva flexibilización del mercado laboral. Todo apunta, sin embargo, a que la vulnerabilidad que caracteriza la presencia de las mujeres en el mundo del trabajo remunerado hará que la reforma laboral arremeta con más fuerza contra sus condiciones laborales e incluso su capacidad de mantener su empleo, ya que eliminan la bonificación para la contratación de las mujeres, promueven la movilidad laboral y fortalecen los incentivos a la contratación parcial, principal motor de la dualización de género y flexibilización del mercado de trabajo remunerado, así como de la reducción de derechos sociales de desempleo y jubilación. Los recortes laborales específicamente dirigidos a la función pública incrementan además el peso de la crisis sobre las mujeres a raíz de su importante concentración en sectores públicos como sanidad, servicios sociales y educación y resultantes altas probabilidades de perder su empleo, ver sus salarios recortados o sufrir un deterioro importante de sus condiciones laborales: en el tercer trimestre del 2012, según la Encuesta de Población Activa, mientras que las mujeres sólo sumaban el 45,3% de las personas ocupadas, constituían el 54,5% de asalariados públicos.

La Reforma de las Pensiones del año 2011, por otro lado, refuerza al principio de contributividad que vincula los derechos laborales a la participación continua e intensiva en el mercado laboral formal. Su ampliación del período de cálculo y el número de años de cotización requeridos agudiza la feminización de la pobreza entre la población de mayor edad: a raíz de la concentración de las mujeres en la economía informal, su frecuente interrupción de su vida laboral o presencia desproporcionada en jornadas laborales parciales para cuidar de hijos y otras familiares, así como su discriminación salarial respecto a los hombres, las mujeres encontrarán mayores dificultades a la hora de sumar la cotización exigida para obtener una pensión de jubilación digna (Jefferson 2009; Ezquerro 2011a)⁷.

Tal y como apunta Mies (1987), la precarización del empleo no se traduce de manera automática en mayores tasas de explotación. Únicamente mediante el recorte simultáneo de gasto público en bienestar social pueden los gobiernos forzar a miles de personas a aceptar las nuevas condiciones laborales (Ibíd. 17) impulsando así nuevos mecanismos de acumulación por desposesión⁸. En los siguientes apartados se examinan la dimensión y consecuencias de algunos de dichos recortes sociales desde que estalló la actual crisis en el Estado español y se argumenta que son precisamente las mujeres las que reciben el golpe más fuerte de esta estrategia combinada de recortes en el estado de bienestar y racionalización y flexibilización del mercado de trabajo.

⁷ Véase el análisis que Therese Jefferson (2009) realiza de numerosas investigaciones sobre género y políticas de pensiones y jubilación en diferentes países.

⁸ Un ejemplo concreto y reciente de ello lo constituye el anuncio del ayuntamiento de la Seu d'Urgell (Alt Urgell, Lleida), gobernado por CIU, de que a partir del mes de octubre los usuarios y usuarias de los servicios sociales municipales deberán realizar "tareas para la comunidad" como requisito para poder seguir recibiendo ayudas. En iniciativas como ésta, que recuerdan a la famosa reforma del Estado de Bienestar de Bill Clinton en los Estados Unidos de la década de los 90, los recortes en ayudas sociales convergen con la hiperflexibilización del mercado laboral. Véase Visa, Eva "Pagar por recibir ayudas sociales", *El País*, 10/9/2012. http://ccaa.elpais.com/ccaa/2012/09/09/catalunya/1347216816_403528.html.

Ruptura del contrato social

El segundo proceso al que se refiere Hartsock como constituyente central de la actual acumulación por desposesión es el de una ruptura del contrato social o reestructuración de las relaciones entre Estado y sociedad que posibilita un nuevo cercamiento de los comunes. El consenso de postguerra abordó el conflicto social mediante concesiones sociales y políticas realizadas en una era de crecimiento económico, lo cual contribuyó a librar parcialmente a las mujeres de su discriminación específica y sus responsabilidades reproductivas. El ascenso de las políticas neoliberales desde la década de los años 70 y su consolidación con la crisis actual, sin embargo, posibilitan que el Estado se sacuda gran parte de dichas concesiones y responsabilidades aboliéndolas, externalizándolas hacia los mercados o retornándolas a aquella esfera de la que parcialmente las había extraído: la familia y, concretamente, las mujeres. Lejos de constituir meros efectos colaterales de la crisis, la privatización y re-hogarización de la reproducción constituyen aspectos centrales de la acumulación por desposesión actual, ya que es en los hogares donde, tal y como apunta Pérez Orozco, se produce el "ajuste final" (2011: 35).

En primer lugar, ciertas reformas fueron introducidas en el ámbito del género durante las últimas décadas y, significativamente, durante los primeros años del gobierno de Rodríguez Zapatero. Algunas de las más recientes las constituyen la aprobación de las leyes de igualdad⁹, violencia de género¹⁰ y dependencia¹¹, la aprobación del matrimonio homosexual¹², la creación de un ministerio de igualdad¹³ o, posteriormente, una cierta liberalización de la ley del aborto¹⁴. Sin embargo, el estallido y profundización de la actual crisis señala también el final del "estado de bienestar feminista". Desde 2010 hemos presenciado la congelación de la Ley de Dependencia y la supresión del Ministerio de Igualdad. El gobierno del Partido Popular se propone endurecer la ley del aborto, y su política de recortes alcanza esferas como la atención y acompañamiento especializados a las mujeres víctimas de violencia de género mediante su privatización¹⁵.

⁹ Ley Orgánica 3/2007 de 22 de marzo, para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres. Aprobada durante el gobierno del Partido Socialista Obrero Español (PSOE).

¹⁰ Ley Orgánica 1/2004 de 28 de diciembre de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género. Aprobada durante el gobierno del PSOE.

¹¹ Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia y a las familias. Aprobada el 20 de abril de 2006 por el Consejo de Ministros y el 30 de noviembre de 2006 en el Pleno del Congreso de los Diputados durante el gobierno del PSOE.

¹² Ley 13/2005, de 1 de julio, por la que se modifica el Código Civil en materia de derecho a contraer matrimonio (BOE núm. 157, 23632). Aprobada durante el gobierno del PSOE.

¹³ El Ministerio de Igualdad creó en 2008 bajo la presidencia de José Luis Rodríguez Zapatero (PSOE) para impulsar las políticas sociales recogidas en la Ley para la Igualdad y en la Ley Integral contra la Violencia de Género, así como los programas sociales del Instituto de la Mujer y del Instituto de la Juventud. El Ministerio recogía las competencias de Igualdad del Ministerio de Trabajo e Inmigración. El 20 de octubre de 2010, en una remodelación del Gobierno, el Ministerio fue suprimido y su estructura se integró en el Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad, conformando la nueva Secretaría de Estado de Igualdad.

¹⁴ Ley Orgánica 2/2010 de 5 de julio de Salud Sexual y Reproductiva y de la Interrupción Voluntaria del Embarazo. Aprobada durante el gobierno del PSOE.

¹⁵ Para examinar un proceso similar en el caso canadiense, véase Lahey 2011.

En segundo lugar, una de las manifestaciones del ascenso del neoliberalismo en las últimas décadas ha sido la creciente tendencia a buscar en el mercado soluciones a situaciones o problemas de carácter social, lo cual se ha traducido en la creación de subcontratas, alianzas público-privadas y privatizaciones masivas. Esta tendencia se ve intensificada en el Estado español desde el estallido de la crisis y escenifica una retirada del Estado de la esfera de lo público orquestada por el Estado mismo. La primera legislatura de Rajoy se ha inaugurado, por ejemplo, con contundentes recortes en Educación y Sanidad, los cuales resultan en un espectacular aumento de las tasas universitarias y la introducción del copago en la Sanidad. Son éstos ejemplos de cómo servicios a los que la ciudadanía solía acceder de manera gratuita son objeto de nuevos cercamientos gestionados de manera creciente mediante una lógica mercantil.

Si bien todas estas medidas afectan a la gran mayoría de la ciudadanía, algunas de ellas impactan a las mujeres con especial dureza. A los profundos recortes en el gasto de dependencia (o lo que pretendía ser la cuarta pata del estado de bienestar), se suman los impagos y procesos de privatización de la evaluación y la gestión de las ayudas en las que numerosas administraciones incurrir¹⁶. Ello afecta a las cuidadoras remuneradas en forma de peores condiciones laborales y a las personas receptoras de atención en forma de peor calidad (o desaparición) del cuidado. Otros procesos de privatización se están centrando en las escuelas infantiles, obligando a las familias a buscar cuidado en el mercado a mayor precio o reabsorberlo mediante trabajo gratuito familiar que, por lo general, suele ser femenino¹⁷.

Estamos, en definitiva, ante un nuevo cercamiento de los comunes que afecta con especial gravedad a las mujeres porque o bien constituye un ataque a políticas y programas en pos de la igualdad de género o bien tienen un impacto directo, tal y como se examina en el siguiente apartado, en la actual crisis de reproducción social.

Transformación en las relaciones de reproducción social

El tercer factor de acumulación originaria actual al que se refiere Hartsock es la transformación en las relaciones de reproducción social, entendida como el conjunto de procesos sociales y relaciones humanas asociadas a la creación y manutención de las comunidades sobre las que la totalidad de la producción e intercambio descansan. Éstas incluyen la reproducción biológica, la reproducción de la fuerza de trabajo y la reproducción del aprovisionamiento y las necesidades de cuidado (Bakker 2010). El

¹⁶ Ejemplos de ello son las Illes Balears de José Ramón Bauzá; el País Valencià de Alberto Fabra, donde sigue habiendo 31.000 personas en lista de espera para recibir su ayuda; o Castilla-La Mancha, donde el gobierno de Dolores Cospedal adeudaba a finales del 2011 tres meses a 30.000 personas en situación de autonomía restringida, y donde 16.000 personas a quienes se les había reconocido la ayuda, ésta se les seguía negando (Ezquerro 2012).

¹⁷ Uno de los casos más visibles en tiempos recientes ha sido la apuesta del ayuntamiento de Barcelona por un modelo de escuelas infantiles municipales privado y concertado. Para más información véase Cia, Blanca "Xavier Trias entierra el modelo de guarderías públicas en Barcelona", *El País*, 16/9/2011. http://elpais.com/diario/2011/09/16/catalunya/1316135241_850215.html; Baquero, Camilo "Trias consume un modelo de guarderías a dos velocidades", *El País*, 5/4/2012, http://ccaa.elpais.com/ccaa/2012/04/05/catalunya/1333659820_363923.html.

surgimiento del sistema capitalista resulta en la cristalización de la ficticia división entre el ámbito reproductivo y el conocido como productivo y atribuye la responsabilidad hacia el primero a las mujeres¹⁸. Sin embargo, el ascenso de las políticas neoliberales durante las últimas décadas, que culmina en la actual crisis sistémica, así como los mecanismos de acumulación por desposesión que ponen en marcha, crean una situación contradictoria para las mujeres: les otorgan una nueva identidad en tanto que agentes económicos autónomos que deben compensar la pérdida de ingresos masculinos en el seno de la familia a la vez que refuerzan sus obligaciones reproductivas basadas en roles tradicionales de género¹⁹.

Tras la Segunda Guerra Mundial la economía internacional vivió una etapa de expansión económica durante la cual se consolidó una clara división sexual del trabajo en el seno de las familias que ubicaba al hombre-marido en el rol de sustentador y a la mujer-esposa en el de ama de casa/cuidadora. Este período llegó a su fin con la recesión de los años 70 y, desde entonces, se ha presenciado un espectacular incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral, lo cual ha coincidido con su creciente flexibilización. La existencia y disponibilidad de una nueva fuerza de trabajo percibida como dócil y barata ha sido una de las piezas claves de la apuesta neoliberal de precarización del empleo en nombre del libre mercado, la competitividad global y la eficiencia económica. Las estrategias del capital para incrementar su competitividad y tasa de beneficio desde entonces han estado centradas, a su vez, en la generalización de políticas deflacionistas y de contención salarial, la demonización de la deuda pública y la reducción del gasto público social (véase Marchand & Runyan 2000; Ferber & Nelson 2003; Salzinger 2003; Hartsock 2006; 2011; Gálvez & Torres 2010; Girón 2011).

Desde la década de los años 80 la "tasa de actividad" femenina en el mercado de trabajo remunerado español se ha incrementado de manera notable: mientras que en el año 1976 era de 28,67%, en el tercer trimestre del 2012 superaba ya el 53%. El número de mujeres "económicamente activas" en 1987 se reducía a 4.807.500 y en el 2012 esta cifra ascendía a más del doble o 10.519.800²⁰. Este crecimiento se ha acelerado desde que estalló la actual crisis mientras que la tasa de participación masculina, en descenso desde hace décadas, en la actualidad disminuye de modo agudizado.

El mundo del empleo ha dejado de ser así una esfera vetada para una porción importante de mujeres por su identificación social con la arena doméstica y del cuidado. Por ejemplo, el número de personas en situación "económicamente inactiva" a causa de sus responsabilidades en las "labores del hogar" ha disminuido de manera

¹⁸ Si bien de la lectura del texto se puede interpretar que la autora considera el ámbito productivo y el ámbito reproductivo como dos esferas separadas, su diferenciación responde a fines analíticos. Se parte además de la premisa que dicha separación está históricamente construida y que, en realidad, el primero no sería posible sin el segundo.

¹⁹ A pesar de que esta "doble presencia" históricamente ha sido una constante en las vidas de las mujeres de clase obrera, en las últimas décadas asistimos a su generalización entre las capas altas de la clase trabajadora y entre las clases medias.

²⁰ Datos de la Encuesta de Población Activa. Segundo Trimestre del 2012.

importante: mientras que en 1976 un 65,52% de las personas contabilizadas como ajenas al mercado laboral atribuían su situación a sus responsabilidades domésticas y de cuidado, en el año 2012 dicho porcentaje se había reducido a menos de la mitad situándose en el 26,10%²¹. Por otro lado, el aumento de la esperanza de vida y envejecimiento de la población ha creado la paradójica situación de que mientras miles de mujeres han abandonado durante las últimas décadas su especialización en el cuidado, el número de personas que, o bien por su elevada edad o bien por su diversidad funcional necesitan atención, ha aumentado. Ante estos cambios cabe realizar dos reflexiones relacionadas en primer lugar con las condiciones laborales bajo las que las mujeres se han incorporado al mercado laboral y, en segundo lugar, en referencia a las respuestas que el vacío de presencia y cuidado en el hogar creado por dicha incorporación ha generado.

A pesar de su importante incorporación en el mundo del trabajo remunerado, en la actualidad las mujeres en el Estado español constituyen únicamente el 43% de los contratos indefinidos y, en contraste, el 74,35% de las personas que trabajan a tiempo parcial. De todas las personas empleadas a media jornada, las mujeres suman el 97,07% de las que alegan cuidado de niños o adultos y el 94,16% de las que presentan otras obligaciones familiares. Por otro lado, el 80% de las personas inactivas que no reciben ningún tipo de pensión son mujeres. El salario medio de las mujeres ocupadas es un 22% menor al de los hombres y siguen siendo víctimas de discriminación la segregación por embarazo o maternidad. Las mujeres tienen una mayor presencia que los hombres en la economía sumergida, con la ausencia, tal y como ya ha sido apuntado en páginas anteriores, de derechos laborales y sociales que ello comporta (véase Ezquerro 2011b). La incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral durante las últimas décadas, de esta manera, debe ser analizada con cautela porque generalmente lo han hecho en condiciones de precariedad y sobreexplotación específicas y no ha supuesto un abandono de sus responsabilidades de cuidado.

La posición secundaria de las mujeres en el mercado laboral, así como la vulnerabilidad y precariedad que caracterizan su presencia en él, encuentran su raíz y coartada en la persistencia de su identificación social como responsables de la reproducción. El viejo consenso de género se ha resquebrajado en menor medida de lo que podía parecer y el mercado laboral no ha asumido responsabilidad alguna por el vacío de presencia y de cuidado que la feminización del empleo de las últimas décadas ha generado. Los mercados, cuya lógica en realidad no ha cuestionado nunca las construcciones patriarcales de la familia, no han creado un espacio real para la reproducción ni la han absorbido total o parcialmente. Tampoco han caminado hacia prácticas de conciliación real sino que han resuelto las tensiones generadas por la incorporación de las mujeres en el mundo del trabajo asalariado mediante la

²¹ Si se tiene en cuenta que durante las cuatro últimas décadas las mujeres han constituido entre el 91% y el 100% de las personas cuya ausencia del mercado de trabajo remunerado respondía a responsabilidades domésticas y de cuidado, podemos afirmar con seguridad que durante este tiempo una parte importante de la población femenina ha dejado de ver su rol como esposa, madre o hija cuidadora como un impedimento absoluto a su incorporación al mundo del empleo.

precarización y flexibilización del empleo femenino. Han promovido, en definitiva, la opresión de las mujeres en el ámbito de lo público para dejar su opresión privada lo más intacta posible.

Nuestra segunda reflexión tiene que ver con las maneras en que la feminización del empleo afecta a la organización tradicional del cuidado o la reproducción social. Una vez que la incorporación generalizada de las mujeres en el mercado laboral amenaza con resquebrajar el precario equilibrio que garantizaba el cuidado de las personas y la reproducción de la vida, y teniendo en cuenta que estas necesidades no disminuyen sino que en el momento actual, ¿quién asume la responsabilidad?

En primer lugar, si bien no podemos analizarlo con detenimiento en este espacio, resulta imposible comprender la gestión de la crisis de los cuidados en el Estado español durante las últimas décadas sin tomar en consideración el papel fundamental que la inmigración, y particularmente la inmigración femenina, ha tenido a la hora de abordarla. Hasta el estallido de la crisis económica en 2008, el ingreso de mujeres provenientes del Sur global en nuestro país para ocuparse en el ámbito reproductivo remunerado no dejó de crecer año tras año²². Este fenómeno indica no solo la importancia que la mercantilización del cuidado ha tenido en el abordaje de la crisis de reproducción social sino también la importancia que ejes de opresión como el género, la etnia y la clase social tienen en la reestructuración de la producción y la reproducción que el capitalismo neoliberal ha impuesto en las últimas décadas. Ilustra además la vigencia del protagonismo que Mies reclama para la intersección de la división social, sexual e internacional del trabajo a la hora de posibilitar mecanismos de acumulación por desposesión (véase Mies 1987; Bedford & Rai 2010; Ezquerro 2010; LeBaron & Roberts 2010).

En segundo lugar, la destrucción masiva de empleo masculino desde el tercer trimestre del 2008²³ ha provocado que la incorporación de mujeres al mercado laboral se intensifique y que haya más familias que dependan del salario de la mujer. Ello es consistente con el declive de la participación laboral masculina acaecido en las últimas décadas de manera paralela al incremento de la femenina: si la tasa de actividad masculina era de 78,02% en 1976, justo después del estallido de la crisis, a finales del año 2008, se situaba en un 69,21% y en la actualidad es de 67,15%²⁴. Ello no se ha visto acompañado, no obstante, por una redistribución de las responsabilidades domésticas y de cuidado en los hogares (Larrañaga 2009) y, por ende, no se traduce necesariamente en una democratización en términos de roles de género de la reproducción. Según los datos de la Encuesta de Empleo del Tiempo de los años 2009 y 2010 del Instituto Nacional de Estadística, aunque durante los últimos siete años la

²² Si bien en el año 1996 se contabilizaban en el Estado español 15.500 mujeres de origen inmigrante trabajando como empleadas del hogar, en el año 2007, justo antes del estallido de la crisis, el número ascendía a 583.900. Datos del Instituto Nacional de Estadística.

²³ En los sectores de la industria y la construcción, los más golpeados en las etapas iniciales de la crisis y dos de los más masculinizados, han perdido entre el tercer trimestre del año 2008 y el segundo trimestre del año 2012 1.583.200 y 1.149.000 empleos ocupados por hombres respectivamente. Cálculos propios a partir de datos de la Encuesta de Población Activa.

²⁴ Datos de la Encuesta de Población Activa.

participación masculina en las tareas domésticas ha aumentado en casi cinco puntos, sigue existiendo una diferencia importante de participación en el trabajo no remunerado de 17 puntos porcentuales (74,7% los hombres y 91,9% las mujeres). En lo que se refiere al trabajo doméstico, el tiempo dedicado por las mujeres continúa superando al de los hombres en más de dos horas²⁵. La misma encuesta indica que el 92% de mujeres declaran ser activas en "hogar y familia" frente al 75% de los hombres (véase también Larrañaga et al. 2011) y otros estudios muestran que, lejos de producir la "liberación" respecto al trabajo doméstico de sus parejas, los varones "en casa" tienden a convertirse en una carga adicional de responsabilidades para las mujeres que están trabajando también en el mercado laboral (Gálvez & Matus 2010). Dada la poca frecuencia con que es efectuada, es importante leer la Encuesta de Empleo del Tiempo con cautela²⁶. No obstante, los datos disponibles apuntan a que el decrecimiento de la participación laboral de los hombres no se ha visto acompañado por su mayor implicación en las tareas domésticas y de cuidado. Si además tenemos en cuenta el aumento de la carga de trabajo doméstico sobre las mujeres como resultado de las estrategias para reducir gastos (Benería 2003) y la disminución de recursos familiares para adquirir servicios remunerados de cuidado (Gálvez & Torres 2010), todo ello ha contribuido al aumento de la carga global de trabajo de las mujeres (Gálvez & Rodríguez 2011) y al reforzamiento de su doble jornada: de ellas se espera que se conviertan en actoras económicas sin abandonar por ello sus responsabilidades por la reproducción en el hogar.

En tercer lugar, sin embargo, la insuficiente implicación de los hombres en el trabajo reproductivo no basta para explicar cómo la crisis de reproducción social se ve agravada por la crisis sistémica. La feminización del empleo, así como el vacío de cuidado que ha generado en los hogares, ha ido acompañada durante las últimas décadas de una drástica reducción en gasto social público (LeBaron & Roberts 2010). En el caso del Estado español, la política de encogimiento del estado de bienestar se ha visto severamente agudizada desde el estallido de la llamada crisis de la deuda en el 2010 y la profundización de las políticas de austeridad y provoca una creciente necesidad de trabajo reproductivo no remunerado en los hogares (Safri & Graham 2010; Pérez Orozco 2011).

En lo que se refiere a algunos servicios públicos como la atención a la infancia, ya se ha apuntado que las administraciones están realizando una apuesta por su privatización. Por otro lado, si bien en el Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo el año 2008 se mencionaban inversiones sociales (Gobierno de España 2008), de los 11.000 millones de euros que se inyectaron durante el primer año de la crisis la mayoría fueron a parar al masculinizado sector de la construcción (Otxoa 2009; Gálvez & Rodríguez 2011; Larrañaga et al. 2011) y el plan no satisfizo los

²⁵ La persistencia de las diferencias se ha visto confirmada por estudios recientes de María Ángeles Durán (2011) y la OCDE (2011) sobre el trabajo no remunerado en la economía global.

²⁶ Tal y como apunta Pérez Orozco (2011), los grandes intervalos de tiempo existentes entre las Encuestas de Empleo del Tiempo, así como la focalización de las estadísticas oficiales en el mercado laboral, dificultan una comprensión de los impactos de la crisis en las vidas de las mujeres en toda su multidimensionalidad y complejidad.

requisitos de la Ley Orgánica 3/2007 de Igualdad entre Hombres y Mujeres (Alarcón et al. 2011; véase Lahey 2011). Los severos recortes sociales iniciados por el gobierno del PSOE en el año 2010 y profundizados por el actual gobierno conservador se han traducido en la eliminación de la retroactividad de la ley de dependencia, su congelación e incluso su derogación a efectos prácticos, en el retraso en la ampliación de los permisos de paternidad, en la disminución de las pensiones, así como en importantes reducciones de gasto público en áreas como sanidad y servicios sociales. Todas estas medidas afectan a las mujeres, por un lado, porque como trabajadoras asalariadas tienen una importante presencia en estos sectores laborales y, por el otro, porque su mayor vulnerabilidad laboral y económica les hace sufrir en mayor medida el debilitamiento y desaparición de gasto y servicios sociales públicos. Pero sus efectos de género más cruciales yacen en que, ante la retirada del Estado de múltiples responsabilidades reproductivas como consecuencia de la respuesta neoliberal a la crisis, y ante la ausencia de una redistribución de dichas responsabilidades en el seno del hogar, son las familias y particularmente las mujeres quienes de nuevo asumen estas tareas, cuidado o apoyo en forma de trabajo no remunerado e invisible en el hogar. Ello se da de manera paralela a su sobreexplotación específica en el mercado laboral y resulta también en la multiplicación de su doble presencia o, como matiza María Jesús Izquierdo (2003), doble presencia-ausencia, la cual marca una de las especificidades de los mecanismos de acumulación por desposesión en la actualidad.

El aumento de la carga total de trabajo de las mujeres como resultado de la crisis sistémica y su gestión política, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas, no constituye un mero (y pretendidamente inevitable) efecto colateral coyuntural sino que más bien responde a una estrategia político-económica de privatización y re-hogarización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real. Estamos en definitiva ante un nuevo cercamiento de los comunes o acumulación por desposesión en forma de reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo en el seno del hogar²⁷ sin que por ello se produzca la salida de las mujeres de la economía llamada productiva.

Durante las últimas décadas, cuando al capital le ha interesado y se lo ha podido permitir, sus ejecutores políticos no han dudado en cuestionar parcialmente los roles tradicionales de género. Sin embargo, en el momento en que sus contradicciones se ponen de manifiesto, dichos roles, que lejos de haberse extinguido permanecían vivos de manera más o menos latente, vuelven a cobrar fuerza como principal salvaguarda del orden económico y social. Si el Estado puede externalizar sus responsabilidades de cuidado es porque cuenta con que las familias (léase mujeres) las asumirán (de nuevo). La crisis sistémica, así, acelera la crisis de reproducción social dejándola caer sobre las espaldas de las mujeres y proporciona al Estado la excusa perfecta para evadir todo tipo de responsabilidad respecto a ella. A diferencia de lo que sugiere Hartsock, de este modo, la aceleración del crecimiento de las "tasas de actividad" femeninas desde que estalló la crisis no se traduce en una mayor autonomía ni en una

²⁷ Pérez Orozco (2011) habla en este sentido de un reforzamiento en el actual momento de crisis de la forma de entender los sujetos sexuados.

cierta liberación de las mujeres respecto a las responsabilidades del cuidado, sino que en realidad produce un aumento de su carga global de trabajo y una recuperación de roles tradicionales de género parcialmente superados, a la vez que les confiere un creciente protagonismo como abastecedoras económicas principales de sus familias. Para que todo ello sea posible, sin embargo, resulta necesario, tal y como se expone en el último apartado, una recuperación ideológica y discursiva de la familia como principal pilar y garante de la reproducción y el cuidado.

Nuevas ideologías: el neoliberalismo resucita a la familia tradicional

Mientras que en el anterior apartado se apuntan los diferentes procesos mediante los que la actual crisis sistémica contribuye a reforzar la crisis de reproducción social en el Estado español, a continuación se examinan algunas de las dimensiones ideológicas y discursivas que, según Hartsock, acompañan a los mecanismos de acumulación por desposesión en la actualidad y los posibilitan. Para poder hacer efectiva la privatización y re-hogarización de la reproducción mediante recortes sociales, los nuevos regímenes de acumulación por desposesión requieren del desarrollo de ideologías que hagan converger los principios neoliberales del libre mercado, la competitividad y la austeridad con la retórica de los valores de la familia tradicional, dejando a las mujeres en la paradójica situación de ser de manera simultánea actoras en el mercado y madres/esposas/hijas tradicionales.

La racionalidad política del neoliberalismo, promulgadora del declive de la responsabilidad pública en aras de la responsabilidad individual, no sólo favorece lo que Bárbara Cruikshank (1999) denomina la política de la responsabilización o la individualización de las explicaciones de la pobreza y el desempleo, sino que a su vez se conjuga con el neoconservadurismo para facilitar las prácticas emergentes de acumulación por desposesión (Brown 2006; Hartsock 2006; 2011). Tal y como expone Cindi Katz (2006), mientras que los defensores de la globalización celebran el cuestionamiento que la difusión de valores capitalistas realiza de roles y jerarquías tradicionales, no suelen tener en cuenta la habilidad de las clases dirigentes a la hora de articular sus intereses de clase con las preocupaciones patriarcales, homófobas, racistas y/o fundamentalistas religiosas, con quiénes han formado poderosas alianzas.

A medida que la crisis actual provoca la pérdida de redes de apoyo público y las redirige hacia el mercado y la sociedad civil, la retórica política recupera también concepciones tradicionales de la familia que, en el contexto actual ubican a las mujeres en una situación paradójica: la de ser actoras en el mercado sin poder abandonar por ello su rol tradicional de cuidadoras (véase Brown 2006; Keating et al. 2010). En el caso del Estado español, tal y como se expone a continuación, dicho proceso se originó

durante los últimos años del gobierno del PSOE²⁸, incluyó a gobiernos territoriales conservadores y se intensifica en la actualidad bajo el liderazgo del Partido Popular.

En noviembre de 2010 *Convergència i Unió* accedía a la presidencia de la *Generalitat* de Catalunya con un programa²⁹ que anunciaba importantes retrocesos en el campo de las políticas de género: conceptos como *aborto*, *machismo* o *sexismo* no aparecían en el texto, el término *gay* figuraba para garantizar el apoyo psicológico a las familias que supuestamente lo sufren y la palabra *embarazadas* para promover la educación de las adolescentes en la maternidad. En claro contraste, el término *austeridad* aparecía ocho veces, *religión* 36 y *familia* 84. De este modo, se anticipaban, por un lado, los profundos recortes sociales que desde el año 2011 está imponiendo el *Govern* del presidente Mas y, por el otro, un regreso a la familia como pilar fundamental de la sociedad catalana. Dicho regreso pasa por una problematización de cualquier condición sexual “no normal” y un retroceso en la libertad de las mujeres y las personas para decidir sobre sus cuerpos y vidas. Es esta resurrección de la familia tradicional lo que posibilita a su vez que, en un contexto de recortes sociales sin precedentes, resulte posible la devolución por parte de la administración pública del cuidado de las y los más vulnerables al invisible altruismo de los hogares.

Poco después de las elecciones del 2010 la reaparición en Catalunya de la “familia” en los títulos de organismos públicos mandaba un claro mensaje, y la dirección general de igualdad de oportunidades era suprimida. Los conservadores catalanes no eran una excepción y en 2011 la Ley de Familia de la *Xunta* gallega eliminaba la distinción entre maternidad y sexualidad recuperando la retórica de la familia heterosexual y la maternidad como rol social vital. El Partido Popular gallego también tuvo claro que una fórmula infalible para ahorrar en gasto social es restituir a las mujeres, tanto material como simbólicamente, las responsabilidades del cuidado.

El recurso a la familia tradicional como actor clave en el actual contexto de crisis económica se ha intensificado con la llegada del Partido Popular a la Moncloa. Así lo indican las declaraciones del dirigente conservador Javier Arenas en marzo de 2012 cuando afirmó que el Gobierno central debía trabajar para “recuperar los valores familiares que, desde que la mujer trabaja, se han perdido”. Para el candidato popular el retorno de las mujeres al hogar es deseable porque evitará que se produzcan tantos “fracasos matrimoniales, los jóvenes dejarán de descarriarse, las familias volverán a corresponderse con los modelos tradicionales e incluso se reactivará el empleo”³⁰ en un proceso que algunos han denominado retorno de la mujer-mujer a la mujer-madre³¹.

²⁸ El gobierno de Rodríguez Zapatero no sólo contribuyó, mediante sus políticas de austeridad, a que una parte importante de los efectos colaterales de la recesión recayeran sobre las mujeres sino que a su vez instó de manera repetida a las familias a actuar de red de apoyo ante las preocupantes cifras de desempleo.

²⁹ El programa electoral de *Convergència i Unió* a las elecciones de la *Generalitat* de Catalunya del año 2010 se puede encontrar en el siguiente enlace: <http://ciu.cat/media/46861.pdf>.

³⁰ <http://www.tvelmundo.es/index.php/component/k2/item/36-la-mujer-tiene-que-volver-al-hogar>

³¹ Noguera, Charo “De la mujer-mujer a la mujer-madre” *El País*, 29 de julio de 2012, pp. 36-37 http://sociedad.elpais.com/sociedad/2012/07/28/vidayartes/1343489611_134592.html.

En una dirección similar, el actual ministro de Justicia, afirmaba recientemente que la libertad de la maternidad convierte a las mujeres en auténticamente mujeres.³²

En el programa electoral del PP³³ para las elecciones generales del 2011 el aborto aparecía promulgando el "reforzamiento de la vida" o "una especial protección a los no nacidos". En julio del 2012 el ministro de Justicia, Alberto Ruiz Gallardón, anunció la intención del gobierno de endurecer la ley eliminando los plazos y la capacidad de las mujeres de acceder a una interrupción voluntaria del embarazo en caso de malformaciones del feto. Por otro lado, si bien la cuestión no figuraba en su programa electoral, en el año 2005 el Partido Popular llevó al Tribunal Constitucional la ley de matrimonios homosexuales por su supuesta "desnaturalización de la institución constitucional del matrimonio" y, entre otras cuestiones, por atentar contra los intereses de los menores, cuyo "ámbito natural de filiación es la unión heterosexual"³⁴ (énfasis añadido).

De esta manera, el Partido Popular profundiza las medidas de austeridad lanzadas por el PSOE y fomenta la restitución del protagonismo social de la familia (y en su seno las mujeres) como fuente de apoyo y cuidado para substituir la creciente evasión de responsabilidad social por parte del Estado. Aunque pudiese parecer contrario a la intuición, neoliberalismo y neoconservadurismo van de la mano, ya que todo ello se da de manera paralela a la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral y su creciente protagonismo en él. La familia a la que recurren, a su vez, no puede ser de cualquier tipo, sino que debe ser la heterosexual acatadora y reproductora de la división sexual del trabajo. Las normas de género tradicionales funcionan así de manera conjunta con la nueva economía y son utilizadas para justificar el desmantelamiento del estado de bienestar o un nuevo cercamiento de los comunes. La familia de algunos sectores del PSOE, de CIU o del PP no sólo subvenciona mediante su altruismo a los Estados sino cada vez más también a un sistema económico que no deja de hacer aguas. Juega, en definitiva, un papel fundamental en el relanzamiento de nuevas estrategias de acumulación por desposesión por parte del capital para sobrevivir a la crisis que sus propias contradicciones han generado.

BREVES CONCLUSIONES

El presente artículo se ha propuesto examinar cómo la actual crisis económica en el Estado español, así como su gestión política, se ven configuradas por el género, adoptando para ello como eje analítico el concepto de acumulación originaria o acumulación por desposesión. Se ha argüido que, lejos de constituir un proceso meramente fundacional, la acumulación originaria aparece, con la connivencia de los

³² V.G.C. "Y, en plena tormenta, el aborto" *El País*, 4 de agosto de 2012, pp. 11.

³³ El programa electoral del Partido Popular a las elecciones al Congreso del año 2011 se puede encontrar en el siguiente enlace: http://www.pp.es/actualidad-noticia/programa-electoral-pp_5741.html

³⁴ Énfasis añadido por la autora. Véase programa electoral del Partido Popular.

Estados, de forma continua en las crisis del capitalismo como mecanismo y palanca de superación de dichas crisis. Partiendo de análisis feministas críticos previos, se ha defendido que la actual acumulación por desposesión impuesta en el Estado español se encuentra fundamentalmente marcada por el género en cuatro procesos: el aumento de las desigualdades sociales, la ruptura del contrato social, la crisis de reproducción social y la recuperación de ideologías y retóricas que posibilitan los tres procesos anteriores.

El aumento de la carga total de trabajo de las mujeres como resultado de la crisis sistémica y de su gestión por el Estado, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas no constituye un mero (y pretendidamente inevitable) efecto colateral coyuntural sino que más bien responde a una estrategia político-económica de privatización y re-hogarización de la reproducción en aras de la supervivencia de la economía considerada real. Estamos en definitiva ante un nuevo cercamiento de los comunes o acumulación por desposesión en forma de reforzamiento actualizado de la división sexual del trabajo en el seno del hogar sin por ello provocar la salida de las mujeres de la economía llamada productiva sino, en realidad, aumentando su presencia en ella.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, Gloria; Arias, Carolina & Colino, José (2011): "Infraestructuras y género, análisis del FEIL-2009: población municipal y CCAA", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 151-174.

Bakker, Isabella (2010): "Neoliberal Governance and Social Reproduction", Conferencia *Gender, Political Economy, and Human Security*. York University, Toronto, Canadá. 5 de octubre de 2010.

Bedford, Kate & Rai, Shirin, M. (2010): "Feminists Theorize International Political Economy", *Signs: Journal of women in Culture and Society*, vol. 36, Nº 1, pp. 1-18.

Benería, Lourdes (2003): "Economic Rationality and Globalization: A Feminist Perspective", Ferber, M. & Nelson, J. (eds.) *Feminist Economics Today. Beyond Economic Man*, Chicago, The University of Chicago Press.

Blair, Jennifer (2010): "On Difference and Capital: Gender and the Globalization of Production", *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 36, Nº 1, pp. 203-226.

Brown, Wendy (2006): "American Nightmare: Neoliberalism, Neoconservatism, and De-Democratization", *Political Theory*, Nº 34, pp. 690-714.

Cruikshank, Barbara (1999): *The Will to Empower: Democratic Citizens and Other Subjects*, Ithaca: Cornell University Press.

Sandra Ezquerria

Durán, María Ángeles (2011): *El trabajo no remunerado en la economía global*, Madrid: Fundación BBVA.

Ezquerria, Sandra (2005): "Plan Puebla Panamá: A Case of Globalization Against the Environment" presentada en *The Pacific Sociological Association Conference*, Portland, Oregon (Estados Unidos).

Ezquerria, Sandra (2010): "La crisis de los cuidados: orígenes, falsas soluciones y posibles oportunidades", *Viento Sur*, Nº 108, pp. 37-43.

Ezquerria, Sandra (2011a): "Crisis desiguales: miradas feministas a los efectos de la crisis", *Viento Sur*, Nº 114, pp. 91-98.

Ezquerria, Sandra (2011b): "Women's Crises: Spanish economic recession and political responses from a feminist perspective" en Onaran & Leplat (eds.) *Capitalism and crisis*, Londres: International Institute for Research and Education.

Ezquerria, Sandra (2011c): "Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 175-187.

Ezquerria, Sandra (2012): "Sobre viejas y nuevas gestiones de la crisis o el retorno de las mujeres al hogar", *Viento Sur*, Nº 121, pp. 87-95.

Federici, Silvia (2010) [2004]: *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*, Madrid: Traficantes de Sueños.

Federici, Silvia & Fortunati, Leopoldina (1984): *Il Grande Calibano. Storia del corpo social ribelle nella prima fase del capitale*, Milán: Franco Agnelli.

Ferber, Marianne & Nelson, Julie (2003): *Feminist Economics Today. Beyond Economic Man*, Chicago: The University of Chicago Press.

Gálvez, Lina & Torres, Juan (2009): "La crisis económica y sus alternativas: una perspectiva de género", *Fórum de Política Feminista*, pp. 15-30, <http://www.forumpoliticafeminista.org/fotos/files/1.pdf>.

Gálvez, Lina & Matus, Mauricio (2010): *Impacto de la Ley de Igualdad y la conciliación de la vida laboral, familiar y personal en las empresas andaluzas*. Sevilla: Secretaría de la Mujer de CCOO Andalucía-Fundación de Estudios Sindicales.

Gálvez, Lina & Torres, Juan (2010): *Desiguales. Mujeres y hombres en la crisis financiera*, Barcelona: Icaria.

Gálvez, Lina & Rodríguez, Paula (2011): "La desigualdad de género en las crisis económicas", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 113-132.

Girón, Alicia (2011): "Género, crisis económica y fragilidad financiera: desenredando la madeja", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 11-28.

Sandra Ezquerro

Gobierno de España (2008): *Plan español para el estímulo de la economía y el empleo*. Disponible en

<http://www.meh.es/Documentacion/Publico/PortalVarios/Gesti%C3%B3n%20del%20Portal/Plan%20estimulo%20econom%C3%ADa%20y%20empleo.pdf>.

Harcourt, Wendy (2009): "El impacto de la crisis en las mujeres de Europa Occidental". <http://www.awid.org/eng/About-AWID/AWID-News/Briefs-The-Impact-of-the-crisis-on-Women>.

Hartsock, Nancy (2006): "Globalization and Primitive Accumulation: The Contributions of David Harvey's Dialectical Marxism", en Noel Castree & Derek Gregory (eds.) *David Harvey: A Critical Reader*, Nueva York: Blackwell.

Hartsock, Nancy (2011): "A New Moment of Primitive Accumulation". Conferencia Inaugural de la Conferencia Inkrit.

Harvey, David (2003): *The New Imperialism*, Oxford: Oxford University Press.

Harvey, David (2004): "The 'New' Imperialism: Accumulation by Dispossession", *Socialist Register*, vol. 40, <http://socialistregister.com/>.

Izquierdo, María Jesús (2003): "Del sexismo y la mercantilización del cuidado a su socialización: Hacia una política democrática del cuidado", en *Congreso Internacional SARE Cuidar cuesta: costes y beneficios del cuidado*, Donostia, Emakunde-Instituto Vasco de la Mujer y Comunidad Europea/Foro Social Europeo.

Jefferson, Therese (2009): "Women and Retirement Pensions: A Research Overview", *Feminist Economics*, Nº 15, vol. 4, pp. 115-145.

Katz, Cindi (2006): "Messing with 'the Project'" en Noel Castree & Derek Gregory (eds.) *David Harvey: A Critical Reader*, Nueva York: Blackwell.

Keating, Christine; Rasmussen, Claire & Rishi, Pooja (2010): "The Rationality of Empowerment: Microcredit, Accumulation by Dispossession, and the Gendered Economy", *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 36, Nº 1, pp. 153-176.

Lahey, Kathleen (2011): "At the Intersection of Global Economics Crisis and State Anti-Feminism: Women in Canada, 2008-2009", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 55-70.

Larrañaga, Mertxe (2009): "Mujeres, tiempos, crisis: Combinaciones variadas". *Revista de Economía Crítica*, Nº 8, pp. 113-120.

Larrañaga, Mertxe; Jubeto, Yolanda & De la Cal, M^a Luz (2011): "Tiempos de crisis, tiempos de des-ajustes, tiempos precarios, tiempos de mujeres", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 95-111.

LeBaron, Genevieve & Roberts, Adrienne (2010): "Toward a Feminist Political Economy of Capitalism and Carcerality", *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 36, Nº 1, pp. 19-44.

Sandra Ezquerria

Luxemburgo, Rosa (1956) [1913]: *The Accumulation of Capital*, Nueva York: Monthly Review Press.

Marchand, Marianne & Runyan, Anne (2000): *Gender and Global Restructuring. Sightings, Sites and Resistances*, Londres: Routledge.

Marx, Karl (2007) [1867]: *El capital. Libro I*, Madrid: Akal.

Mies, María (1987): *Patriarchy and Accumulation on a World Scale. Women in the International Division of Labor*, Londres: Zed Books.

OCDE (2011): *Society at a Glance 2011 - OECD Social Indicators*, <http://www.oecd.org/els/social/indicators/SAG>.

Otxoa, Isabel (2009): "Anticapitalismo: algunas razones desde el feminismo". *Viento Sur*, Nº 104, pp. 66-73.

Pérez Orozco, Amaia (2011): "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida", *Investigaciones Feministas*, vol. 2, pp. 29-53.

Safri, Maliha & Graham, Julie (2010): "The Global Household: Toward a Feminist Postcapitalist International Political Economy", *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 36, Nº 1, pp. 99-125.

Sales, Laura (2009): *Informe de Recerca. Dones en crisi*, Barcelona: Institut Català de les Dones.

Salzinger, Leslie (2003): *Genders in Production*, Berkeley: UC Press.

Takhtamanova, Yelena & Sierminska, Eva (2009): "Gender, Monetary Policy: The Case of Nine OECD Countries", *Feminist Economics*, Nº 15, vol. 3, pp. 323-353.

EL CONTRATO A TIEMPO PARCIAL EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID: ANÁLISIS ECONOMETRICO (2005-2008)

Alfredo Cabezas Ares¹

Departamento de Análisis Económico

Universitat Autònoma de Barcelona

Fecha de recepción: septiembre 2012

Fecha de aceptación de la versión final: diciembre 2012

Resumen

Este trabajo explora en los determinantes de trabajar a tiempo parcial, para ello se utiliza la Encuesta de Condiciones de Vida (2005-2008). Se examina el efecto conjunto de distintas características de los trabajadores, como sexo, edad, estado civil, presencia de menores en el hogar y nivel de estudios sobre la probabilidad de trabajar a tiempo parcial. Para ello, se utiliza un modelo logit multinomial, donde se toman como categoría de referencia el hecho de trabajar a tiempo completo, de manera que se estima la probabilidad relativa de trabajar a tiempo parcial, estar desempleado o estar inactivo. Por último la explotación de los datos de panel de la Encuesta de Condiciones de Vida permite disponer de información longitudinal a través de la matriz de transiciones de las 4 situaciones laborales consideradas.

Palabras clave: *contrato a tiempo parcial, empleo, conciliación, España, Comunidad de Madrid.*

Abstract

This paper explores the determinants of part-time work, for it uses the Living Conditions Survey (2005-2008). We examine the joint effect of different worker characteristics, such as sex, age, marital status, presence of children in the household and educational level on the probability of working part-time. To do this, we use a multinomial logit model where taken as the reference category because they work full time, so we estimate the relative probability of working part time, being unemployed or being inactive. Finally exploiting panel data from the Survey of Living Conditions

¹ alfredo.cabezas@uam.es

which provides information through the longitudinal transition matrix of the 4 work situations considered.

Key Words: *Part-Time contract, Employment, Conciliation, Spain, Community of Madrid.*

INTRODUCCIÓN

La igualdad de derechos de hombre y mujeres es un principio universalmente aceptado y como tal incluido en la Declaración de los Derechos Humanos de 1948 ratificada por España en 1977. El tratado constitutivo de la CE, en su artículo 136, establece que ésta tendrá "como objetivo el fomento del empleo, la mejora de las condiciones de vida y de trabajo, a fin de conseguir su equiparación por la vía del progreso, una protección social adecuada, el diálogo social, el desarrollo de los recursos humanos para conseguir un nivel de empleo elevado y duradero y la lucha contra las exclusiones". En el siguiente artículo, recoge de forma contundente que "Para la consecución de los objetivos del artículo 136, la Comunidad apoyará y completará la acción de los Estados miembros en los siguientes ámbitos:[...]

j. La igualdad entre hombres y mujeres por lo que respecta a las oportunidades en el mercado laboral y al trato en el trabajo.[...]

Aún va más allá el Art. 141 en sus puntos 3 y 4 al establecer que "El Consejo adoptará medidas para garantizar la aplicación del principio de igualdad de oportunidades e igualdad de trato para hombres y mujeres en asuntos de empleo y ocupación, incluido el principio de igualdad de retribución para un mismo trabajo o para un trabajo de igual valor. "

A lo largo de los años, estos principios generales se han plasmado en un total de trece Directivas en las que se abordan diferentes aspectos ligados a la equiparación efectiva de hombres y mujeres. Junto a esta labor, la Comisión ha impulsado varios planes globales de actuación desde el año 2000 (COM(2000) "Towards a Community Framework Strategy On Gender Equality (2001-2005)"). A este programa le sucede en 2006 el programa "A Roadmap for Equality between Women and Men 2006-2010" (COM, 2006) en el que se definen seis áreas de actuación prioritarias en materia de igualdad (independencia económica para las mujeres y los hombres, Conciliación de la vida privada y profesional, igualdad de representación en la toma de decisiones, la erradicación de toda forma de violencia de género; Eliminación de estereotipos de género, promoción de la igualdad de género en las políticas exterior y de desarrollo) y se estructuran un conjunto de instrumentos para potenciar el avance en las mismas (medidas legislativas, programas financieros, etc.).

Concluido este programa, la Comisión en el año 2010 establece cinco líneas estratégicas de actuación (igual independencia económica, salario igual a trabajo igual y trabajo de igual valor, igualdad en la toma de decisiones, dignidad, integridad y fin de la violencia sexista e igualdad en la acción exterior) que permitan profundizar los avances en materia de igualdad que buscaba el anterior plan integral finalizado en

2010. Estas líneas se plasman en la actual "Estrategia para la igualdad entre mujeres y hombres 2010-2015" (COM, 2010, 491 final).

A pesar de las distintas iniciativas emprendidas y del compromiso de los gobiernos de los países miembros, refrendado en el Pacto Europeo para la Igualdad de Género, y aunque pueden destacarse algunos resultados positivos, la realidad aún no permite hablar de igualdad entre hombres y mujeres. Los avances generales aún no son lo suficientemente rápidos como para eliminar de manera significativa las diferencias de género que aún persisten. Como recoge el informe "Igualdad entre mujeres y hombres, 2009" (COM, 2009, 77 final) la igualdad entre mujeres y hombres está lejos de ser una realidad. La mayor incorporación de la mujer al mercado laboral en los últimos años, en línea con lo definido en los objetivos de Lisboa, no se ha trasladado a la calidad de los puestos de trabajo a los que accede la mujer. Como indica de forma demoledora el informe anterior, el contrato a tiempo parcial es más abundante entre las mujeres que entre los hombres; las mujeres se concentran en los trabajos y sectores menos valorados; por término medio están peor pagadas que los hombres, y ocupan un número menor de puestos de responsabilidad (Gunderson 1989 y Ermisch-Wright, 1993).

Uno de los obstáculos tanto de las mujeres, como de los hombres para el acceso al empleo, así como para el desarrollo de su carrera profesional es la dificultad para lograr un equilibrio entre la vida laboral y familiar (Eurostat 2005).

A pesar de las políticas de conciliación de la vida familiar y laboral, el impacto de las decisiones de maternidad en la participación en el mercado laboral es muy desigual para mujeres y hombres (COM, 2010, 491 final.). Las mujeres siguen asumiendo una parte desproporcionada del tiempo de cuidado de los hijos y de las tareas domésticas (Waldfoegel 1997). Esta asimetría supone que en ocasiones muchas mujeres consideren la maternidad como el fin de su carrera profesional.

Como alternativa al abandono del mercado de trabajo, los poderes públicos han incentivado el recurso a formas de trabajo flexibles, como es el caso del contrato a tiempo parcial, y a la potenciación de los servicios públicos de cuidado de los hijos. Como Del Boca et al. (2009) señala, las diferencias en las políticas sociales en toda Europa explican parcialmente las diferencias observadas en la participación de la mujer en el mercado laboral en estos países. A pesar de que el trabajo flexible es una opción que se ofrece por igual a hombres y mujeres, la realidad vuelve a mostrar un comportamiento muy diferente entre sexos, edades y ocupaciones. En la actualidad este tipo de contratos supone un porcentaje significativo del empleo en el sector servicios, en especial en el caso de los trabajadores jóvenes y en las mujeres, con diferencias notables entre países.

El análisis de las características del contrato a tiempo parcial en la UE muestra que este tipo de contrato puede presentar características no deseadas y que potencialmente pueden agravar los diferenciales en empleo y salario de hombres y mujeres, afectar a la estabilidad laboral y a las posibilidades de promoción profesional.

Otro aspecto preocupante es el gran porcentaje de involuntariedad en este tipo de empleo, lo que denotaría un alto grado de inadecuación del contrato parcial a la

finalidad de la conciliación (Eurostat 2005). En este artículo se aborda el estudio del contrato a tiempo parcial en la Comunidad de Madrid (CM), contextualizando los datos regionales con los datos del conjunto de España.

ENCUESTA DE CONDICIONES DE VIDA (2005-2008)

Haciendo uso de los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), buscamos llevar a cabo un análisis comparado del empleo a tiempo parcial entre el total de España y la Comunidad de Madrid. Aunque lo prioritario en la ECV es la producción de información transversal, con un alto grado de calidad en lo que a su actualidad y comparabilidad se refiere, su diseño permite también obtener información longitudinal, es decir, referida a las mismas personas en diferentes momentos a lo largo del tiempo. En concreto, para el presente análisis vamos a utilizar los datos longitudinales correspondientes al periodo 2005-2008.

Una de las ventajas que ofrece la disponibilidad de datos longitudinales es la posibilidad de analizar transiciones laborales. Así, para el periodo anteriormente mencionado vamos a examinar las transiciones entre las siguientes situaciones laborales: inactividad, desempleo, empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial. El análisis se realizará tanto para el conjunto de España como para el caso concreto de la Comunidad de Madrid.

Para cada año, la muestra contiene información tanto a nivel de hogar como a nivel de individuos dentro del hogar. Del fichero de hogares puede extraerse información sobre la composición del hogar. En concreto, puede identificarse al individuo de referencia del hogar, así como la presencia de otros adultos y menores de 16 años. El fichero de individuos contiene sólo información relativa a los adultos mayores de 16 años. Además de información de carácter personal, el fichero de individuos contiene también información sobre la situación laboral de los mayores de 16 años. Así, podemos distinguir entre empleados, parados e inactivos. Estos últimos incluyen las siguientes categorías: estudiante, jubilado, incapacitado, servicio militar, labores del hogar y otra clase de inactividad. Por su parte, para los empleados podemos distinguir entre trabajadores a tiempo completo y a tiempo parcial.

Para el objeto de estudio de este trabajo hemos seleccionado a una muestra de individuos entre 16 y 64 años (ambos inclusive) centrándonos en la incidencia del empleo a tiempo parcial según determinadas características personales como el sexo, la edad y el nivel de estudios. Además trataremos de poner especial atención al uso del empleo a tiempo parcial como vía de conciliación de vida familiar laboral. Para ello examinaremos la incidencia de esta modalidad de empleo para las mujeres casadas y mujeres en hogares con menores de 16 años, comparando su situación con la del resto de colectivos.

SITUACIÓN LABORAL: EVOLUCIÓN 2005-2008

Haciendo un análisis descriptivo de la muestra, en la tabla siguiente recoge la incidencia del empleo a tiempo parcial para los distintos años, tanto para el total nacional como para la Comunidad de Madrid, distinguiendo además entre hombres y mujeres.

Tabla 1: Evolución empleo a tiempo parcial (% sobre el total de la muestra y sobre el total de empleados).

MUESTRA TOTAL				
	Parc/Total		Parc/Empleo	
	ESPAÑA	COM. MADRID	ESPAÑA	COM. MADRID
2005	5.68%	6.03%	8.99%	8.95%
2006	5.36%	8.24%	8.19%	11.92%
2007	5.22%	5.97%	7.70%	8.33%
2008	4.45%	5.02%	6.42%	6.79%
HOMBRES				
	Parc/Total		Parc/Empleo	
	ESPAÑA	COM. MADRID	ESPAÑA	COM. MADRID
2005	2.05%	2.92%	2.70%	3.58%
2006	2.52%	6.19%	3.44%	7.96%
2007	2.50%	3.87%	3.33%	4.92%
2008	2.26%	2.96%	3.06%	3.82%
MUJERES				
	Parc/Total		Parc/Empleo	
	ESPAÑA	COM. MADRID	ESPAÑA	COM. MADRID
2005	9.44%	9.25%	18.87%	17.68%
2006	10.61%	11.66%	21.00%	21.33%
2007	10.76%	9.52%	20.16%	15.96%
2008	11.10%	10.72%	20.12%	16.71%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

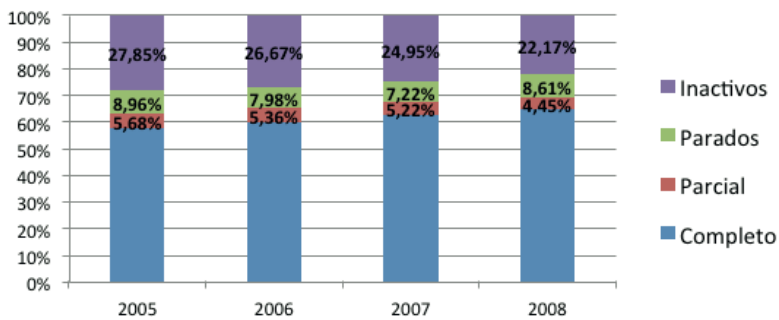
Como puede observarse se han calculado dos porcentajes. Por un lado la proporción de empleo a tiempo parcial sobre el total de la muestra, que incluye tanto empleados como parados e inactivos, y por otro lado la proporción de empleo a tiempo parcial sobre el total de empleados. El aspecto más significativo, tanto para el total nacional como para la Comunidad de Madrid, es la incidencia claramente mayor de la modalidad de empleo a tiempo parcial entre el colectivo femenino. Así por ejemplo,

para el año 2008 el porcentaje de hombres empleados a tiempo parcial, sobre el total del colectivo masculino se situaba por debajo del 3%, mientras que dicho valor superaba el 10% para el caso de las mujeres. El valor de ambos porcentajes resulta mayor cuando calculamos el ratio de empleo a tiempo parcial sobre el total de empleados, pero el aumento es especialmente importante entre las mujeres. Así por ejemplo en el año 2008 un 20% de las mujeres empleadas dentro del conjunto nacional ocupaban empleos a tiempo parcial, mientras que para el caso de los hombres dicha cifra se situaba en el 3.06%.

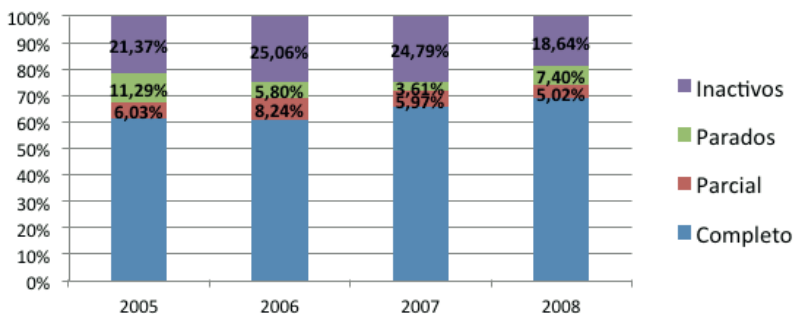
Los gráficos siguientes permiten hacer una comparativa de la situación laboral en la Comunidad de Madrid frente al total nacional durante el periodo analizado. Analizando de manera conjunta ambos sexos podemos observar que, en términos generales, la Comunidad de Madrid presenta unos resultados más favorables, con mayores niveles de empleo y menores tasas de inactividad. También, y con excepción del año 2005, en el resto de años la incidencia del desempleo es claramente menor en la Comunidad de Madrid que en el total nacional. Este patrón se mantiene cuando analizamos hombres y mujeres por separado.

Gráfico 1: Situación laboral (Total Muestra: 2005-2008). España vs Comunidad de Madrid.

Situación laboral: Evolución total muestra (España)



Situación laboral: Evolución total muestra (Comunidad de Madrid)

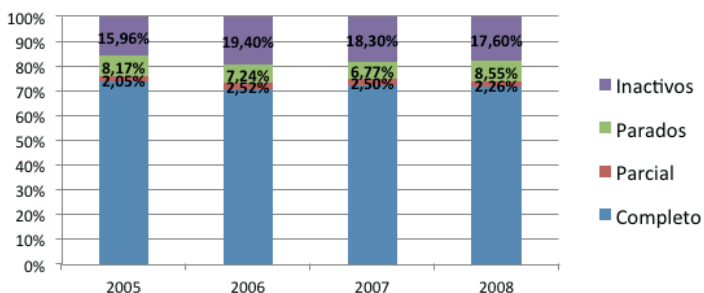


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

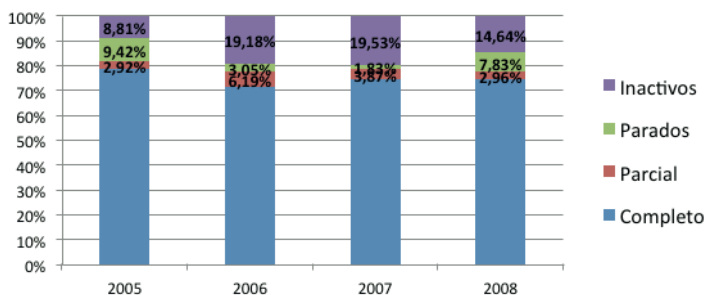
Los gráficos siguientes ilustran la situación laboral para hombres y mujeres por separado, en el conjunto de España y en la Comunidad de Madrid. Centrándonos en el empleo a tiempo completo, observamos que en todos los años los valores para esta Comunidad Autónoma superan ligeramente los del total nacional. Esto ocurre tanto para hombres como para mujeres, si bien las diferencias son ligeramente mayores entre el colectivo femenino. Las diferencias más significativas se aprecian en el empleo a tiempo parcial, que parece ser mucho más frecuente en el colectivo masculino de esta región. Otro aspecto a destacar en el análisis comparado de España y la Comunidad de Madrid es la menor tasa de inactividad en esta región, que se observa para ambos sexos.

Gráfico 2: Situación laboral (Hombres: 2005-2008). España vs Comunidad de Madrid.

Situación laboral: Evolución hombres (España)



Situación laboral: Evolución hombres (Comunidad de Madrid)

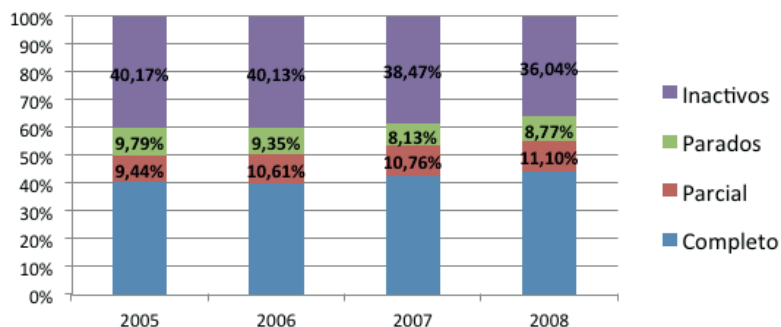


HOMBRES: Madrid / España				
	Completo	Parcial	Parados	Inactivos
2005	1.07	1.43	1.15	0.55
2006	1.01	2.46	0.42	0.99
2007	1.03	1.55	0.27	1.07
2008	1.04	1.31	0.92	0.83

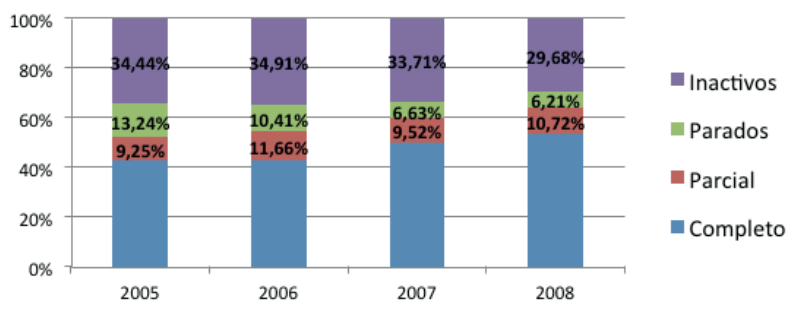
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

Gráfico 3: Situación laboral (Mujeres: 2005-2008). España vs Comunidad de Madrid.

Situación laboral: Evolución mujeres (España)



Situación laboral: Evolución mujeres (Comunidad de Madrid)



	Madrid / España			
	Completo	Parcial	Parados	Inactivos
2005	1.06	0.98	1.35	0.86
2006	1.08	1.10	1.11	0.87
2007	1.18	0.88	0.82	0.88
2008	1.21	0.97	0.71	0.82

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

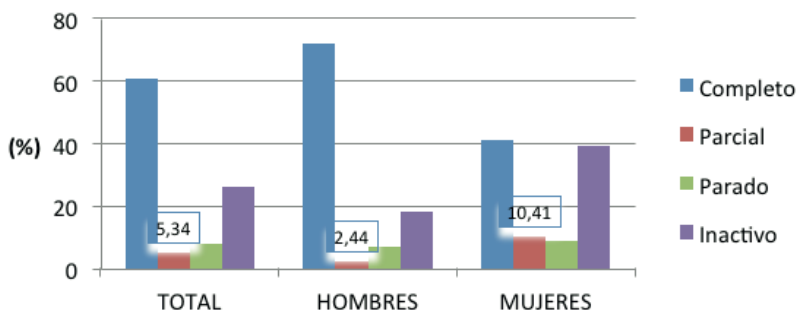
ANÁLISIS CONJUNTO 2005-2008

Procedemos, a continuación, a hacer un análisis conjunto del periodo 2005-2008. En primer lugar, examinamos la distribución de la muestra según las cuatro posibles situaciones laborales (empleado a tiempo completo, empleado a tiempo parcial, parado

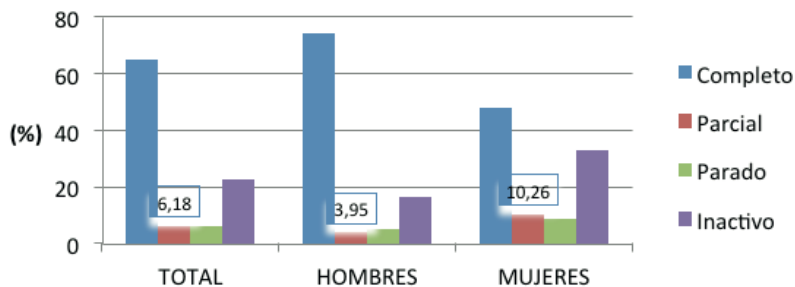
e inactivo) para ambos sexos, y por separado para hombres y mujeres. Como puede apreciarse en los gráficos siguientes, de nuevo encontramos que tanto para el conjunto nacional como para la Comunidad de Madrid, la modalidad de empleo a tiempo parcial es claramente más común entre el colectivo femenino. Pero también observamos, para dicho colectivo, una incidencia significativamente mayor de la inactividad.

Gráfico 4: Situación laboral: Distribución por sexos. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).

Situación laboral: Distribución por sexo (%) (España)



Situación laboral: Distribución por sexo (%) (Comunidad de Madrid)

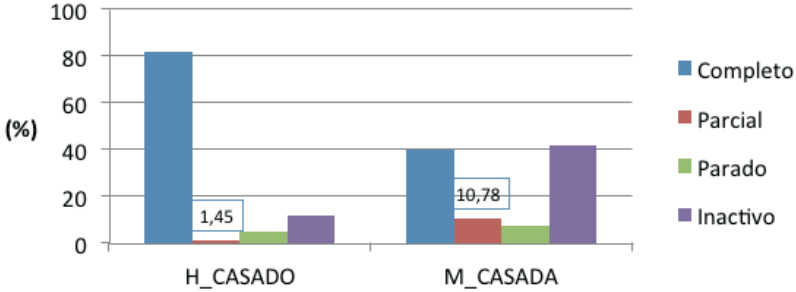


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

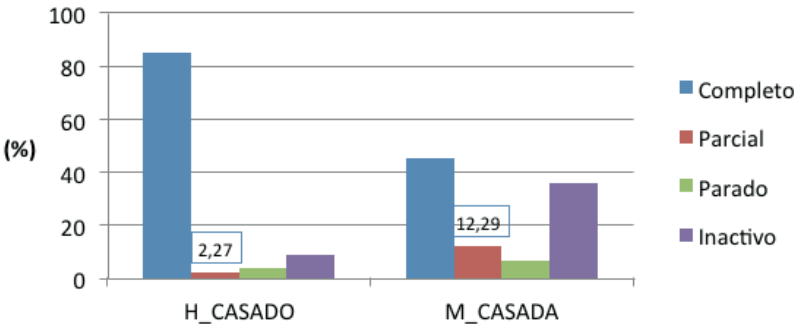
En relación a las diferencias laborales entre hombres y mujeres casados, tal y como reflejan los gráficos siguientes, las mujeres casadas representan un grupo especialmente importante en la modalidad de empleo a tiempo parcial, especialmente en el caso de la Comunidad de Madrid.

Gráfico 5: Situación laboral: Distribución por sexo y estado civil. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).

Situación laboral: Sexo y estado civil (España)



Situación laboral: Sexo y estado civil (Comunidad de Madrid)

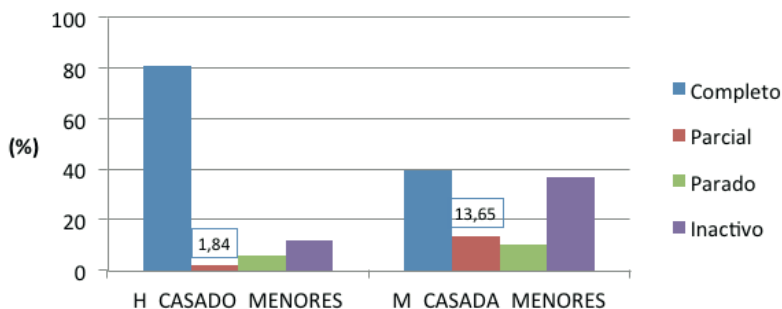


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

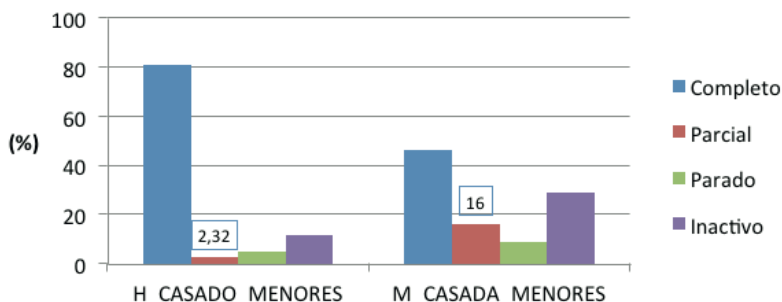
Si además tenemos en cuenta la presencia de menores de 16 años en el hogar, podemos observar una representatividad todavía más pronunciada del colectivo femenino en el empleo a tiempo parcial, lo que sugiere que esta modalidad de empleo puede ser la vía utilizada por las mujeres que intentan conciliar vida laboral y familiar. Así por ejemplo, vemos que en la Comunidad de Madrid entre las mujeres casadas y con menores de 16 años en el hogar, un 16% trabajan a tiempo parcial, mientras que entre los hombres dicha cifra apenas supera el 2%.

Gráfico 6: Situación laboral: Distribución por sexo y presencia de menores en el hogar. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).

Situación laboral: Distribución por sexo, estado civil e hijos menores (España)



Situación laboral: Distribución por sexo, estado civil e hijos menores (Comunidad de Madrid)



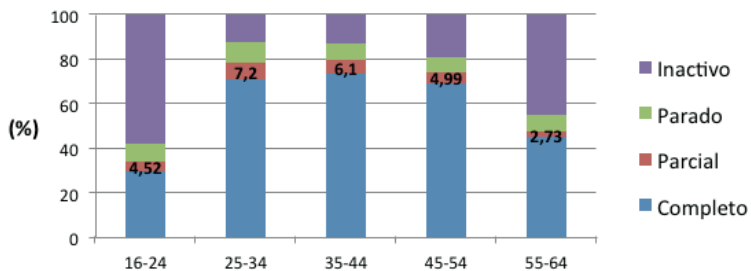
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

Resulta también de especial interés analizar la incidencia del empleo a tiempo parcial por grupos de edad. En concreto se han considerando 5 grupos de edad: 1) De 16-24 años; 2) de 25-34; 3) de 35-44; 4) de 45-54; 5) de 55-64. Los gráficos siguientes muestran, para estos 5 grupos, la distribución de la muestra entre las 4 posibles categorías laborales. Además, distinguimos entre hombres y mujeres, para examinar si existe un patrón similar entre ambos colectivos a la hora de analizar las diferencias por grupos de edad.

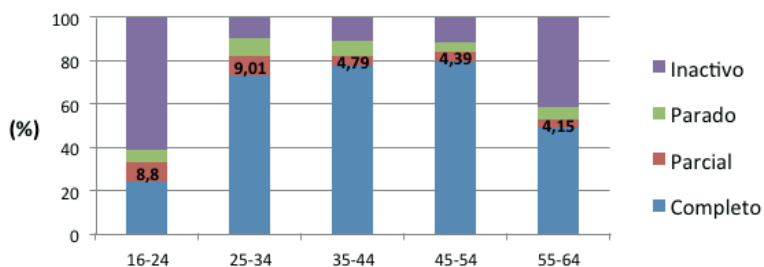
Cuando nos fijamos en el colectivo masculino, se aprecia claramente que la modalidad de empleo a tiempo parcial es especialmente importante entre los trabajadores más jóvenes (de 16-34 años), lo que sugiere que este tipo de empleos puede servir como "puente" en el proceso de transición de la escuela al mercado de trabajo. Sin embargo, cuando centramos nuestra atención en el colectivo femenino, vemos que son los grupos de edades intermedias los que registran una mayor incidencia del empleo a tiempo parcial, lo que nuevamente nos sugiere que ésta parece ser una de las posibles vías de conciliación de vida laboral y familiar.

Gráfico 7: Situación laboral: Distribución por grupos de edad. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).

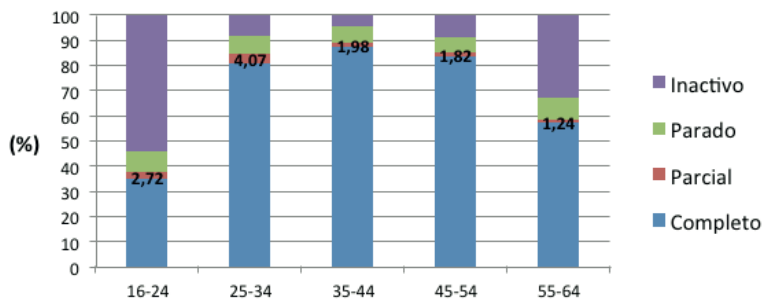
Situación laboral por grupos de edad. Total muestra (España)



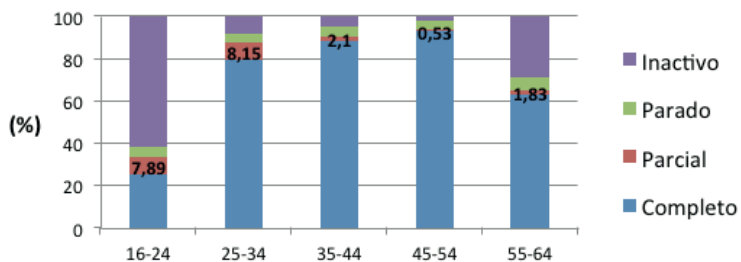
Situación laboral por grupos de edad. Total de la muestra (Comunidad de Madrid)



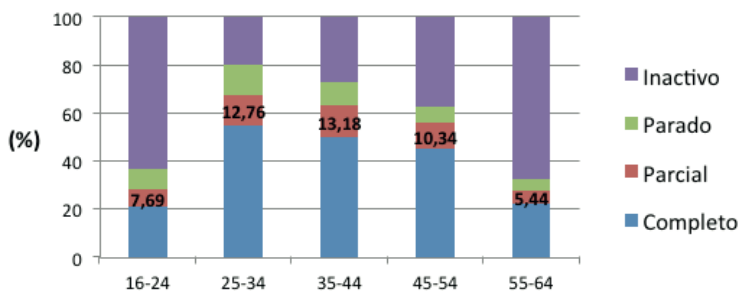
Situación laboral por grupos de edad. (Hombres) (España)



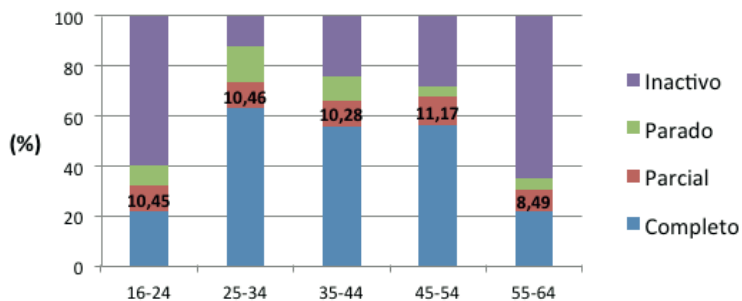
Situación laboral por grupos de edad. (Hombres) (Comunidad de Madrid)



Situación laboral por grupos de edad. (Mujeres) (España)



Situación laboral por grupos de edad. (Mujeres) (Comunidad de Madrid)

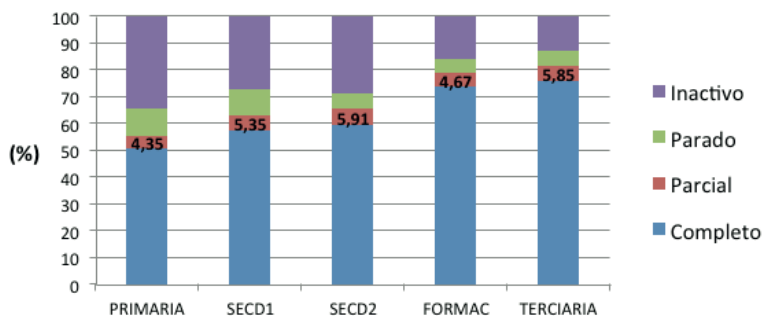


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

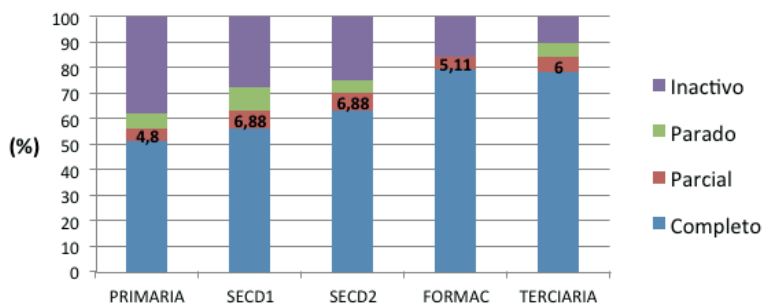
Atendiendo al nivel de estudios alcanzado, se aprecian también diferencias importantes en la incidencia del empleo a tiempo parcial. En primer lugar, y como muestran los gráficos siguientes se observa un claro aumento de las opciones de empleo con el nivel de estudios alcanzado, siendo los individuos con estudios terciarios los que presentan una probabilidad significativamente mayor que el resto de grupos (estudios primarios, secundarios de primera y segunda etapa, y formación profesional de segunda etapa) de encontrarse en una situación de empleo. Sin embargo, el aumento en las probabilidades de empleo por nivel de estudios es especialmente latente en el colectivo femenino.

Gráfico 8: Situación laboral: Distribución por Nivel de Estudios. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008) (cont.).

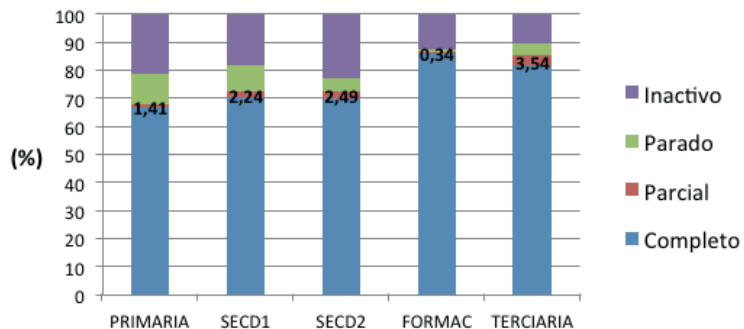
Situación laboral por niveles de estudios. Total de la muestra (España)



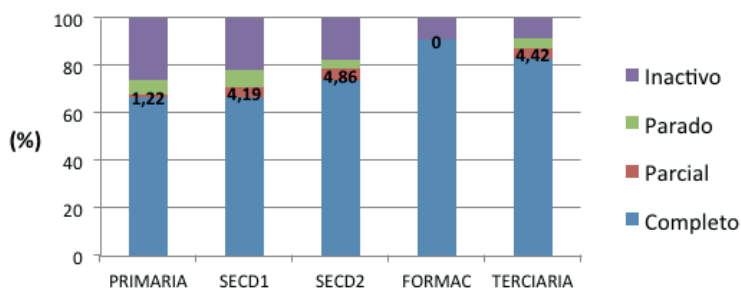
Situación laboral por niveles de estudios. Total de la muestra (Comunidad de Madrid)



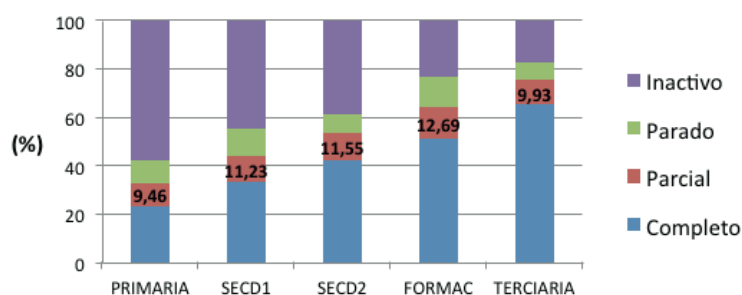
Situación laboral por niveles de estudios. (Hombres) (España)



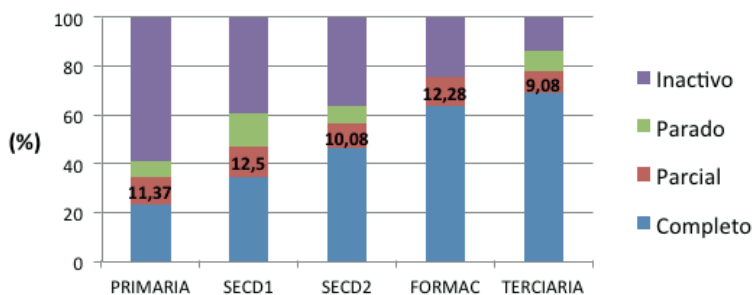
Situación laboral por niveles de estudios. (Hombres) (Comunidad de Madrid)



Situación laboral por niveles de estudios. (Mujeres) (España)



Situación laboral por niveles de estudios. (Mujeres) (Comunidad de Madrid)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

Por último, si consideremos sólo aquellos individuos que se encuentran en una situación de empleo, podemos analizar la incidencia del empleo a tiempo parcial por ocupaciones a un dígito de desagregación (CNO-94). De la tabla siguiente y los correspondientes gráficos se desprende una clara presencia de la modalidad de empleo a tiempo parcial en ocupaciones con bajo nivel de cualificación. Así, es el grupo de

trabajadores no cualificados (O9) el que registra un mayor porcentaje de trabajadores a tiempo parcial. Dentro del total nacional un 33.82% de los empleados a tiempo parcial desempeña un trabajo perteneciente a este grupo ocupacional, ascendiendo dicho valor al 38.37% en la Comunidad de Madrid. En segundo lugar se sitúa el grupo de trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio, con valores del 25.45% y del 17.55% para España y la Comunidad de Madrid respectivamente.

Por último cabe destacar las diferencias entre España y la Comunidad de Madrid en la incidencia del empleo a tiempo parcial en el grupo ocupacional de Técnicos y profesionales científicos e intelectuales. Mientras que en el conjunto nacional esta ocupación representa tan sólo el 8.65% del total de trabajadores a tiempo parcial para la Comunidad de Madrid el porcentaje asciende a casi el 13%².

Tabla 2: Incidencia del empleo a tiempo parcial por ocupaciones. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).

	ESPAÑA		
	Total	Parcial	Completo
O1	5.56%	1.52%	6.03%
O2	12.69%	8.65%	13.15%
O3	9.91%	8.96%	10.02%
O4	11.72%	13.81%	11.48%
O5	16.25%	25.45%	15.20%
O6	3.57%	2.24%	3.73%
O7	16.47%	3.64%	17.93%
O8	7.75%	1.62%	8.46%
O9	15.75%	33.82%	13.68%

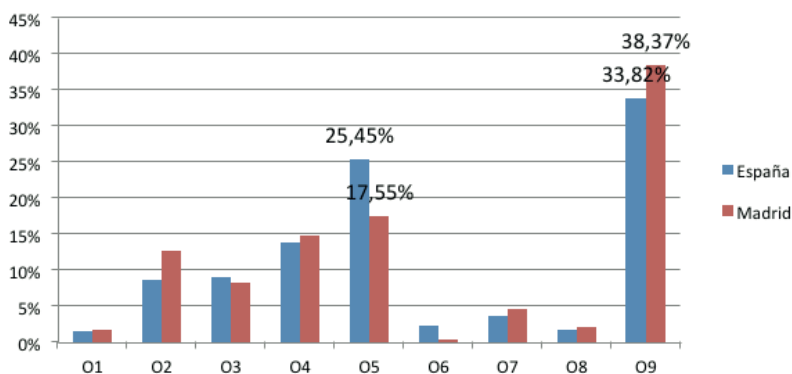
² Además atendiendo a la Encuesta de Población Activa, el empleo parcial "involuntario" ha aumentado notablemente en hombres y en mujeres, siendo el motivo aducido por el 59,2 % de trabajadores a tiempo parcial hombres y el 46,9% de las mujeres. En cuanto al motivo de conciliación, mientras que para los hombres este motivo (cuidado de niños o adultos y otras obligaciones familiares) es marginal (0,7% en 2010-II y 6,3% en 2007-II) en el caso de las mujeres supone la razón primordial del trabajo parcial en el 24,4% de casos en 2010-II (33,1% en 2007-II). Estos datos no sólo vuelven a confirmar el asimétrico reparto de la conciliación laboral y familiar entre hombres y mujeres sino que en el caso español alerta de la existencia de un problema de inadecuación entre lo que demandan los trabajadores y el tipo de empleo que ofrecen las empresas.

	MADRID		
	Total	Parcial	Completo
O1	5.60%	1.63%	6.08%
O2	17.94%	12.65%	18.57%
O3	13.21%	8.16%	13.81%
O4	18.03%	14.69%	18.42%
O5	15.29%	17.55%	15.02%
O6	0.43%	0.41%	0.44%
O7	10.21%	4.49%	10.89%
O8	5.34%	2.04%	5.74%
O9	13.60%	38.37%	10.65%

Nota: O1. Dirección de las empresas y de la administración pública; O2. Técnicos y profesionales científicos e intelectuales; O3. Técnicos y profesionales de apoyo; O4. Empleados de tipo administrativo; O5. Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio; O6. Trabajadores cualificados en agricultura y pesca; O7. Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería, excepto operadores; O8. Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores; O9. Trabajadores no cualificados.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

Grafico 9: Empleo a tiempo parcial por ocupaciones. España vs Comunidad de Madrid (2005-2008).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

ANÁLISIS ECONÓMÉTRICO: PROBABILIDAD DE TRABAJAR A TIEMPO PARCIAL³

Para considerar de manera conjunta todos los factores que pueden afectar a la probabilidad de que un individuo trabaje a tiempo parcial, estimamos un modelo logit multinomial donde consideramos las siguientes situaciones laborales en las que puede estar el individuo: Trabajando a tiempo completo ($j=0$); trabajando a tiempo parcial ($j=1$); parado ($j=2$); o inactivo ($j=3$).

Sea una variable aleatoria que indica la situación laboral del individuo i . Definimos a la probabilidad de que el individuo i se encuentre en la situación j . Sea $X_i = (X_{1i}, X_{2i}, \dots, X_{hi})$ el conjunto de variables explicativas y $\beta_j = (\beta_{1j}, \beta_{2j}, \dots, \beta_{hj})$ el conjunto de parámetros que representa el impacto de cambios en las variables explicativas sobre las probabilidades de estar en los distintos estados $j=0,1,2,3$. Entonces:

$$P_{ij} = \Pr(y_i = j) = P_j(\beta_j'X_i) = \frac{e^{\beta_j'X_i}}{\sum_{j=0}^3 e^{\beta_j'X_i}}$$

Podemos normalizar el modelo tomando $\beta_0 = 0$. Por tanto, las probabilidades resultantes quedarían de la forma:

$$\Pr(y = j) = \frac{e^{\beta_j'X_i}}{1 + \sum_{k=1}^3 e^{\beta_{kj}'X_i}}$$

para $j=1,2,3$

$$\Pr(y = 0) = \frac{1}{1 + \sum_{k=1}^3 e^{\beta_{kj}'X_i}}$$

El modelo se estima por máxima verosimilitud, donde la función de verosimilitud logarítmica viene dada por la siguiente expresión:

$$\ln L = \sum_{i=1}^N \sum_{j=0}^3 d_{ij} \ln \Pr(y_i = j)$$

³ Como lo que se pretende es realizar una investigación fundamentalmente descriptiva, se consideró al modelo logit-multinomial como el más adecuado para los resultados que se buscaban y para el objetivo de la investigación planteada. No obstante, su utilización incorpora la hipótesis de independencia de las alternativas irrelevantes. Por otro lado no se han utilizado factores de expansión poblacional al realizar las estimaciones econométricas.

La base de datos utilizada comprende el periodo 2005-2008 por lo que, y ante la posibilidad de que tengamos varias observaciones para un mismo individuo, se ha estimado el modelo obteniendo los errores estándar robustos. Los resultados de la estimación del logit multinomial quedan recogidos en la tabla siguiente, donde se han estimado tres tipos de modelos. En el primero de ellos (Modelo 1) se han incluido las siguientes variables explicativas: sexo, estado civil, una variable dicotómica para indicar si el individuo es la persona de referencia en el hogar, número de miembros menores de 16 años en el hogar, edad, nivel de estudios, variables dicotómicas para indicar la Comunidad Autónoma y el año, y por último una variable indicativa del nivel de plazas existentes de escolarización de menores de 3 años en relación al total de niños menores de 3 años en la CC.AA. Los Modelos 2 y 3 incorporan respectivamente una variable que recoge el hecho de ser mujer y estar casada, y ser mujer y tener hijos menores de 16 años.

En todos los casos se ha tomado como situación de referencia trabajar a tiempo completo, de manera que se estima la probabilidad de estar en cada uno de las otras tres situaciones laborales – trabajando a tiempo parcial, parado e inactivo – frente a trabajar a tiempo completo. Con respecto a la probabilidad relativa de trabajar a tiempo parcial frente a trabajar a tiempo completo podemos señalar los siguientes resultados. En todos los modelos ser mujer aumenta de manera significativa la probabilidad de trabajar a tiempo parcial, mientras que por el contrario el hecho de estar casado disminuye dicha probabilidad. En concreto, de los resultados del Modelo 1 se deduce que las mujeres tienen una probabilidad de trabajar a tiempo parcial más de 8 veces superior a la de los hombres, mientras que los casados tienen una probabilidad 1.38 ($=1/0.724$) inferior de tener esta modalidad de empleo. Por otro lado, el efecto de la presencia de menores de 16 años en el hogar aumenta ligeramente la probabilidad de trabajar a tiempo parcial.

Sin embargo resulta interesante comparar los resultados cuando introducimos una variable que recoge conjuntamente el hecho de ser mujer y estar casada (Modelo 2), y otra variable que recoge conjuntamente ser mujer y la presencia de menores de 16 años en el hogar (Modelo 3). Centrándonos en este último caso, los resultados ponen de manifiesto que la mayor probabilidad de trabajar a tiempo parcial entre el colectivo femenino se debe mayoritariamente a las mujeres casadas y a las mujeres en hogares con menores de 16 años. Así, vemos como la probabilidad relativa asociada a la variable mujer se ha reducido considerablemente (de 8.152 a 3.3). Sin embargo, de los resultados de la estimación del Modelo 3 se extrae que las mujeres casadas tienen una probabilidad relativa de trabajar a tiempo parcial 3.6 veces superior que el resto de colectivos. Cuando nos fijamos en las mujeres en hogares con menores de 16 años, encontramos una probabilidad de trabajar a tiempo parcial 2 veces superior al resto de colectivos.

De la comparación de los resultados de los Modelos 1-3 se deduce por tanto, que si bien es cierto que el colectivo femenino presenta en términos generales una mayor tendencia a ocupar empleos a tiempo parcial, ésta se debe especialmente al caso de las mujeres casadas y las mujeres en hogares con menores, lo que sugiere el uso del empleo a tiempo parcial como vía para la conciliación de la vida laboral y familiar.

Por otro lado, los resultados ponen de manifiesto que el empleo a tiempo parcial es especialmente importante entre los jóvenes de 16-24 años, de lo que puede deducirse el uso de esta modalidad de empleo en la etapa de incorporación de los jóvenes al mercado de trabajo. Atendiendo al nivel de estudios, observamos que el uso del empleo a tiempo parcial se reduce de manera significativa con el nivel alcanzado por el trabajador. Así, los individuos con estudios terciarios tienen una probabilidad de trabajar a tiempo parcial 1.67 ($=1/0.6$) veces superior a aquellos con tan solo estudios primarios.

En cuanto a la variable que recoge el número de plazas disponibles de guardería para menores de 3 años en relación al total de niños menores de tres años, su valor estimado, 1.231, indica que a mayor disponibilidad de plazas permite en mayor medida conciliar de manera efectiva la vida laboral y familiar, de ahí que incremente la probabilidad de trabajar a tiempo parcial. El efecto de las políticas públicas de conciliación, en especial la disponibilidad de plazas de guarderías públicas y privadas, en la decisión de participación laboral y en la decisión de reducción de jornada ya ha sido puesto de manifiesto en numerosos estudios, y en este estudio, este efecto vuelve a ponerse de manifiesto. La ausencia de plazas de escolarización infantil determina que las opciones reales de participación laboral cuando existen hijos en el hogar se reducen a dos: abandono de mercado laboral o contrato a tiempo completo y contratación privada de servicios de cuidado de niños. La falta de plazas se traduciría tanto en una mayor probabilidad de abandono del mercado laboral para el miembro del hogar con menor remuneración, situación que con gran frecuencia suele producirse en el caso de las mujeres debido al gap salarial de género anteriormente mencionado, como en una mayor probabilidad de optar por un puesto a tiempo completo (si la remuneración es suficientemente alta), de ahí que esta variable no refleje un efecto significativo al comparar las opciones de inactividad y empleo a tiempo completo.

Centrándonos en las probabilidades estimadas de estar desempleado o inactivo frente a trabajar a tiempo completo, podemos señalar los siguientes resultados. Si nos fijamos en las estimaciones del Modelo 3 vemos que las mujeres casadas y las mujeres en hogares con menores experimentan también una mayor probabilidad tanto de estar desempleadas como de estar en situación de inactividad. El efecto es especialmente importante en el efecto conjunto de ser mujer y estar casada sobre la probabilidad de estar inactivo frente a estar trabajando a tiempo completo, con una probabilidad relativa de 4.59 veces superior al resto de colectivos. Este resultado sugiere, que a pesar de que el empleo a tiempo parcial parece ser una vía de conciliación de vida laboral y familiar, todavía muchas mujeres casadas y mujeres con hijos siguen optando por salir del mercado de trabajo.

Tabla 3: Modelo logit multinomial estimado (Datos de la ECV, 2005-2008).

Parcial/completo

PARCIAL/ COMPLETO	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 3	
	RRR	T	RRR	T	RRR	T
Sexo						
Mujer	8.152	23.77	3.891	12.60	3.300	10.47
Hombre
Estado civil						
Casado	0.724	-3.44	0.304	-6.35	0.332	-5.79
No casado
Mujer*Casado			4.558	8.22	3.611	6.75
Mujer*Menores					2.098	5.88
Indv. Referencia	0.759	-3.52	0.906	-1.29	0.888	-1.54
Miembros menores	1.082	1.87	1.091	2.05	0.899	-1.57
Edad						
16-24	1.821	4.54	1.639	3.89	1.672	4.05
25-34
35-44	0.899	-1.10	0.883	-1.31	0.868	-1.49
45-54	0.772	-2.26	0.789	-2.07	0.840	-1.53
55-64	0.940	-0.42	1.133	0.83	1.155	0.95
Nivel de estudios						
Primaria
Secund. 1ªEtapa	0.873	-1.44	0.856	-1.63	0.838	-1.85
Secund. 2ªEtapa	0.807	-2.09	0.812	-2.02	0.790	-2.28
Terciaria	0.606	-4.68	0.612	-4.60	0.600	-4.80
CCAA						
Galicia
P.Asturias	0.876	-0.65	0.884	-0.60	0.883	-0.61
Cantabria	1.482	1.91	1.452	1.82	1.460	1.84
País Vasco	1.163	0.81	1.139	0.70	1.131	0.65
Navarra	1.591	2.49	1.543	2.32	1.563	2.38
La Rioja	1.172	0.66	1.159	0.61	1.158	0.61
Aragón	1.089	0.44	1.050	0.25	1.049	0.25
Com. Madrid	1.271	1.39	1.265	1.37	1.285	1.46
Castilla y León	1.516	2.39	1.507	2.36	1.518	2.40
Castilla-La Mancha	1.640	1.99	1.637	1.97	1.653	2.00
Extremadura	2.456	3.54	2.481	3.57	2.521	3.62
Cataluña	1.153	0.93	1.120	0.73	1.114	0.70
Com. Valenciana	1.591	3.21	1.570	3.11	1.555	3.04
Illes Balears	1.182	0.77	1.152	0.65	1.162	0.69
Andalucía	1.572	2.84	1.580	2.86	1.586	2.87
Murcia	0.863	-0.78	0.852	-0.85	0.845	-0.89
Año						
2005
2006	1.170	1.67	1.178	1.75	1.164	1.62
2007	1.050	0.54	1.053	0.57	1.035	0.38
2008	1.010	0.10	1.006	0.06	0.983	-0.16
log (esc_infantil)	1.231	2.17	1.239	2.22	1.253	2.32

Parado/completo

PARADO/ COMPLETO	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 3	
	RRR	T	RRR	T	RRR	T
Sexo						
Mujer	2.318	13.70	1.513	5.00	1.377	3.59
Hombre						
Estado civil						
Casado	0.435	-10.00	0.335	-10.00	0.346	-9.70
No casado						
Mujer*Casado			2.203	6.17	1.912	4.96
Mujer*Menores					1.560	3.87
Indv. Referencia	0.777	-3.58	0.850	-2.17	0.843	-2.28
Miembros menores	1.072	1.44	1.080	1.58	1.012	0.21
Edad						
16-24	1.424	3.59	1.397	3.44	1.408	3.53
25-34						
35-44	0.946	-0.59	0.938	-0.68	0.934	-0.72
45-54	0.868	-1.26	0.878	-1.16	0.902	-0.92
55-64	1.609	3.62	1.744	4.19	1.740	4.17
Nivel de estudios						
Primaria						
Secund. 1ªEtapa	0.763	-3.28	0.754	-3.41	0.748	-3.49
Secund. 2ªEtapa	0.417	-8.69	0.417	-8.65	0.413	-8.75
Terciaria	0.307	-12.28	0.308	-12.23	0.307	-12.28
CCAA						
Galicia						
P.Asturias	1.003	0.02	1.006	0.03	1.006	0.04
Cantabria	0.724	-1.50	0.713	-1.56	0.715	-1.55
País Vasco	0.943	-0.31	0.930	-0.38	0.927	-0.40
Navarra	0.456	-3.38	0.448	-3.44	0.449	-3.44
La Rioja	0.605	-2.20	0.602	-2.22	0.604	-2.20
Aragón	0.375	-4.92	0.366	-5.01	0.367	-5.01
Com. Madrid	0.775	-1.65	0.772	-1.68	0.776	-1.63
Castilla y León	0.782	-1.58	0.777	-1.62	0.780	-1.60
Castilla-La Mancha	0.788	-1.14	0.785	-1.16	0.791	-1.12
Extremadura	1.614	2.40	1.618	2.40	1.634	2.44
Cataluña	0.622	-3.54	0.611	-3.67	0.610	-3.68
Com. Valenciana	1.083	0.58	1.071	0.50	1.070	0.50
Illes Balears	0.607	-2.49	0.596	-2.58	0.598	-2.57
Andalucía	1.719	4.46	1.718	4.44	1.724	4.47
Murcia	0.693	-2.27	0.685	-2.34	0.684	-2.35
Año						
2005						
2006	0.867	-1.72	0.870	-1.67	0.864	-1.75
2007	0.756	-3.37	0.759	-3.33	0.752	-3.43
2008	0.911	-0.94	0.911	-0.94	0.901	-1.06
log (esc_infantil)	1.035	0.48	1.040	0.54	1.045	0.61

Inactivo/completo

INACTIVO/ COMPLETO	MODELO 1		MODELO 2		MODELO 3	
	RRR	T	RRR	T	RRR	T
Sexo						
Mujer	4.518	28.14	1.945	8.96	1.718	6.98
Hombre						
Estado civil						
Casado	0.757	-3.67	0.359	-9.90	0.362	-9.76
No casado						
Mujer*Casado			5.185	15.62	4.590	14.09
Mujer*Menores					1.769	6.36
Indv. Referencia	0.571	-10.37	0.730	-5.52	0.719	-5.77
Miembros menores	1.082	2.26	1.088	2.41	0.980	-0.45
Edad						
16-24	11.095	25.62	10.806	26.86	11.013	26.86
25-34						
35-44	1.059	0.68	1.015	0.18	0.998	-0.03
45-54	1.744	6.11	1.727	6.04	1.828	6.62
55-64	7.967	22.05	9.249	22.43	9.506	22.82
Nivel de estudios						
Primaria						
Secund. 1ªEtapa	0.722	-5.17	0.705	-5.33	0.696	-5.54
Secund. 2ªEtapa	0.700	-5.13	0.710	-4.76	0.700	-5.01
Terciaria	0.334	-13.26	0.339	-12.81	0.336	-13.02
CCAA						
Galicia						
P.Asturias	1.572	3.12	1.593	3.18	1.599	3.22
Cantabria	1.425	2.18	1.394	1.99	1.397	2.00
País Vasco	1.150	1.04	1.121	0.83	1.114	0.79
Navarra	1.199	1.21	1.163	1.00	1.170	1.04
La Rioja	0.894	-0.72	0.891	-0.73	0.896	-0.70
Aragón	0.885	-0.79	0.848	-1.05	0.849	-1.05
Com. Madrid	0.846	-1.35	0.836	-1.42	0.845	-1.34
Castilla y León	0.990	-0.07	0.980	-0.15	0.987	-0.10
Castilla-La Mancha	1.090	0.54	1.087	0.51	1.098	0.57
Extremadura	1.317	1.60	1.324	1.62	1.342	1.69
Cataluña	0.646	-3.92	0.626	-4.13	0.625	-4.16
Com. Valenciana	0.995	-0.05	0.978	-0.18	0.975	-0.21
Illes Balears	0.631	-3.06	0.612	-3.22	0.616	-3.19
Andalucía	1.302	2.48	1.313	2.51	1.319	2.55
Murcia	0.731	-2.31	0.724	-2.37	0.720	-2.41
Año						
2005						
2006	1.048	0.93	1.051	1.00	1.040	0.80
2007	0.970	-0.59	0.973	-0.54	0.962	-0.78
2008	0.901	-1.75	0.897	-1.83	0.884	-2.09
log (esc_infantil)	1.019	0.39	1.029	0.57	1.038	0.75

A partir de las estimaciones del modelo logit multinomial podemos calcular las probabilidades predichas de cada una de las distintas situaciones laborales, así como el valor de dichas probabilidades para las distintas características de la muestra, distinguiendo además entre el conjunto nacional y la Comunidad de Madrid. Como puede observarse en la tabla siguiente, considerando de manera conjunta la probabilidad de estar empleado, ya sea a tiempo completo o tiempo parcial, vemos que en todos los casos la Comunidad de Madrid presenta unas probabilidades mayores. Sin embargo, cabe señalar, que la mayor diferencia entre dicha Comunidad y el total nacional se registra para el caso de las mujeres en hogares con menores de 16 años y para el caso de las mujeres casadas. En el primero de los casos, vemos que mientras que para el conjunto de toda España la probabilidad estimada de estar empleada para una mujer en un hogar con menores de 16 años es del 54.95%, para el caso de la Comunidad de Madrid dicho valor asciende al 62.38%. Para las mujeres casadas la probabilidad de empleo asciende al 50.70% en el total nacional, y al 56.70% en la Comunidad de Madrid. Estas diferencias recogen tanto una mayor probabilidad de trabajar a tiempo completo como de trabajar a tiempo parcial, lo que sugiere una mayor posibilidad de conciliar vida laboral y familiar en dicha región.

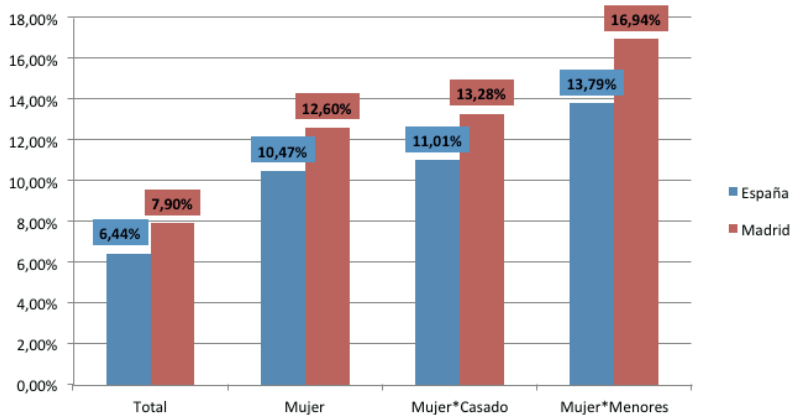
Tabla 4: Probabilidades predichas (Modelo 3)

	ESPAÑA				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo	Completo + Parcial
Total	56.35%	6.44%	7.63%	29.58%	62.79%
Mujer	41.49%	10.47%	8.28%	39.76%	51.96%
Casado	60.08%	6.31%	6.12%	27.48%	66.40%
Mujer* Casado	39.69%	11.01%	7.21%	42.09%	50.70%
Menores	59.52%	7.90%	7.72%	24.86%	67.42%
Mujer* Menores	41.16%	13.79%	9.39%	35.66%	54.95%
Indv. Referencia	68.64%	4.90%	6.75%	19.72%	73.53%
Primaria	44.27%	5.18%	9.78%	40.77%	49.45%
Secund. 1ªEtapa	52.27%	6.37%	9.67%	31.69%	58.64%
Secund. 2ªEtapa	55.43%	6.89%	5.73%	31.95%	62.31%
Terciaria	71.95%	7.16%	5.40%	15.49%	79.11%
16-24	27.13%	5.33%	7.30%	60.24%	32.46%
25-34	68.37%	8.63%	9.70%	13.30%	77.00%
35-44	68.87%	8.02%	7.94%	15.16%	76.89%
45-54	65.30%	5.97%	6.42%	22.31%	71.26%
55-64	39.07%	3.40%	6.66%	50.86%	42.48%
Año 2005	56.02%	5.67%	8.64%	29.68%	61.68%
Año 2006	55.27%	6.72%	7.49%	30.52%	61.99%
Año 2007	56.82%	6.46%	6.78%	29.94%	63.28%
Año 2008	56.79%	6.51%	8.23%	28.47%	63.30%

MADRID					
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo	Completo + Parcial
Total	59.23%	7.90%	6.52%	26.35%	67.13%
Mujer	45.65%	12.60%	7.23%	34.52%	58.25%
Casado	63.55%	7.53%	4.91%	24.01%	71.08%
Mujer* Casado	43.42%	13.28%	5.89%	37.42%	56.70%
Menores	63.40%	9.59%	6.43%	20.59%	72.98%
Mujer* Menores	45.44%	16.94%	7.94%	29.68%	62.38%
Indv. Referencia	69.40%	6.57%	5.93%	18.10%	75.97%
Primaria	43.08%	6.44%	9.01%	41.47%	49.52%
Secund. 1ªEtapa	52.68%	7.75%	8.94%	30.63%	60.43%
Secund. 2ªEtapa	55.42%	8.46%	5.42%	30.70%	63.89%
Terciaria	73.39%	8.17%	4.89%	13.55%	81.56%
16-24	29.71%	6.71%	6.75%	56.83%	36.41%
25-34	70.19%	10.61%	8.08%	11.12%	80.80%
35-44	72.29%	9.34%	6.35%	12.02%	81.63%
45-54	68.17%	7.53%	5.53%	18.78%	75.69%
55-64	41.67%	4.56%	6.22%	47.55%	46.23%
Año 2005	58.83%	6.99%	7.37%	26.81%	65.82%
Año 2006	58.50%	8.37%	6.21%	26.91%	66.87%
Año 2007	59.08%	8.01%	5.92%	26.99%	67.09%
Año 2008	60.04%	7.83%	7.07%	25.06%	67.87%

El gráfico que presentamos a continuación recoge las diferencias en el empleo a tiempo parcial entre el total nacional y la Comunidad de Madrid. Se han extraído los valores de las probabilidades predichas de la tabla anterior para el total de la muestra, el total de mujeres, las mujeres casadas y las mujeres en hogares con menores de 16 años. El gráfico muestra un claro sesgo del empleo a tiempo parcial entre el colectivo femenino, pero especialmente entre aquellas mujeres que tienen que compaginar vida laboral y familiar.

Gráfico 10: Diferencias en las probabilidades de elección de empleo a tiempo parcial entre el total nacional y la Comunidad de Madrid



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

TRANSICIONES LABORALES

La disponibilidad de datos longitudinales nos permite además, analizar transiciones laborales entre los distintos estados entre dos años consecutivos. Considerando de nuevo las situaciones de empleo a tiempo completo, empleo a tiempo parcial, desempleo e inactividad, la tabla siguiente recoge las transiciones entre dichas situaciones para el conjunto de España, así como por separado para la Comunidad de Madrid, distinguiendo además entre hombres y mujeres.

Los resultados ponen de manifiesto importantes diferencias de género, tanto para el total nacional como para el caso concreto de la Comunidad de Madrid. Como puede observarse más del 90% de los hombres que están empleados a tiempo completo continúan empleados en esta modalidad un año después. Para las mujeres, sin embargo dicho porcentaje es ligeramente menor (en torno al 85%). Los resultados más interesantes son los referentes a las transiciones que experimentan los empleados a tiempo parcial. Más de un 50% de los hombres que trabajan a tiempo parcial experimentan una transición hacia empleos a tiempo completo (52.47% en el total nacional y 54.82% en la Comunidad de Madrid), mientras que algo menos de un 30% permanecen empleados a tiempo parcial entre dos años consecutivos. Para el colectivo femenino estos valores resultan claramente distintos. Alrededor del 30% de las mujeres que están empleadas a tiempo parcial cambian a un empleo a tiempo completo (29.07% en el total nacional y 33.41% en la Comunidad de Madrid), mientras que aproximadamente el 50% de mujeres empleadas a tiempo parcial continúan en esta modalidad de empleo un año después.

Cuando analizamos las transiciones desde una situación de empleo a tiempo completo hacia tiempo parcial, se observa el resultado contrario. En este caso los mayores porcentajes se registran entre el colectivo femenino. Por ejemplo, en la

Comunidad de Madrid un 5.47% de las mujeres que trabajan a tiempo completo llevan a cabo una transición hacia la modalidad de empleo a tiempo parcial. Para los hombres, sin embargo, esta cifra es considerablemente inferior, tan sólo un 0.54%.

Tabla 5: Transiciones laborales. España y Comunidad de Madrid

TRANSICIONES (ESPAÑA)				
TOTAL MUESTRA				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	90.39%	2.24%	4.86%	2.51%
Parcial	35.67%	44.67%	8.69%	10.97%
Parado	30.13%	7.49%	43.41%	18.96%
Inactivo	8.27%	4.20%	5.63%	81.90%
HOMBRES				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	92.26%	0.90%	4.72%	2.13%
Parcial	52.47%	28.65%	10.70%	8.19%
Parado	33.77%	4.16%	47.24%	14.82%
Inactivo	9.68%	3.22%	4.99%	82.11%
MUJERES				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	84.52%	6.47%	5.30%	3.71%
Parcial	29.07%	50.96%	7.90%	12.07%
Parado	25.04%	12.15%	38.06%	24.76%
Inactivo	7.10%	5.01%	6.17%	81.72%

TRANSICIONES (MADRID)				
TOTAL MUESTRA				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	89.95%	1.90%	4.88%	3.27%
Parcial	41.93%	38.56%	11.24%	8.26%
Parado	35.45%	10.40%	34.77%	19.38%
Inactivo	10.06%	5.76%	2.98%	81.20%
HOMBRES				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	91.26%	0.54%	5.06%	3.14%
Parcial	54.82%	29.60%	12.10%	3.49%
Parado	44.10%	4.66%	26.19%	25.06%
Inactivo	13.69%	6.82%	1.77%	77.72%
MUJERES				
	Completo	Parcial	Parado	Inactivo
Completo	86.50%	5.47%	4.42%	3.61%
Parcial	33.41%	44.50%	10.67%	11.43%
Parado	30.84%	13.46%	39.35%	16.36%
Inactivo	7.17%	4.92%	3.94%	83.97%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ECV (INE).

Por otro lado cabe señalar que, tanto en el conjunto de España como en la Comunidad de Madrid, las transiciones de empleo a tiempo parcial hacia la inactividad son más frecuentes entre el colectivo femenino. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid más de un 11% de las mujeres que estaban empleadas a tiempo parcial pasan a una situación de inactividad, mientras que para los hombres dicha cifra se sitúa en el 3.5%.

Si nos centramos en las transiciones entre empleo a tiempo parcial y desempleo cabe señalar dos aspectos importantes. Por un lado, el colectivo masculino registra mayores transiciones hacia el desempleo a partir de la modalidad de empleo a tiempo parcial. En la Comunidad de Madrid más de un 12% de los hombres que trabajaban a tiempo parcial han pasado a una situación de desempleo, mientras que entre las mujeres la cifra se sitúa aproximadamente en el 10.5%. Sin embargo cuando nos fijamos en las transiciones desde una situación de desempleo hacia empleo a tiempo parcial los valores más altos se observan entre el colectivo femenino. Así, en el total nacional un 4.16% de los hombres desempleados pasan a una situación de empleo a tiempo parcial, situándose dicha cifra en el 12.15% para el caso de las mujeres. Para la Comunidad de Madrid la situación es muy similar, con un 4.66% de hombres y un 13.46% de mujeres llevando a cabo una transición desde el desempleo hacia la modalidad de empleo a tiempo parcial.

CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis econométrico, basado en los datos de la ECV (2005-2008), en relación al contrato a tiempo parcial, hay que destacar la mayor incidencia de esta modalidad de empleo entre el colectivo femenino y ello se debe en gran parte las mujeres casadas y las mujeres en hogares con menores, lo que sugiere el uso del empleo a tiempo parcial como instrumento de conciliación de la vida laboral y familiar.

Además estar casado y la presencia de hijos menores en el hogar también influye de manera significativa en el riesgo de inactividad y desempleo entre el colectivo femenino.

En el proceso de transición de la escuela al mercado de trabajo el empleo a tiempo parcial juega un papel importante, ya que los trabajadores entre 16 y 24 años presentan una probabilidad de trabajar a tiempo parcial significativamente mayor que el grupo de trabajadores de entre 25 y 34 años.

En relación con el nivel de estudios, en la medida que estos aumentan, la incidencia del empleo a tiempo parcial se reduce, siendo los individuos con estudios terciarios los que registran las probabilidades más bajas de trabajar a tiempo parcial.

Atendiendo a las diferencias en las probabilidades predichas entre el conjunto nacional y la Comunidad de Madrid, los resultados muestran que, considerando conjuntamente la probabilidad de trabajar tanto a tiempo completo como parcial, esta región presenta unas probabilidades de empleo mayores. Sin embargo, cabe señalar, que la mayor diferencia entre dicha Comunidad y el total nacional se registra para el

caso de las mujeres en hogares con menores de 16 años y para el caso de las mujeres casadas, lo que sugiere la situación favorable de la Comunidad de Madrid en materia de conciliación de la vida laboral y familiar.

El carácter longitudinal de los datos permite además analizar transiciones entre las distintas situaciones laborales, en nuestro caso coincidentes tanto para España como para la Comunidad de Madrid. Así la matriz de transiciones revela que permanecer empleado a tiempo completo es mucho más frecuente entre el colectivo masculino que el femenino. Al mismo tiempo, las transiciones desde una situación de empleo a tiempo parcial a tiempo completo son claramente más frecuentes entre los hombres que entre las mujeres.

Cuando analizamos las transiciones desde una situación de empleo a tiempo completo hacia tiempo parcial, se observa el resultado contrario. En este caso los mayores porcentajes se registran entre el colectivo femenino. Lo mismo ocurre cuando nos fijamos en las transiciones de la inactividad a empleo a tiempo parcial, con un claro sesgo a favor del colectivo femenino.

En cuanto a las transiciones entre el desempleo y el empleo a tiempo parcial, cabe señalar que, mientras que el riesgo de pasar a una situación de desempleo a partir de un empleo a tiempo parcial es mayor entre los hombres, las mujeres registran mayores tasas de transición del desempleo a empleo a tiempo parcial

BIBLIOGRAFÍA

COM(2000) 335 final. 2000. Hacia una Estrategia Marco Comunitaria sobre la igualdad entre hombres y mujeres (2001-2005). Dirección de Internet <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2000:0335:FIN:es:PDF>

COM(2006) 92 final. 2006. Plan de trabajo para la igualdad entre las mujeres y los hombres 2006-2010. Dirección de Internet <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0092:FIN:ES:PDF>

COM(2009) 77 final. 2009. Igualdad entre mujeres y hombres. Dirección de Internet <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0077:FIN:ES:PDF>

COM(2010) 491 final. 2010. Estrategia para la igualdad entre mujeres y hombres 2010-2015. Dirección de Internet <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0491:FIN:EN:PDF>

Del Boca, D., S. Pasquay, and C. Pronzatoz (2009): "Motherhood and market work decisions in institutional context: a European perspective". *Oxford Economic Papers* 61, 47-71.

Ermisch, John F. and Wright, Robert E. (1993). "Wage offers and Full-time and Part-time employment by british women". *The Journal of Human Resources*, vol. 28, pp. 111-133.

Eurostat (2005). Gender gaps in the reconciliation between work and family life. POPULATION AND SOCIAL CONDITIONS. Statistics in Focus. Dirección de Internet http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-07-011/EN/KS-RA-07-011-EN.PDF

Eurostat (2008). The life of women and men in Europe. A statistical portrait. Edición 2008. Dirección de Internet http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-80-07-135/EN/KS-80-07-135-EN.PDF

Gunderson, M. (1989). "Male-Female wage differentials and policy responses". *Journal of Economic Literature*, 27, pp. 46-72. 1989.

Waldfogel, Jane (1997). "The effect of children on women's wages". *American Sociological Review*, vol. 62, pp. 209-217.

LAS DESIGUALDADES DE GÉNERO EN EL MERCADO DE TRABAJO: ENTRE LA CONTINUIDAD Y LA TRANSFORMACIÓN

Teresa Torns¹

Universitat Autònoma de Barcelona

Carolina Recio Cáceres²

Universitat Autònoma de Barcelona

Fecha de recepción: septiembre de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: noviembre de 2012

Resumen

Hace ya tiempo que la teoría feminista puso de relieve la existencia de desigualdades de género en los mercados laborales. Desde entonces los análisis al respecto no han dejado de señalar que la subordinación y la discriminación laboral son una realidad para la gran mayoría de mujeres activas. Una situación que persiste incluso en un escenario de incremento de la actividad femenina. Por el contrario parece que se agravan los rasgos estructurales ya existentes y aparecen algunos nuevos. El artículo revisa las presencias de las mujeres en el mercado de trabajo señalando la persistencia de la segregación vertical y horizontal y las desigualdades indirectas. Una persistencia que parece estar endureciéndose en un contexto de crisis como el actual. Así parecen entrecruzarse unas trayectorias laborales caracterizadas por un *continuum* entre precariedad e informalidad y en las que se vislumbra, además, la existencia de una creciente polarización en el propio colectivo de las mujeres ocupadas. En este sentido, si bien persisten las desigualdades de clase social, se percibe el refuerzo de otros ejes de desigualdad: el eje de etnia —incrementándose las desigualdades entre autóctonas e inmigrantes— y el eje de edad —perpetuándose el proceso de transición a un empleo estable. Todos estos procesos tienen lugar en un momento de crisis en la que las actuaciones políticas realizadas están reforzando las desigualdades descritas. Paralelamente se pone de manifiesto la fragilidad de algunas de las medidas y normas en torno a la igualdad de oportunidades aprobadas hace apenas unos años. Por ello concluimos que las desigualdades de género lejos de desaparecer, se transforman.

Palabras clave: *desigualdades de genero, mercado de trabajo, precariedad, desigualdades indirectes, trabajo.*

¹ Teresa.torns@uab.cat

² Carolina.recio@uab.cat

Abstract

By now, the existence of gendered labour market inequalities is commonly accepted, a fact that was emphasized by feminist theory some time ago. Since then a large number of studies have pointed out the reality of subordination and labor discrimination for most of working women even though women's activity rates have been increasing. On the other hand it seems that existing structural features are getting worse for women while new ones are appearing. This article looks at women's presence in the labor market pointing out the persistence of horizontal and vertical segregation by gender as well as indirect discrimination. A persistence that it is getting harder in the present context of crisis. In this sense, labour transitions are characterized by a continuum between precariousness and informal work and we can also observe a process of polarization among women workers. In this sense, social class inequalities persist but they have been reinforced by other inequality axis: ethnical —increasingly the inequalities between nationals and immigrants— and age —which are perpetuating the transition to steady work. These changes are taking place in a crisis framework, and politicians are putting into practice measures that are probably intensifying the inequalities mentioned above. At the same time this reveals the fragility of legal measures on gender equality adopted a few years ago. Summing up we conclude that inequalities are far from disappearing but they are transforming.

Key Words: *gender inequalities, labour market, precariousness, indirect discrimination, work.*

PRIMERAS ANOTACIONES

Poner de manifiesto la existencia de las desigualdades de género en el mercado de trabajo es uno de los principales aportes del feminismo a las ciencias sociales. Hoy en día, parece fuera de duda que gracias a la detección de esas desigualdades sabemos explicar mejor el cómo y el porqué las mujeres, aun a pesar del aumento de su actividad laboral, se ausentan o tienen una menor presencia que los hombres en ese mercado. Describimos con mayor acierto la existencia de la segregación ocupacional horizontal y vertical que afecta a las mujeres en un mercado, donde la segmentación no suele considerar que las desigualdades de género sean un fenómeno relevante. Continuamos haciendo evidente la presencia de las discriminaciones laborales indirectas, vehiculadas a través de la brecha salarial y el acoso sexual. Reconocemos las múltiples caras de la subordinación laboral femenina, expresada mediante la precariedad laboral, que afecta cada vez más a mujeres jóvenes y, en particular, a mujeres inmigradas. O ignorada por el silenciamiento del protagonismo femenino de una economía informal que la crisis en la que nos hallamos no hace más que favorecer. Pero por encima de todo, gracias a esas aportaciones, sabemos que, hoy en día, las desigualdades de género en el mercado de trabajo tienen carácter estructural y no solo no desaparecen sino que se transforman, cual sucede con cualquier tipo de energía. Así lo constatan algunos de los recientes balances de situación (CES 2012) que

analizan: los últimos datos estadísticos existentes, en el caso español; las evaluaciones de las actuaciones públicas a favor de las mujeres en Europa, en estos últimos decenios (Rubery et alii 2004), o los informes sobre las condiciones de empleo en la UE, que tienen en cuenta como inciden las desigualdades de género en esas condiciones (Burchell, Fagan et alii 2007).

Si buscamos las posibles razones que explican esa transformación deberemos rastrear entre aquellos factores que afectan a la calidad del empleo y de las condiciones laborales. Pero no deberemos olvidar la importancia de aquellos otros factores considerados extra-laborales. Factores que, gracias a los modelos socioeconómicos capaces de aunar producción y reproducción, han sacado a la luz la contribución de las mujeres a las sociedades del bienestar. Así como la subordinación que las afecta, dada la prevalencia del ámbito productivo sobre el reproductivo y la hegemonía de lo masculino sobre cualquier esfera. En cualquier caso, seguir la pista del porqué de tal transformación nos obligará, en primer lugar, a analizar qué sucede en el mercado de trabajo, cuestión a la que se orienta este escrito. Para, a continuación, indagar sobre qué sucede fuera de él. Especialmente, entre aquellos factores relacionados con el ámbito de la reproducción, trabajo doméstico y de cuidados no pagado, cuya incidencia sobre realidad de ese mercado parece fuera de duda, tal como apuntan recientes balances sobre el tema (Carrasco, Borderías, Torns 2011).

LAS RAZONES DE LA TRANSFORMACIÓN DE LAS DESIGUALDADES

Seguir el esquema propuesto, supone, en primer lugar, revisar los datos que nos muestran cómo a medida que aumenta la presencia femenina en el mercado de trabajo continúan y se agravan los rasgos estructurales ya existentes, al tiempo que aparecen otros nuevos. El agravamiento se refleja en el hecho de que los peores y más bajos salarios continúan dándose habitualmente entre las mujeres, al igual que sucede con los contratos temporales y el paro, incluido el de larga duración, etc. Y en la constatación de que el tiempo de trabajo y, en particular, la desregulación del tiempo de la jornada laboral aparece como una de las nuevas claves explicativas de la transformación de dichas desigualdades. No solo porque las mujeres continúan protagonizando masivamente los contratos a tiempo parcial sino porque la desregulación de la jornada laboral diaria está siendo la norma predominante, como sucede en España. Una desregulación que se concreta en un tipo de jornada que queda lejos de la reducción del tiempo de trabajo, que eligieron las mujeres madre, en los países escandinavos, a comienzos del Estado del Bienestar. Y que, en la actualidad, se convierte en la senda que lleva a las mujeres a tener peores salarios, nula posibilidad de desarrollar una carrera profesional, si es que pueden permitírselo, y peores pensiones en un futuro, cada vez más incierto. Al tiempo que les impide, compatibilizar su actividad laboral con el trabajo doméstico y de cuidados, que deben asumir como si de algo innato se tratara.

Contribuye, asimismo, a ese agravamiento, la existencia de una creciente polarización en el propio colectivo de las mujeres ocupadas. Situación que emerge como novedad en la transformación de las desigualdades de género en el mercado de trabajo. Un fenómeno que aunque puede, en términos generales, asimilarse a las desigualdades que por razones de clase social hunden sus raíces en la propia estructura social, conviene reseñar, dada la importancia que cobran los nuevos ejes diferenciadores. El primero de ellos tiene que ver con la etnia que se consolida como eje que marca la desigualdad entre mujeres inmigradas y autóctonas. Desigualdad que cuenta con una larga historia protagonizada por mujeres que migraron del ámbito rural para convertirse en criadas y sirvientas en el ámbito urbano. Y que, sin duda, puede subsumirse en las desigualdades de clase. Pero que, en la actualidad cobra una nueva importancia y significación, dado el volumen y las características de las nuevas migraciones (Parella 2003). Así ocurre en aquellos países mediterráneos, como España, donde las limitaciones y carencias del Estado del Bienestar en relación a los trabajos de cuidados se suplen con el soporte familiar y las mujeres inmigradas (Bettio, Simonazzi, Villa 2006). Fenómeno al que, cada vez son menos ajenos países como Alemania, Gran Bretaña, Holanda o Francia, por solo circunscribir la cuestión al espacio europeo, que suplen también tareas y servicios de cuidado (principalmente en el ámbito sanitario) con mujeres inmigradas. Mujeres que en la actualidad emigran desde los países del Este o incluso desde España, retomando, en este último caso, una larga historia de emigración que la bonanza económica y la transición democrática del país había interrumpido.

Así las cosas, si bien la etnia puede ser cuestionada como novedad, no cabe duda alguna sobre el nuevo eje que, en estos últimos años, aflora como eje diferenciador en el colectivo de mujeres ocupadas. Se trata de la edad y más específicamente del corte generacional que fija sus límites entre los 16 y los 35 años³. Cuestión en la que las mujeres jóvenes no están solas sino bien acompañadas por sus coetáneos masculinos, y que adquiere dimensiones especialmente graves en España (Recio 2007; Albert, Toharia, Davia 2008). Se trata de un fenómeno relativamente inesperado, pues el aumento del nivel educativo parecía ser la condición necesaria para la mejora de las oportunidades laborales, hasta hace al menos una década. Pero que en la actualidad, se muestra como condición no suficiente, pues afecta a las personas jóvenes tengan o no un buen nivel de estudios. Ante ello, algunos especialistas recuerdan cómo la conjunción de la edad con el nivel de estudios ha actuado como mito credencialista, en la mayoría de las sociedades del bienestar. Mito que siempre ha tropezado, y en particular en el caso de las mujeres, con una estructura socioproductiva, acostumbrada a defender y mover sus intereses sin tomar en cuenta las expectativas individuales.

³ A pesar de la diversidad con la que pueden fijarse esos límites, puesta de manifiesto en los numerosos estudios sobre el mercado de trabajo de las personas jóvenes, se ha elegido el criterio seguido por la UE en su reciente Informe sobre los llamados NEET —*Not in Employment Education and Training*— EUROFOUND (2001), porque permite observar mejor la importancia que cobra la generación como eje diferenciador en la mencionada polarización.

LAS PRESENCIAS Y AUSENCIAS FEMENINAS EN EL MERCADO DE TRABAJO

Constatar qué rasgos estructurales marcan las dinámicas de cambio del mercado de trabajo femenino parece ser el mejor camino para desbrozar las razones de la transformación de las desigualdades de género en ese mercado. Pudiendo decirse que los datos, a día de hoy, continúan confirmando cómo la mayor presencia de mujeres en el mercado laboral ha sido el mayor cambio habido, en el siglo XX, en las sociedades del bienestar. Cambio que, como se recordará, aconteció más tardíamente en la sociedad española, porque hubo de soportar 40 años de dictadura franquista. Una situación que afectó, entre otras cuestiones no menores, a la actividad laboral femenina que no aumentó de manera significativa hasta 1985, tal como reflejan los datos de la tabla nº1. Datos de Encuesta de Población Activa (EPA) que muestran la variabilidad de ese cambio y el apunte ya de una cierta polarización marcada, en esa ocasión, por la tradición industrial y el grado de urbanización del territorio (Cataluña como ejemplo) y por el tipo de propiedad de la tierra (el minifundio de Galicia por contraste con el latifundio vigente en Andalucía y Extremadura).

Tabla 1: Tasa de Actividad Laboral Femenina. España y Comunidades Autónomas, 1976-2012*.

Comunidad Autónoma	1976	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2012
Total	28,8	28,1	28,5	34,2	37,5	41,2	46,5	52,2	53,3
Andalucía	20,7	20,9	21,2	30,3	34,8	38,6	41,6	50,1	51,6
Aragón	27,1	25,5	25,3	31,1	35,8	37,6	45,8	50,2	51,9
Asturias	34,3	31,7	29,9	35,1	32,3	34,4	37,3	44,9	44,8
Baleares	34,7	30,9	31,8	38,8	43,0	48,2	55,5	61,5	58,8
Canarias	24,3	28,2	30,9	36,2	39,3	43,8	48,4	53,9	57,7
Cantabria	29,8	30,5	28,4	34,9	33,7	34,8	43,4	48,3	50,9
Castilla y León	30,8	27,6	26,0	31,1	32,7	36,2	40,8	47,3	47,6
Castilla - La Mancha	23,2	21,0	21,0	26,2	29,7	33,8	39,9	46,7	50,6
Cataluña	30,2	31,2	32,1	38,0	42,0	46,3	51,3	55,6	56,8
Comunidad Valenciana	29,0	30,2	29,8	35,9	39,4	41,8	47,3	52,4	52,6
Extremadura	22,4	21,4	21,1	28,1	31,7	38,0	39,6	45,2	45,7
Galicia	45,4	39,3	41,8	40,1	40,6	41,4	44,3	47,8	49,8
Madrid, Comunidad de	28,0	28,0	29,6	34,9	38,5	44,6	53,4	58,2	58,6
Murcia	30,6	25,5	27,7	36,0	38,8	39,8	44,9	52,7	53,8
Navarra	27,8	28,2	29,9	32,8	36,4	41,2	48,6	54,1	56,6

País Vasco	28,0	29,5	29,2	34,3	39,6	42,1	47,0	50,5	51,3
Rioja, La	34,9	32,1	26,5	29,8	33,8	37,9	48,7	51,2	52,7
Ceuta**							42,0	41,1	48,0
Melilla**	0,0	0,0	0,0	28,4	34,3	40,1	38,8	38,6	40,6

* Los datos corresponden al II Trimestre de los años considerados, excepto el año 1976 que los datos corresponden al III Trimestre.

** Los datos de 1990 a 2000 sólo se pueden obtener para Ceuta y Melilla conjuntamente. Para los años entre 1976 y 1985 no hay datos.

Fuente: Datos EPA-INE.

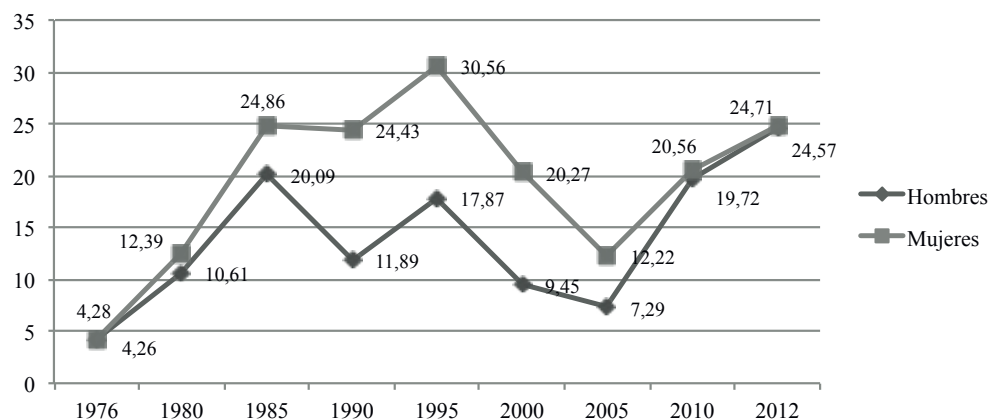
Ese importante aumento de la tasa de actividad, no ha impedido que la denominada *inactividad* laboral en España siga teniendo rostro femenino, aunque disminuya de manera persistente desde la fecha que marca el inicio del cambio. Así, en el segundo trimestre de 2012, de las 15.357.000 personas inactivas el 59,9% eran mujeres (9.197.600 mujeres). Siendo lo más relevante que los motivos de dicha inactividad femenina continúan siendo razones de carácter familiar. En concreto, las mujeres inactivas lo son mayoritariamente porque se dedican al trabajo doméstico y de cuidados⁴, actividad que no recoge este tipo de datos estadísticos, a pesar de las propuestas alternativas realizadas al respecto (Carrasco *et alii* 2004).

De igual modo, esos datos no son capaces de reseñar cómo la actividad laboral femenina anterior y posterior a 1985, siempre convivió, en España, con una alta presencia femenina en la economía sumergida. Una forma de empleo que el aumento de mujeres en el mercado laboral formal hizo disminuir, pero no desaparecer, como puede observarse en la situación actual de crisis. Y tal como muestran recientes estudios sobre las trayectorias laborales de las mujeres españolas, en particular entre las de clase trabajadora (Torns *et alii* 2012). Trayectorias en las que se vislumbra, además, la presencia de un *continuum* entre formalidad e informalidad laboral que a nuestro parecer, caracteriza también el mercado laboral femenino en España. *Continuum* cuya existencia no parece ser ajena a lo que sucede en otros países europeos (Williams 2009) y del que también forma parte la existencia de un alto porcentaje de desempleo femenino, que acompañó desde el inicio el citado aumento de la actividad laboral. Y que, en la actualidad, conserva tanto su carácter estructural, como la tolerancia social (Torns 2000) con la que es aceptado. Pero que, como suele olvidarse, permaneció incluso en la denominada década dorada del empleo español (1995-2005), a pesar de la creación de una gran cantidad de empleo, de escasa o nula calidad (Torns 2008).

⁴ Ver, además de los datos de EPA, estudios cualitativos como el realizado en la tesis doctoral de Laia Castelló, "*La quotidiana de la cura. Una qüestió de gènere i classe*", presentada en el departamento de Sociología de la UAB en abril de 2011. En ella la autora comprueba cómo muchas mujeres de clase trabajadora, consideradas estadísticamente como amas de casa, y por lo tanto inactivas, continúan realizando trabajos remunerados en el mercado informal, principalmente en el ámbito de la limpieza de hogares y escaleras.

En este punto, conviene asimismo recordar que el paro en España ha tenido y tiene perfil femenino y sigue siendo, además, el más elevado de Europa. Desde la repetida fecha de 1985, el paro femenino ha sido siempre superior al masculino, tal como puede observarse en el gráfico nº 1. En la actualidad, la situación parece haber cambiado, no por el descenso del desempleo femenino sino porque, debido a la crisis, la tasa de desempleo masculino, por primera vez, ha aumentado hasta igualar a la de las mujeres. Variación sobre la que el Índice Laboral Manpower destaca además cómo, desde el inicio de esa crisis en 2007, el paro femenino supone incluso menos de la mitad del total de parados, en el período que va de enero a junio de 2010. Una situación que, lejos del optimismo, podría explicarse, en principio, por la mejora general del nivel educativo de las mujeres. Pero que, como más adelante se detallará, muy probablemente, deriva de la mayor presencia femenina en los contratos temporales y del aumento de la contratación en el sector servicios de limpieza y atención y cuidado de las personas. Aumentos ambos que podrían indicar cómo, paradójicamente, la "terciarización" y precarización del actual mercado de trabajo parecen hacer a las mujeres más resistentes ante el empleo (Torns, 2011).

Gráfico 1: Tasa de desempleo por sexo. España, 1976-2012.



* Los datos corresponden al II Trimestre de los años considerados, excepto el año 1976 que los datos corresponden al III Trimestre.

Fuente: Elaboración propia con datos EPA.

Sea como fuere, y a la espera de análisis cualitativos más detallados, esta primera foto fija del mercado laboral femenino podría explicar de algún modo las contradicciones que amparan las formas de vida y los imaginarios sociales de la población española. En particular, podría dar cuenta de la desazón que preside los proyectos de vida de las mujeres jóvenes que han podido alcanzar un mayor nivel de estudios que sus predecesoras, e incluso que algunos de sus coetáneos, y les ha permitido convertirse en ciudadanas bajo el lema formal de la igualdad de oportunidades. Pero a las que les espera el mercado de trabajo como primera puerta

de entrada a las desigualdades sociales por razón de sexo. Jóvenes para las que el proyecto educativo, orientado siempre a la consecución de un empleo, resulta central. Siendo ese proyecto, en el que las jóvenes suelen centrar grandes expectativas de vida, el que marca un profundo cambio generacional entre las mujeres. La tabla nº 2, permite observar los datos relativos a ocupación alcanzada por las mujeres, atendiendo al nivel educativo. Según esos datos, entre la población ocupada, las mujeres tienen mayor presencia entre quienes tienen mayor nivel educativo, a excepción del doctorado. Y hacen de nuevo evidente como las limitaciones del mito credencialista, antes comentado, tiene probablemente más incidencia entre las mujeres.

Tabla 2: Distribución de personas ocupadas según el nivel de estudios alcanzado.

	2000		2012	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Analfabetos	0,5	0,4	0,2	0,2
Educación primaria	28,5	21,6	10,8	9,1
Educación secundaria primera etapa y formación e inserción laboral correspondiente	28,5	23,7	29,6	22,8
Educación secundaria segunda etapa y formación e inserción laboral correspondiente	18,2	20,9	23,6	24,4
Educación superior, excepto doctorado	23,9	33,1	34,8	42,6
Doctorado	0,4	0,4	1,0	0,8

* Los datos corresponden al II Trimestre de los años considerados.

Fuente: Elaboración propia con datos EPA.

No obstante, las mujeres ocupadas tropiezan con todo tipo de dificultades laborales no solo al descubrir que el nivel de estudios no es garantía de encontrar un empleo, sino con la aparición de cargas familiares. Un factor que continúa condicionando la relación que hombres y mujeres mantienen con el mercado de trabajo. Según los datos, en este caso de EUROSTAT, los hombres aumentan la tasa de empleo cuando aparece la pareja y/o los hijos, mientras que las mujeres tienen menores tasas de empleo, cuando tienen hijos o hijas, especialmente si viven en pareja. La tabla nº 3 muestra los datos europeos de empleo, en las edades centrales de la vida laboral, etapa asimismo crucial para la reproducción y el cuidado de hijas e hijos. En ella puede observarse el patrón mencionado: las tasas de empleo femeninas decrecen con la aparición de cargas familiares, especialmente si hay hijas e hijos; mientras que la tasa de empleo masculina presenta una tendencia inversa, al incrementarse con la aparición de cargas familiares. Tal diferencia remite a la tenaz persistencia de una división sexual del trabajo, particularmente evidente en España e Italia. Países donde la tasa

de empleo de mujeres, que viven en pareja y tienen hijas o hijos, disminuye de manera notoria, por comparación con el resto de situaciones familiares.

Tabla 3: Tasa de empleo de la población de 20-49 años, por sexo y composición del hogar. Países UE, 2010.

País	Total		Sólo sin hijos/as		Sólo con hijos/as		Pareja sin hijos/as		Pareja con hijos/as	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
España	74,4	64,0	76,9	80,1	81,4	71,7	82,5	75,5	82,6	59,9
Francia	84,4	74,6	77,2	76,1	90,2	70,9	88,0	80,2	92,2	75,0
Italia	81,4	58,8	83,5	79,9	91,5	73,8	91,0	72,3	91,4	55,4
Holanda	89,8	80,5	80,2	79,6	83,8	67,5	94,3	87,3	94,4	79,5
Austria	88,4	80,2	82,7	85,7	92,6	79,2	91,4	86,6	93,3	75,2
Portugal	83,7	75,1	82,3	82,7	-	76,9	90,6	81,1	91,9	76,2
Finlandia	82,3	76,8	68,8	74,8	77,1	72,5	85,1	81,8	91,8	74,9
Reino Unido	83,9	73,4	72,0	77,0	76,9	55,0	92,4	87,0	89,6	70,8
EU-15	82,9	70,9	78,4	79,6	85,2	69,2	89,3	80,4	90,5	68,5
EU27*	83,4	71,2	77,8	79,1	80,8	66,2	88,9	81,2	81,2	68,1

Fuente: elaboración propia a partir de EUROSTAT

Esos mismos datos deben, sin embargo, matizarse. Así, el *Tercer Informe sobre la situación de las mujeres en la realidad sociolaboral española*, elaborado por el CES en 2010, muestra cómo, en 2007, las mujeres españolas con estudios superiores y con hijos e hijas a cargo tenían tasas de ocupación superiores al 80%. Mientras que, en el otro extremo, las mujeres con estudios primarios e hijos e hijas a cargo presentaban una tasa de ocupación inferior al 50%. Por lo que la centralidad del proyecto educativo vuelve a mostrarse como condición necesaria pero no suficiente, dada la fuerza de los demás factores que componen las desigualdades de género en el mercado de trabajo.

LAS DESIGUALDADES CONTINÚAN: LA SEGREGACIÓN OCUPACIONAL Y LAS DISCRIMINACIONES INDIRECTAS

Las dificultades citadas hasta el momento, en cualquier caso, no son las únicas. Ya que la mayor presencia femenina en el mercado de trabajo no ha hecho sino reforzar la

segregación ocupacional (Bettio, Verashchagina 2009) y las discriminaciones indirectas (Sallé, Molpeceres 2010; INMARK 2006).

La segregación ocupacional

Los datos muestran la continuidad de la segregación ocupacional. Segregación horizontal, visualizada a través de la concentración del empleo femenino en los sectores de actividad con menor prestigio y peores condiciones laborales. Y segregación vertical, expresada a través de la desigual presencia de mujeres y hombres en la jerarquía empresarial, con cuasi nula presencia femenina en las cúpulas directivas (ABAY 2011). O lo que viene a ser lo mismo, las mujeres están muy concentradas en pocas ocupaciones, la mayoría de ellas relacionadas con el cuidado de la vida, la limpieza, y tareas administrativas. Mientras los índices de masculinidad se reparten entre un mayor y más variado número de ocupaciones. Los datos españoles permiten observar cómo en el año 2012, los sectores con un mayor índice de feminización⁵ fueron: las actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico y como productores de bienes y servicios para uso propio (90,1%); las actividades sanitarias y de servicios sociales (76,7%); la educación (67,6%) y otros servicios (64,2%). Segregación que tiene carácter estructural y se debe, principalmente, a la construcción sexuada de las categorías profesionales⁶. Sin que ello permita olvidar la incidencia de las diversas tradiciones de la cultura del trabajo, existentes en familias y territorios, tal como han señalado diversos estudios (Castaño et alii. 2004; Torns et alii. 2007).

Tabla 4: Población ocupada por tipo de ocupación y sexo. España, 2012.

Tipo de ocupación	TOTAL	H	M	feminización (%)
Directores/as y gerentes	875,3	613,2	262,1	30,0
Técnicos/as y profesionales científicos/as e intelectuales	2937	1316,9	1620,1	55,9
Técnicos/as; profesionales de apoyo	1817,3	1139,3	678	37,3
Empleados/as contables, administrativos/as y otros empleados/as de oficina	1765,5	600,9	1164,6	65,9

⁵ Índice de Feminización: total de mujeres ocupadas en un sector/total de personas ocupadas en un sector x 100.

⁶ Como en 2009 se produjo un cambio en el sistema de clasificación de ocupaciones (CNAE), no se dispone de datos anteriores a ese año diferenciados por género, con la nueva clasificación. Como ello plantea dificultades para establecer una serie comparativa entre diversos años, se ha optado por incluir únicamente el año 2010. Por otra parte, el saber acumulados por las estudiosas del empleo permite certificar que dicha segregación no es un hecho puntual sino que tiene carácter estructural.

Trabajadores/as de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores/as	3936,8	1560,9	2375,9	60,3
Trabajadores/as cualificados/as en el sector agrícola, ganadero, forestal y pesquero	450,8	348,6	102,2	22,7
Artesanos/as y trabajadores/as cualificados/as de las industrias manufactureras y la construcción (excepto operadores/as de instalaciones y maquinaria)	2019	1861,3	157,7	7,8
Operadores/as de instalaciones y maquinaria, y montadores/as	1325,5	1154	171,5	12,9
Ocupaciones elementales	2192,5	815,4		62,8
Ocupaciones militares	97,5	86,2	11,3	11,6
Total	17417,3	9496,7	7920,5	45,5

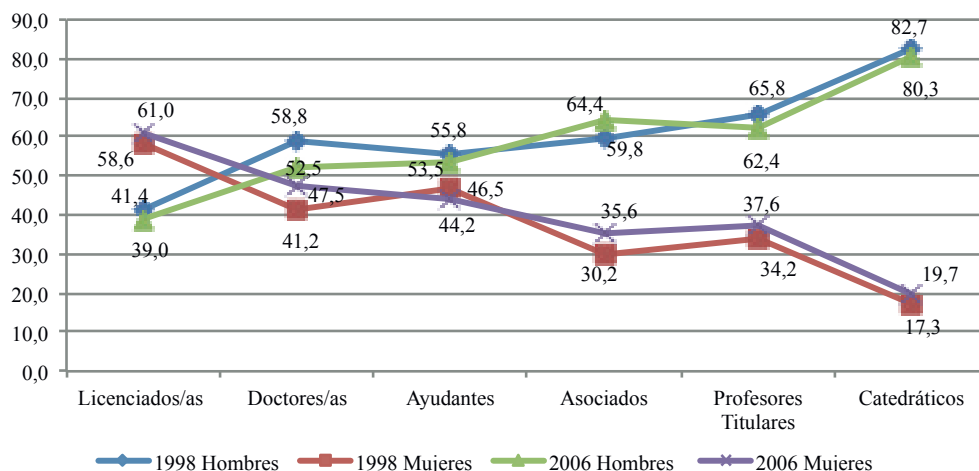
* Los datos corresponden al II Trimestre de 2012.

Fuente: *Elaboración propia con datos EPA.*

El elevado índice de feminización que se da en la categoría de “Técnicos y profesionales científicos e intelectuales”, desde hace una década gracias al impulso de las mujeres dedicadas profesionalmente a la ciencia y la tecnología, encierra unas características que han merecido atención específica. Ellas son, probablemente, las que mejor expresan las limitaciones del proyecto educativo y las que, dada su posición, muestran las mayores reticencias ante las desigualdades de género. A partir del denominado Informe ETAN, impulsado por la UE en 2000⁷, se han realizado numerosos estudios que, año tras año, muestran las más que apreciables diferencias entre las carreras profesionales de hombres y mujeres, dedicados al ámbito tecnocientífico. Tales diferencias entre unos y otras revelan, además, que las instituciones científico-académicas son organizaciones fuertemente desiguales, en un territorio aparentemente neutro, donde la mayoría de personas con titulación superior (en torno al 60% en España) son mujeres. Los datos de la segregación en estas instituciones produce el efecto conocido como “diagrama de tijeras”. Según puede observarse en el gráfico nº 2, las cifras reflejan cómo a pesar de haber una mayoría de mujeres con titulación superior, a medida que avanzamos en la escalera profesional el porcentaje de mujeres disminuye. Una realidad que parece, sino inmutable, sí muy resistente al cambio. Por citar solo otro dato ejemplificador de tal situación, cabe añadir que sobre el total de personal empleado en las mencionadas instituciones, un 20% del total de hombres están dentro del grupo de Grado A (catedráticos y otros cargos de mayor responsabilidad), mientras que entre las mujeres ese porcentaje es tan sólo del 3%.

⁷ El Informe ETAN fue elaborado, por un grupo de científicas bajo la coordinación de Mary Osborn, a instancias de la UE para diagnosticar la situación de las mujeres en la ciencia en Europa.

Gráfico n°2: Personas en ciencia (%).



Fuente: She Figures 2009.

Algo similar sucede en la Administración Pública, institución que tradicionalmente ha provisto de buen empleo (estabilidad y buenas condiciones laborales) y ha empleado masivamente a mujeres. Sin embargo, la Administración Pública está igualmente segregada por razón de género y los recortes en los servicios públicos justificados por la crisis suponen ya que ese buen empleo femenino no solo no aumente sino que desaparezca o fragilice sus condiciones laborales. Las mujeres todavía presentes en la Administración Pública están concentradas en ámbitos específicos, por lo general con los relacionados con el trabajo de cuidados (sanidad, educación no universitaria y cuidados personales) y tareas administrativas. Es decir, ocupan de nuevo los ámbitos tradicionalmente considerados como trabajo femenino. Siendo igualmente destacable la distribución femenina según la jerarquía laboral. Ya que, en ese caso, ellas están ausentes de los grupos profesionales más cualificados (grupos 28, 29 y 30 de la clasificación de categorías profesionales del sector público). Y, en 2008, tan sólo representaban el 30% de personas que ocupaban esas posiciones (Díaz, Carantoña 2008). Los mencionados recortes del sector público están yendo acompañados por la asimilación de prácticas de gestión, propias del sector privado. Lo que ha supuesto un empeoramiento de las condiciones de empleo de las que cabe citar las tasas de temporalidad, a título de ejemplo, que se han incrementado considerablemente en los últimos años. Así, la tasa femenina de temporalidad en el sector público fue del 27%, en 2010, frente al 18% en el caso masculino. Esto no significa que el sector privado ofrezca mayor seguridad en el empleo que el sector público —se debe tener en cuenta que la importante destrucción de empleo de éstos últimos años ha afectado más a aquellos que contaban con una relación más precaria en el mercado de trabajo—, pero el aumento de la temporalidad en el sector público sirve como muestra del incremento de la inseguridad también en este sector.

El reconocimiento de tal segregación se ha popularizado a través del lema "techo de cristal", convertido en una de las dificultades laborales femeninas más difundidas en los medios de comunicación de masas. El lema hace alusión a las dificultades que encuentran las mujeres mejor situadas en el mercado laboral para acceder a puestos directivos. Dándose la paradoja de que tal popularidad no se ha hecho extensiva al denominado "suelo pegajoso" (*sticky floor*) a pesar de que ese lema es el que mejor refleja la realidad laboral de gran parte de la mano de obra femenina. En este último caso, el lema se hace eco de los factores que describen la baja calidad del empleo femenino, así como el mayor índice de rotación laboral que afecta a las peor situadas. Mujeres que protagonizan el tiempo parcial y la temporalidad y suelen concentrarse en sectores de actividad y ocupaciones, vinculadas a tareas de limpieza y cuidados y atenciones personales. Empleos donde se dan las peores condiciones laborales y los más bajos salarios y en los que el techo de cristal no suele constituir dificultad alguna.

Las discriminaciones indirectas

Las discriminaciones laborales indirectas aumentan a medida que crece la presencia de mujeres en el mercado de trabajo y como su propio nombre indica son difíciles de observar. De nuevo, como sucede con la segregación ocupacional, la más reconocida es la discriminación salarial, también nombrada como brecha salarial, que es, hasta la fecha, la discriminación indirecta más estudiada y documentada. A pesar de ello, conviene mantener la cautela ante las evidencias numéricas obtenidas. Las dificultades de cálculo de la discriminación salarial provienen del hecho que en la fijación del salario intervienen un conjunto de factores (incentivos, tipos de sector y ocupación o antigüedad) que dificultan el análisis del alcance y de los porqués de la discriminación salarial. Así como la innegable presencia de mujeres en el tiempo parcial, dato que objetiva el que las mujeres tengan un menor número de horas computables como jornada laboral. Unas dificultades que, en cualquier caso, enturbian las percepciones sobre la desigualdad salarial en el conjunto de la sociedad.

Según datos del Instituto de la Mujer, en España, la discriminación salarial entre hombres y mujeres habría descendido del 26% en 1995 al 18% en 2006⁸. De manera similar, los datos de la Encuesta de Estructura Salarial del 2009 señalan que esa diferencia salarial se ha reducido a un 13,4%. Esa disminución podría deberse al aumento del desempleo masculino en los últimos años y a las peores condiciones laborales que la crisis ha provocado, que también han generado rebajas salariales. Estos elementos negativos paradójicamente, habrían contribuido a estrechar una brecha salarial entre hombres y mujeres que, en cualquier caso, se resiste a desaparecer siendo una tendencia común a todos los países europeos. Al tiempo que se adivinan tras el reconocimiento del fracaso de más de una década de actuaciones de la UE.

⁸ Ver la sección de estadísticas del Instituto de la Mujer: <http://www.inmujer.gob.es>

Esas mismas desigualdades salariales pueden interpretarse a la luz de otros factores que también intervienen en los salarios y sirven, al mismo tiempo, para avizorar la existencia de la mencionada *polarización* entre las mujeres ocupadas. Si se atiende a los salarios en función del sector de actividad aparece, en primer lugar, cómo las actividades con salarios más bajos incluyen tres de las actividades más feminizadas (Hostelería, Actividades Administrativas y Servicios Auxiliares, y Otros Servicios). Y, como, por el contrario, en las actividades con salarios significativamente por encima de la media española, la presencia de mujeres no supera el 30% del total de la población ocupada en ese sector (Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado; Actividades financieras y de seguros; Información y Comunicaciones). Si, además, se observa la diferencia salarial entre hombres y mujeres dentro de cada ocupación lo primero que se constata es que en todas las ocupaciones las mujeres perciben menos salario que los hombres. Haciéndose asimismo evidente que la menor disparidad salarial se da en aquellas actividades que cuentan con una fuerte presencia del sector público (Administración Pública, Sanidad y Educación). Por último, en el polo opuesto destaca el grupo de Actividades profesionales, científicas y técnicas como aquel donde se da el mayor porcentaje de discriminación salarial (las mujeres ganan un 19,3% menos que los hombres). Un grupo en el que las mujeres representan ya la mitad de las personas ocupadas, como claro efecto del mencionado aumento del nivel educativo de las mujeres.

Tabla 5: Salarios por sexo y sector de actividad. España, 2009. Unidades: euros.

	Ambos sexos	M	H	Dif. Salario M-H (%)	Dif. Salar. medio (%)
Industria extractivas	27051,4	26213,1	27123,0	-3,1	20,2
Industria manufacturera	23907,5	19728,0	25341,9	-17,5	6,2
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	50536,7	42200,8	52190,7	-16,5	124,5
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	23617,2	19280,2	24745,7	-18,4	4,9
Construcción	21774,7	20011,5	22067,2	-8,1	-3,3
Comercio al por mayor y al por menor reparación de vehículos de motor y motocicletas	19498,8	16074,2	22843,1	-17,6	-13,4
Transporte y almacenamiento	22196,9	19262,1	23073,9	-13,2	-1,4
Hostelería	13996,7	12518,3	15940,3	-10,6	-37,8
Información y Comunicaciones	31551,7	26716,3	34513,4	-15,3	40,2

Actividades financieras y de seguros	41863,1	34772,5	48054,7	-16,9	86,0
Actividades inmobiliarias	19770,5	17103,6	24134,7	-13,5	-12,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas	25516,9	20598,9	31325,3	-19,3	13,4
Actividades administrativas y servicios auxiliares	15855,4	13056,1	19132,9	-17,7	-29,6
Administración pública y defensa, Seguridad Social Obligatoria	27590,9	25830,1	29382,3	-6,4	22,6
Educación	21703,1	21459,5	22237,8	-1,1	-3,6
Actividades Sanitarias y de Servicios Sociales	25623,0	23850,5	31757,1	-6,9	13,8
Actividades Artísticas, recreativas y de entretenimiento	16858,0	15058,3	18371,5	-10,7	-25,1
Otros Servicios	15868,7	13721,9	20085,9	-13,5	-29,5
Total	22511,5	19502,0	25001,1	-13,4	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta de estructura salarial-INE.

Tal como se ha comentado, la brecha salarial mantiene la buena prensa que se niega a la que puede ser considerada la cara oscura de las discriminaciones indirectas. Se trata del acoso sexual que no por menos evidente, estudiado o documentado es menos importante. Si bien los últimos estudios, (INMARK 2006) continúan poniendo de manifiesto la amplitud del fenómeno, dicha discriminación cuenta con una larga tradición de silencios y complicidades. El acoso sexual en el mundo laboral afecta a las mujeres peor situadas en el mercado laboral que, como se recordará, son una gran mayoría. Cuenta, a día de hoy, con los esfuerzos y energías impulsados desde instancias públicas (directivas de la UE, ley española de Igualdad 2007), con propuestas de actuación recogidas en convenios colectivos, empresas, etc. Pero continúa siendo un tabú difícil de investigar, al ser una de los indicadores más ocultos del poder patriarcal, que acompaña la ya de por sí oscura jerarquía laboral. Y formar parte de una mal entendida privacidad que al ser difícil de hacer aflorar, tampoco genera evidencias empíricas suficientes. Aun a pesar del empeño de algunos estudios cualitativos (el ya mencionado INMARK 2006) que contribuyen a continuar confirmando su existencia.

LAS DESIGUALDADES SE AGRAVAN: EL TIEMPO DE TRABAJO Y LA POLARIZACIÓN DE LAS MUJERES OCUPADAS

Las desigualdades de género en el mercado de trabajo encuentran en el tipo de jornada laboral y en la duración de los contratos laborales dos factores que agravan la calidad del empleo femenino. Esas dos características expresan, además, la ambigüedad que acompaña unas ausencias o, si se prefiere, unas limitadas presencias femeninas en el mercado de trabajo. Un escenario, que gracias a tales limitaciones, se convierte en el territorio ideal para que impere la hegemonía masculina de la cultura del trabajo. Una cultura que, al parecer, pervive particularmente arraigada entre los jóvenes de clase trabajadora (MacDowell 2003). Y que lejos de desaparecer tras los embates de la crisis, se mantiene gracias al prestigio que la disponibilidad laboral absoluta tiene entre la población, incluida la femenina, o incluso entre quienes no pueden acceder a ella o tienen dificultades para mantenerla.

Tiempo parcial y temporalidad

La continuidad del protagonismo femenino del tiempo parcial es uno de los rasgos que mejor explican el mencionado agravamiento de las desigualdades de género en el mercado de trabajo. Aunque, asimismo, deba constatarse que el tiempo parcial constituye la ausencia femenina del mercado laboral mejor considerada. Como se recordará, ésta ha sido la solución utilizada por la mayoría de mujeres madre europeas, desde el final de la Segunda Gran Guerra. Las mujeres madre escandinavas fueron las pioneras en reducir su jornada laboral, a fin de compatibilizar su empleo con el trabajo de cuidados. Opción que continuaron la mayoría de mujeres europeas, al ser madres y que, hoy en día, lideran las holandesas. Las españolas continúan sin seguir la pauta europea, según puede observarse en la tabla nº 6. Primero porque tal como los datos muestran están por debajo de la media europea y, segundo, porque optan a los empleos a tiempo parcial por no encontrar empleo a jornada completa, según responden cuando se les pregunta por las razones que les han llevado a ello. Según puede comprobarse en esa tabla, la tasa de ocupadas a tiempo parcial, en España, en 2012 supera el 20%, frente al escaso 6,1% de los hombres. Y la diferencia entre hombres y mujeres en relación a la tasa de temporalidad es una constante en todos los países europeos, destacando la mayor participación de los hombres holandeses y daneses en este tipo de empleo.

Tabla 6: Población ocupada con contrato a tiempo parcial por sexo (%). Países UE, 2010 y 2012*.

Países	Ambos sexos	H	M
UE-27	19,3	8,4	32,1
Dinamarca	26,4	15,6	38,3
Alemania	25,8	8,9	45,4
Grecia	7,0	4,5	10,8

España	14,3	6,1	24,1
Francia	17,9	6,6	30,4
Italia	16,5	6,4	30,8
Portugal	11,1	8,3	14,2
Finlandia	14,4	9,3	19,8
Suecia	25,1	12,1	39,2
Reino Unido	26,0	11,6	42,2
Holanda	49,0	24,7	76,8
Noruega	27,8	14,4	42,5

* Los datos de 2012 corresponden al primer trimestre del año.

Fuente: *Elaboración propia a partir de datos EUROSTAT.*

Hasta la fecha y desde hace más de una década, las políticas europeas de empleo promueven activamente el tiempo parcial femenino, como solución especialmente pensada para que las mujeres puedan conciliar la vida laboral y familiar. Solución que goza de un amplio consenso social, a pesar de que la realidad actual de ese tiempo parcial queda, tal como ya se ha comentado, lejos de aquella pionera reducción de jornada laboral de las mujeres madre. Y se ha convertido en una desregulación del horario de la jornada laboral diaria que impide o dificulta todavía más la mencionada conciliación, tal como cuentan las dependientas de centros comerciales, limpiadoras, cuidadoras u otras mujeres empleadas en servicios similares. Como ya ha quedado dicho, el tiempo parcial es, en estos momentos uno de los ejes propiciadores de la transformación de las desigualdades de género en el mercado de trabajo. Aunque, por otra parte, deba señalarse que la reducción de la jornada laboral diaria puede ser una buena propuesta, para diseñar alternativas a la hora de redistribuir el bienestar cotidiano. Tal como la formularon, en su día, las científicas sociales feministas, con el fin de que se repartiera la carga total de trabajo entre toda la población y se dejase de penalizar a las mujeres. Y tal como, en los últimos tiempos, vuelven a plantear quienes reclaman recuperar la idea del reparto del trabajo para hacer frente a la actual crisis.

La temporalidad es a su vez otro de los rasgos que explica la baja calidad del empleo femenino y confirma el agravamiento de las desigualdades aquí tratadas. Así, el mercado laboral español de estas dos últimas décadas se ha caracterizado por unos altos índices de temporalidad, que paradójicamente la crisis actual ha aminorado y substituido por el aumento del paro. Aun así, España lidera el ranking de la temporalidad en Europa —solo Polonia presenta una mayor tasa de temporalidad que España— y afecta más a aquellas personas peor posicionadas en el mercado laboral: mujeres, inmigradas y jóvenes. En el primer trimestre de 2012, la tasa de temporalidad en España era del 23,8% para ambos sexos y del 25,2% para las mujeres. Cifras superiores a la media de la UE-27 para ese mismo año que se situaba en el 13,1% en total y suponía el 13,7% para las mujeres.

LAS DESIGUALDADES SE TRANSFORMAN: LA POLARIZACIÓN

Según lo anunciado al comienzo de este escrito, la etnia y la edad constituyen los dos ejes que mejor parecen marcar la existencia de la polarización entre las mujeres ocupadas. Un fenómeno que aunque no es estrictamente novedoso acrecienta y agrava esas desigualdades y forma parte nuclear de la dinámica de transformación en la que están inmersas.

La etnia como eje diferenciador

La incidencia de los factores étnicos en el mercado de trabajo femenino suele delimitar las peores posibilidades de dicha polarización. Siendo sus principales protagonistas las mujeres inmigradas que ocupan aquellos empleos habitualmente evitados o rechazados por las mujeres autóctonas. Por lo general, en los países como España, las inmigradas suelen dedicarse⁹ a cuidar de nuestras personas mayores dependientes, en una ocupación desprestigiada y cercana a las antiguas sirvientas. Empleos que les suponen, como poco, tener largas jornadas de trabajo, bajos salarios y liderar la informalidad laboral. Así lo muestran, por ejemplo en España, los estudios de Sònia Parella en Catalunya, o los de Isabel Pla y María Poveda en el barrio de Nazaret valenciano. Un proceso de etnificación que ha impuesto a una parte de la población, mayoritariamente femenina, unas condiciones de vida propias de una sociedad esclavista.

La polarización que provoca la etnia como eje diferenciador también aparece de manera nítida, a través de los datos salariales. Así, tal como puede comprobarse en la tabla nº 7, las mujeres sin nacionalidad española obtienen, según datos de 2009, los peores niveles salariales, a la vez que mantienen importantes diferencias con sus homólogos masculinos.

Tabla 7: Salarios anuales por sexo y nacionalidad. España, 2009.

	Ambos sexos	M	H
Todos los países	22511,47	19502,02	25001,05
España	23018,58	19871,83	25670,73
Unión Europea menos España	17234,93	15088,99	18642,88
Resto de europa*	-14140,54	-12457,92	-16193,4
América Latina	14058,81	12333,55	15597,52
Resto del mundo	14690,17	-12178,61*	15326,53

* Los resultados con signo negativo son poco significativos debido al bajo número de casos registrados

Fuente: Encuesta de Estructura salarial-INE

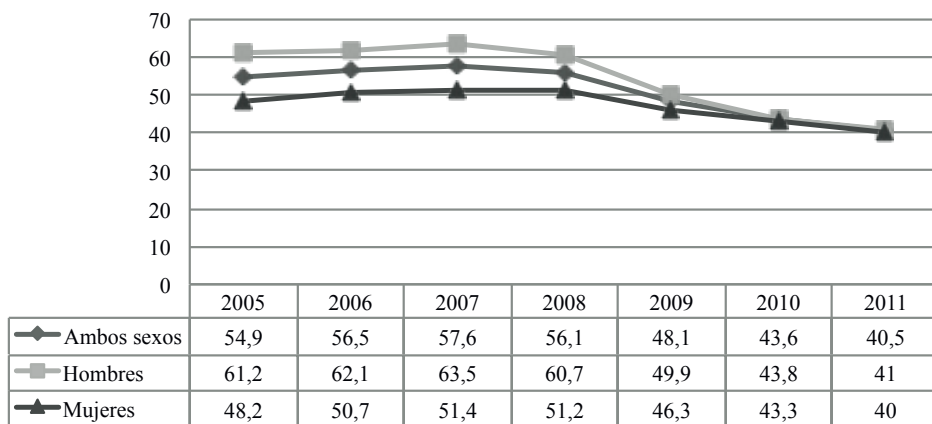
⁹ Las trabajadoras sexuales también suelen ser mayoritariamente inmigradas aunque las implicaciones y complejidad del tema no suelen abordarse desde ámbitos estrictamente laborales.

La edad marca la diferencia

Pero probablemente sea la edad uno de los ejes diferenciadores más significativos en la polarización del mercado de trabajo actual. De hecho, los análisis de estructura social siempre han señalado la edad como un elemento de diferenciación primordial, pero nunca como hasta hace pocos años, esa diferenciación había tenido la importancia que ahora se observa, particularmente en España. Siendo muchos los interrogantes que se abren ante tal fenómeno, tanto por las implicaciones que tal diferenciación juega en la transformación de la cultura del trabajo para las jóvenes como porque pone de manifiesto los límites del modelo social actualmente en vigor en las sociedades del bienestar. Los indicadores del mercado de trabajo habitualmente han mostrado que las personas jóvenes formaban parte de los segmentos más precarios del mercado laboral, sin que los estudios sobre ese mercado prestaran excesiva atención a las desigualdades de género. De igual modo, que los análisis sobre el mercado de trabajo femenino no solían destacar las desigualdades por razón de edad. Por lo general, la precariedad juvenil solía ser considerada como un fenómeno transitorio que tenía lugar en el período que transcurría entre la formación y el empleo estable. Si bien algunos análisis han precisado que esa transición era algo más compleja (Albert, Toharia, Davia 2008) aun antes de que la crisis estallara.

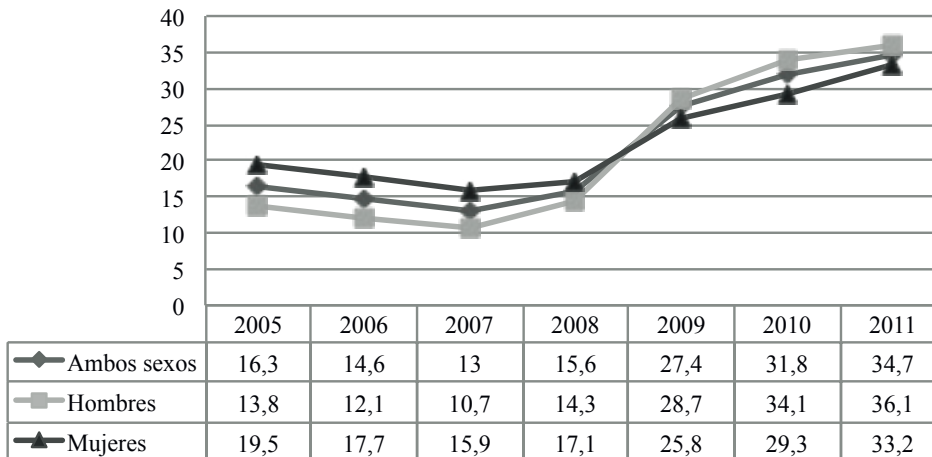
La cuestión de fondo se centra ahora en las sospechas que provoca el alargamiento de la mencionada transición. Una situación que parece haber enquistado las dificultades de las personas jóvenes para acceder al mercado laboral, concretadas en un paro juvenil, espectacular en países como España. Y ha hecho aumentar la inestabilidad y las pésimas condiciones laborales que presiden el empleo de esas personas jóvenes. De modo tal, que esa situación, lejos de ser coyuntural, parece haberse convertido en la norma general de empleo, para la generación europea que ahora está entre los 16 y los 35 años. Si bien existen claras diferencias según países y se mantienen diferencias entre los géneros, entre las que emerge, como relativa novedad, el que la precariedad laboral de los jóvenes se esté aproximando a la de las jóvenes. O dicho de otro modo, el que la situación laboral de los chicos más jóvenes esté virando hacia rasgos y características que antes explicaban la menor cantidad y la baja calidad del empleo de las mujeres. Tal como puede observarse, si se comprueba cómo las tasas de actividad, empleo y desempleo entre jóvenes españoles de 16 a 29 años tienden a converger, en una convergencia cargada de precariedad. Es decir, los chicos jóvenes presentan menor actividad, menor ocupación y más desempleo. Aunque continúa resultando cierto que, a partir de los grupos que tienen de 25 a 29 años, empiezan a aparecer sensibles diferencias entre los sexos, siendo ellas nuevamente las que llevan la peor parte. El desempleo juvenil, entre los 16 y los 29 años, es en términos relativos, mayor en los chicos que entre las chicas. Sin embargo, la tasa de desempleo femenina entre los 25 y los 29 años, en 2011, superaba ya en dos puntos a la masculina (47,7% frente al 45,3%). Debiendo destacarse que, entre las personas de ese tramo de edad (25 a 29 años) un 35,9% de las chicas desempleadas tenían estudios superiores frente a solo un 22,6% de los chicos desempleados con ese mismo nivel de estudios (INJUVE 2011).

Gráfico 3: Tasa de empleo de las personas entre 16 y 29 años. España, 2005-2011.



Fuente: INJUVE (2011), *Juventud en Cifras*, elaborado con datos EPA.

Gráfico 4: Tasa de paro de las personas entre 16 y 29 años. España, 2005-2011.



Fuente: INJUVE (2011), *Juventud en Cifras*, elaborado con datos EPA.

No obstante, la configuración de la polarización gracias al eje edad, en el colectivo de mujeres ocupadas, requiere de análisis más detallados. Análisis que tengan en cuenta cómo el alargamiento de la transición y el enquistamiento del paro y la precariedad inciden, también, en otros aspectos del proyecto de vida de las mujeres jóvenes. Tal como parecen reflejar factores relativos al alargamiento de la maternidad y otros datos que resultan ciertamente inesperados. Nos referimos a la emigración. Un dato que, en España, marca una clara diferencia entre las jóvenes y las generaciones precedentes. Y que a pesar de su carácter incipiente parece afectar a un número

pequeño pero significativo de mujeres jóvenes. Una vez más, los datos existentes indican que esa emigración resulta también distinta según sexo, si bien hombres y mujeres parecen compartir el estar motivada por la falta de salidas laborales de unos colectivos que cuentan con mayor cualificación que sus generaciones precedentes. A la espera de los análisis pertinentes, podría aventurarse la idea de que, entre las mujeres jóvenes, esa mayor cualificación se centra en determinadas áreas de conocimiento, (el ámbito de los servicios sociosanitarios y de cuidado, posiblemente) y en la centralidad que para ellas tiene el proyecto educativo, siempre orientado a la consecución de empleo. Según puede verse en la tabla nº 8, en 2011, la emigración de mujeres jóvenes fue superior a la de los hombres jóvenes. Un dato que ciertamente requiere ser estudiado más detenidamente.

Tabla 8: Flujos de emigración de personas con nacionalidad española por sexo. España, 2010-2011.

	2010			2011		
	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos Sexos	Hombres	Mujeres
0-15 años	8271	4327	3945	14264	7118	7148
16-25 años	5432	2946	2487	6771	3197	3572
26-35 años	7432	3260	4173	13319	5432	7885
36-45 años	6852	3744	3108	13009	6127	6882
46-55 años	3633	2137	1494	6651	3941	2712
56-65 años	2567	1470	1098	4081	2303	1778
+ 65 años	2779	1358	1422	4518	2197	2324
Total	36966	19242	17727	62613	30315	32301

Fuente: Elaboración propia a partir de datos INE. Estadísticas de flujos migratorios estimados.

ANOTACIONES FINALES

Parece viable, tras lo aquí escrito, reconocer que las desigualdades de género en el mercado de trabajo no desaparecen sino que se transforman. En este sentido, los datos aportados defienden la perpetuación de las desigualdades de género que se transforman al ritmo que se desregula y precariza el mercado laboral. Unas desigualdades que se tornan más evidentes entre los colectivos de mujeres peor situados, pero que no desaparecen entre aquellas mujeres más cualificadas y en mejor posición de partida para lograr un empleo en igualdad de condiciones al de sus compañeros masculinos. En cualquier caso, el precio de tal transformación recae, en estos momentos de crisis, sobre las peor situadas en ese mercado: mujeres inmigradas y mujeres jóvenes. Tal constatación, a la espera de análisis más detallados

y valoraciones más consistentes, resulta relativamente inesperada y especialmente difícil de asumir. En primer lugar porque constata la existencia de desigualdades entre las mujeres y porque, asimismo, cuestiona el éxito de las políticas a favor de la igualdad de oportunidades entre los hombres y mujeres, desarrolladas en estas últimas décadas. La crisis actual añade además que tal reforzamiento de las desigualdades afecta al futuro de las sociedades del bienestar, que era donde las mujeres habían alcanzado mayores logros. Siendo así que la crisis está haciendo evidente la fragilidad de tales logros, aunque sea cierto que no solo son esos logros los que están en riesgo.

España es un ejemplo modélico de dicha fragilidad. En la década de los 70 del siglo XX, algunos especialistas consideraban que España, al igual que otros países del sur de Europa, eran países de "modernización aparente". Y la facilidad con la que se están viniendo abajo los avances alcanzados por el empleo femenino y las políticas de igualdad de oportunidades, desde que la crisis asola el país son, sin duda, un buen ejemplo de esa aparente modernidad. De hecho, algunas estudiosas habían ya precisado cómo el empleo femenino en España se situaba en el límite de la modernidad, dada la escasa calidad del mismo. Y mostraban cómo ello afectaba a las mujeres jóvenes que habían crecido bajo el amparo de unas políticas a favor de la igualdad entre hombres y mujeres, asumidas como pauta de normalidad. Las sucesivas leyes promovidas con el cambio de siglo en España (la ley contra la violencia de género, la ley para promover la conciliación entre la vida profesional y familiar, la ley a favor de la igualdad e, incluso la mal llamada "ley de la dependencia") habían completado el escenario modernizador. Pero lo que viene sucediendo en este último período del gobierno del PP, con los recortes en esa última ley o las modificaciones previstas para la ley del aborto, son un ejemplo paradigmático de tal fragilidad. La Ley de Dependencia, podría tomarse como un ejemplo de una política modernizadora —aunque algunos de los agentes implicados en su desarrollo y gestión se atrevieron a tildarla de voluntarista. Una ley que avanzaba en derechos individuales y que en la misma exposición de motivos se definía como una ley capaz de actuar contra el desigual reparto de tareas del cuidado entre hombres y mujeres pero que, tras 6 años de aplicación, los límites de la misma se han hecho más que evidentes. Unos límites que no han sido específicos de esta ley sino que han sido una característica compartida con muchas de las nuevas normativas de igualdad citadas. Característica que debe reconocerse existía ya, desde la aparición de cada una de esas leyes, pues ya entonces pudieron oírse críticas por la "ligereza" de un marco legislativo que demasiadas veces recomendaba más que obligaba. O bien promovía medidas sin contar con las dotaciones económicas pertinentes, de modo que esa escasa financiación se hace ahora evidente, gracias a la crisis. Una situación de crisis que empeora, particularmente tales medidas, porque se alude a la irrelevancia de las cuestiones relativas a la igualdad de oportunidades entre los géneros para justificar su paralización. Medidas que nacieron bien intencionadas pero que no han cuajado de manera suficiente en una sociedad española de "modernización aparente". Ya que no fueron capaces de remover la división sexual del trabajo. Y, en la actualidad, quedan lejos de las prioridades de la agenda política porque, entre otras razones, entre el fragor de las propuestas para salir de la crisis, pocas son las propuestas que atienden a

las necesidades sociales que se dan en la vida cotidiana. Un escenario que no suele aparecer como importante ya que siempre se cuenta con que habrá una mujer dispuesta a cuidar y gestionar del cuidado de los demás.

Los balances realizados sobre las actuaciones a favor de las mujeres en el mercado de trabajo en la UE denuncian la sorprendente persistencia de la mencionada división sexual del trabajo (Rubery 2004; Crompton et alii 2005; Burchell, Fagan et alii 2007). Persistencia que destaca como escollo imperecedero contra el que se estrellan las políticas de igualdad, desarrolladas en estas dos últimas décadas en los países de la UE. En ese contexto, las voces de quienes sospechaban que la mayoría de esas actuaciones solo representaban el triunfo de la corrección política, no eran bien recibidas. Una persistencia que encuentra en la tradición familista de la sociedad española un buen terreno abonado. Algunos balances¹⁰ sobre dichas cuestiones apuntaban hacia el escaso triunfo de políticas de igualdad reales en el ámbito del empleo. Constatando que las medidas de conciliación sí habían tenido un mayor éxito, aunque siempre habían sido pensadas (y reclamadas) para ser utilizadas por mujeres adultas, asumiendo por tanto la invisibilidad o naturalización de la división sexual del trabajo. Unas medidas de conciliación que han priorizado la presencia laboral femenina —mediante la implantación de permisos parentales y reducciones de jornada— y han sido incapaces de desarrollar otras medidas en forma de servicios públicos de proximidad, unos servicios que también fueron reclamados en los primeros planes europeos de igualdad de oportunidades y en las recomendaciones sobre la conciliación.

En resumen, la crisis actual no hace sino reforzar lo peor de esa situación y parece no ofrecer horizontes optimistas. En cuanto al empleo, parece evidente que las personas inmigradas y la población juvenil, especialmente las jóvenes, parecen abocados a llevarse la peor parte. Sin embargo, probablemente, y a pesar de la crisis, muchas de ellas no van a resignarse como lo hicieron sus madres y abuelas. Precisamente de algunas de ellas aprendieron que se puede tener mucho trabajo y no tener empleo, pero que gracias a ello se puede procurar y obtener bienestar cotidiano. En principio, no parece un mal antídoto contra la crisis. Por lo que después de todo, la citada fragilidad puede que también sea algo más complejo de lo que parece.

BIBLIOGRAFÍA

ABAY. Analistas económicos y sociales (2011). *Trayectorias laborales de las mujeres que ocupan puestos de alta cualificación*, Madrid, Secretaría de Estado de Igualdad.

Albert, Cecilia; Toharia, Luis; Davia, María A. (2008). "To find or not to find a first "significant" job". *Revista de Economía Aplicada*, nº 46 (vol. XVI), pp. 37-59.

¹⁰ Ver por ejemplo los informes y publicaciones del Centro 8 de Marzo perteneciente a la Fundación 1º de Mayo.

Bettio, Francesca; Simonazzi, Annamaria; Villa, Paola (2006). "Change in Care Regimes and Female Migration: The Care Drain in the Mediterranean". *Journal of European Social Policy*, nº 16, vol. 3, pp. 271-285 [traducción castellana en Carrasco; Borderías; Torns (2011)].

Bettio, Francesca; Verashchagina, Alina (2009). *Gendersegregation in thelabourmarket*. Luxemburgo, Comisión Europea.

Carrasco, Cristina; Borderías, Cristina; Torns, Teresa (eds.) (2011). *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Madrid, La Catarata.

Castello, Laia (2011), "*La gestió quotidiana de la cura. Una qüestió de gènere i classe*". Tesis doctoral (defendida en Dpto. Sociología Universidad Autónoma de Barcelona 1/04/2011)

Burchell, Brendan; Fagan, Colette et alii (2007). *Working Conditions in the European Union: The gender perspective*. Luxemburgo, EUROFOUND.

Carrasco, Cristina et alii (2004). *Trabajo con mirada de mujer. Propuesta de una encuesta de población activa no androcéntrica*, Madrid, CES.

Carrasquer, Pilar (2002). "¿En los límites de la modernidad? Trabajo y empleo femenino precario en España". *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*, nº 167, pp. 73-100.

Carrasquer, Pilar; Torns, Teresa (2007). "Cultura de la precariedad: conceptualización, pautas y dimensiones. Una aproximación desde la perspectiva de género". *Sociedad y Utopía*, nº 29, pp. 139-156.

Castaño, Cecilia et alii (2004). *Indicadores laborales básicos de la situación de la mujer en España y sus regiones*. Madrid, Instituto de la Mujer.

CES (2012). *Tercer Informe sobre la situación de las mujeres en la realidad sociolaboral española*. Madrid, CES.

Crompton, Rosemary et alii (2005). "Attitudes, women's employment and the domestic division of labour". *Work Employment & Society*, vol. 19 nº 2, pp. 213-233.

Díaz, Capitolina y Carantoña, Elena (ed.) (2008). *Mujeres en la alta dirección. La carrera profesional de las mujeres en la empresa, la administración y la Universidad*. Madrid, Instituto de la Mujer, 2008.

ETAN (Expert Working Group on Women and Science) (2000). *Science policies in the European Union: Promoting excellence through mainstreaming gender equality*. Luxemburgo, Comisión Europea.

EUROFOUND (2011). *Young People and "NEETs"*. Resumé. Luxemburgo, Eurofound.

INJUVE (2011). *Juventud en Cifras*. Madrid, INJUVE.

INMARK. Estudios y Estrategias S.A. (2006). *El acoso sexual a las mujeres en el ámbito laboral: Resumen de resultados*. Madrid, Instituto de la Mujer.

McDowell, Linda (2003). *Redundant Masculinities? Employment Change and White Working Class Youth*. Malden, Ma: Blackwell Publishing.

Maruani, Margaret; Rogerat, Chantal; Torns, Teresa (2000). *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*. Barcelona, Icaria.

Parella, Sònia (2003). *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*. Barcelona Anthropos.

Pla, Isabel. (coord.) (2008). *Luces y sombras del recurso al empleo de hogar*. Valencia, InstitutUniversitari d'Estudis de la Dona-Universitat de València.

Recio, Albert (2007). "La situación laboral de los jóvenes". *Arquitectura, ciudad, entorno-ACE*, nº5, pp. 411-426.

Rubery, Jill et alii (2004). "The Ups and Downs of European Gender Equality Policy". *Industrial Relations Journal*, nº 35 vol. 6, pp. 603-628.

Sallé, M^a Ángeles; Molpeceres, Laura (2010). *La brecha salarial: Realidades y desafíos*. Madrid, Ministerio de Igualdad.

Torns, Teresa (2000). *Paro y tolerancia social de la exclusión: el caso de España en Maruani, Rogerat, Torns Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo*. Barcelona, Icaria.

Torns, Teresa (2008). "La place des femmes dans l'emploi en Espagne : les limites des politiques de conciliation vie familiale/vie professionnelle". *Travail et Emploi*, nº 115, pp. 59-70.

Torns et alii (2007). *Les dones i el treball : mites i certeses*. Barcelona, Institut Català de les Dones.

Torns, Teresa (2011). "Las mujeres y el empleo en España" en *Retos y oportunidades para la igualdad de género*. Madrid : Fundación para la Formación y el Empleo Miguel Escalera FOREM, pp. 29-50.

Torns, Teresa; Borràs, Vicent et alii (2011). "Trayectorias laborales y de vida. Una aproximación al modelo de empleo español". WorkingPaper nº 17, Bellaterra, Centre d'Estudis Sociològics Sobre la Vida i el Treball Quotidiana (QUIT).

Torns, Teresa; Moreno, Sara; Borràs, Vicent; Carrasquer; Pilar (2012). "Mercato del lavoro e immigrazione in Spagna. Disuguaglianze di genere e di etnia" en *CAMBIO*, nº 3, pp.79-90.

Williams, Colin C. (2009) "Beyond the market/non-market divide: a total socialorganisation of labour perspective", *International Journal of Social Economics*. Vol. 37 nº 6 pp. 402-414.

LOS RICOS SE HACEN MÁS RICOS: EL NEOLIBERALISMO Y LA DESIGUALDAD GALOPANTE EN ESTADOS UNIDOS

Tim Koechlin¹

International Studies Program

Vassar College

Fecha de recepción: septiembre de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: diciembre de 2012

En Estados Unidos estamos atravesando una etapa desalentadora. Uno de cada siete trabajadores que quisiera trabajar a tiempo completo no encuentra un empleo de esas características. La renta de un hogar medio estadounidense ha caído un 6% desde 2000 y el 20% de hogares situado en la franja inferior de renta ha sufrido reducciones todavía más acusadas (Mishel et al., 2012). Millones de personas han perdido su hogar a causa de ejecuciones hipotecarias y millones más podrían correr la misma suerte. Casi uno de cada seis residentes de EE UU es oficialmente pobre (la cifra más elevada de los últimos 50 años). El 22% de los niños estadounidenses vive en la pobreza. De una u otra manera, esta crisis económica ha afectado prácticamente a todos los hogares del país, y algunos de ellos la sufren de manera especial. La renta del hogar afroamericano medio ha caído un 15% desde 2000 (Mishel et al., 2012). El índice de desempleo entre los trabajadores negros es el doble del de los blancos. Entre 2007 y 2010 la riqueza del hogar negro y latino medio se redujo en más del 50%.

Pero no solo hay que hablar de una «economía débil» es decir, de estancamiento, desempleo y rentas decrecientes. En medio de todo ese sufrimiento y esa inseguridad, los más acaudalados del país han disfrutado de una sólida recuperación. Los beneficios de las grandes empresas están en una cifra récord y el valor de los activos bursátiles se ha duplicado desde comienzos de 2009. En 2010, primer año de anémica recuperación en Estados Unidos, el 93% del incremento de renta acabó en los bolsillos del 1% más rico (Saez, 2012).

Los cuatro años transcurridos desde el desastre financiero de 2008 han sido excepcionalmente difíciles. Pero, en ciertos aspectos esenciales, no estamos ante nada nuevo. Ya hace más de tres décadas que EE UU sufre una crisis de desigualdad. Durante ese periodo la distribución de la renta y la riqueza se ha vuelto espectacularmente desigual y las iniciativas estatales destinadas a encarar esa creciente desigualdad y sus consecuencias se han tornado menos enérgicas, generosas

¹ tikoechlin@vassar.edu

Tim Koechlin

y eficaces. Según todos los parámetros razonables, Estados Unidos es el más desigual de los países ricos. Si hablamos de movilidad económica -la probabilidad de que un niño pobre mejore su situación económica-, EE UU, a pesar de su fama de «tierra de oportunidades», está también casi al final de la lista. Además, este espectacular incremento de la desigualdad *económica* la han reflejado y acentuado los inquietantes niveles de desigualdad política y social.

La creciente desigualdad ha adquirido una forma específica. En las últimas décadas los beneficios del crecimiento económico han ido a parar mayoritariamente a los situados en la cúspide de la distribución de rentas. El movimiento Ocupa Wall Street tiene razón al distinguir entre el «uno por ciento» y el «99 por ciento». Sólo es ligeramente exagerado decir que Estados Unidos se ha convertido en una «sociedad en la que el ganador se lo lleva todo» (Frank y Cook, 1995; Hacker y Pierson, 2011).

Las pruebas de la extrema y creciente desigualdad económica son bastante apabullantes. Durante los últimos treinta años las rentas del 1% más rico se han disparado. En 1979 ese 1% percibía alrededor del 9% de la renta total; en 2007, ese porcentaje casi se había triplicado, alcanzando el 24% (una situación insólita en el país desde finales de la década de 1920) (Atkinson, et al., 2011). Desde 1976 el 58% del incremento de la renta ha terminado en los bolsillos del 1% más rico (Atkinson, et al., 2011). Mientras tanto, los ingresos de la «clase media» se han estancado. Los salarios de quienes han terminado la educación secundaria o tienen un nivel educativo inferior (más de la mitad de la población activa) se han desplomado apreciablemente (Mishel et al., 2012).

En el presente artículo se pretende describir, deconstruir y analizar esta asombrosa transformación de la economía estadounidense. Lo que aquí señalo es que esta perturbadora evolución, es decir, el incremento de la desigualdad y la creciente incapacidad de la economía de EE UU para responder a las necesidades de los seres humanos a los que debería servir, se debe en gran medida a treinta años de política económica neoliberal. De hecho, el aumento de esta desigualdad es uno de los indicadores del fracaso del neoliberalismo. Esas políticas no han logrado promover un crecimiento vigoroso y fiable, ni tampoco mejorar el bienestar de la mayoría de los estadounidenses. Sin embargo, sí han proporcionado enormes beneficios a la élite económica.

Estos cambios cruciales de la economía estadounidense no provienen fundamentalmente de la mano invisible del mercado, sino de políticas elegidas conscientemente. La lucha de clases goza de buena salud en EE UU y desde hace tres décadas la están ganando las clases dominantes.

Los cinco apartados siguientes de este artículo dan cuenta de la excesiva y creciente desigualdad que ha terminado caracterizando la economía de EE UU. Se centran en el incremento de rentas de los ricos desde finales de la década de 1970; la creciente desigualdad entre «los demás» (el 90% por ciento que ocupa el tramo inferior); la desigualdad cada vez mayor que se observa en la distribución de la *riqueza* en EE UU; la escasa e insuficiente respuesta que el Gobierno ha dado a esta situación y la movilidad decreciente entre las diversas clases y rentas del país. El sexto apartado

Tim Koechlin

contrasta esta experiencia reciente con la prosperidad compartida de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial en EE UU. El séptimo se pregunta por qué debe preocuparnos la desigualdad: la respuesta es porque es injusta, ineficaz, antidemocrática y socialmente corrosiva. En el último apartado se relacionan estos asombrosos incrementos de la desigualdad con 30 años de política neoliberal.

LOS RICOS SE HACEN MÁS RICOS

La desigualdad puede medirse de diferentes maneras. Quizá la medida más citada sea la que expresa el coeficiente de Gini, un indicador cuyo valor puede ir de cero a uno. Cuando es cero indica una «igualdad perfecta» (todos los hogares tienen la misma renta). Cuando es uno indica una «desigualdad perfecta» (un solo individuo recibe toda la renta). Cuanto más alto el coeficiente de Gini, más acusada la desigualdad. En EE UU el coeficiente de Gini se sitúa en 0,45: el más elevado de los países ricos, comparable al de México, Nigeria e Irán (OECD, 2011).² Si tenemos en cuenta la influencia de los impuestos y las transferencias gubernamentales sobre la distribución de la renta, el coeficiente de Gini en EE UU desciende a 0,38, aunque sigue siendo el mayor de los países ricos. Los coeficientes de Gini de otros países ricos van desde el 0,23 (Dinamarca) al 0,35 (Portugal).³ En todos los países ricos, entre ellos EE UU, los impuestos y las transferencias tienen por lo menos un modesto efecto «igualador» sobre la distribución de la renta pero este efecto igualador (tal como lo mide el coeficiente de Gini) es menor en EE UU que en ningún otro país rico (OECD, 2011, p. 36).

Durante los últimos treinta años la desigualdad media de renta se ha incrementado en todos los países ricos. Entre mediados de la década de 1980 y finales de la de 2000 el coeficiente de Gini aumentó en 17 de los 22 países de la OCDE de los que se dispone de datos continuos. El coeficiente de Gini medio de esos 22 países pasó del 0,29 al 0,31 (OECD, 2011).⁴ Desde 1980, en EE UU el coeficiente de Gini no ha dejado de crecer, pasando de 0,37 a 0,45, lo cual supone el incremento más relevante de los registrados en los 22 países de la OCDE en los que hay datos continuos (OECD, 2011).

También podemos calibrar la desigualdad observando la «razón 90-10» de un país, que sirve para comparar la renta de un hogar situado en el percentil 90 de renta con la de otro situado en el percentil 10. Según esta medida, EE UU vuelve a ocupar de nuevo el número 1, a mucha distancia del 2. La razón 90-10 en Estados Unidos es de 5.9 (es decir, una familia del percentil 90 percibe una renta equivalente a 5,9 veces la renta de una familia del percentil 10). La razón 90-10 en Japón, del 4.8, es la segunda

² Aunque EE UU presenta el coeficiente de Gini más elevado de los países ricos e industrializados, muchos países «pobres» y varios exportadores de petróleo tienen coeficientes de Gini más acusados que Estados Unidos.

³ En 2009 el de España se situaba en torno a 0,32 (OECD, 2011, p. 25).

⁴ Éste es el coeficiente de Gini después de considerar los impuestos y las transferencias gubernamentales.

Tim Koechlin

más elevada de los países ricos del mundo. La menor, de Dinamarca y Suecia, es de 2.8. (Mishel, et al., 2012,).

Todas esas medidas ocultan el cambio más notable operado en la distribución de la renta en EE UU: las rentas desorbitadas de los muy ricos. En Estados Unidos, desde finales de la década de 1970 los ricos se han hecho más ricos a un ritmo notable. Entretanto, la gran mayoría de las familias del país ha experimentado un crecimiento económico anémico o negativo. En 1979 la franja del 10% superior ganaba alrededor de un tercio del total de la renta de EE UU. En 2007 la proporción de renta correspondiente a esa franja era del 50%, lo cual la situaba en su nivel más alto desde 1928. Gran parte de esas ganancias fueron a parar a la *cúspide* de la pirámide. En 1979 el 1% de la población percibía el 9% de la renta total; en 2007 se embolsaba casi el 24%, obteniendo de nuevo la proporción más elevada desde finales de la década de 1920. Además, gran parte de las ganancias de ese 1% fueron a parar a los más privilegiados. En 1979 el 0,1% reunía en torno al 3% de toda la renta. En 2007 ese porcentaje se había disparado hasta alcanzar el 12% de la renta total; es decir, el porcentaje de renta de lo super-ricos se había cuadruplicado! (Atkinson, et al, 2011). Hay que señalar que prácticamente todas las ganancias del 10% más rico -un incremento del 17%- fueron a parar al 1% más acaudalado, que disfrutó de un incremento de 15 puntos. Además, más de la mitad de las ganancias del 10% más rico las percibió el 0,1% de la cúspide: los más ricos de los ricos (véase el Apéndice, Gráfico 1).

Entre 1976 y 2007 -itoda una generación!- el 58% del crecimiento económico total terminó en los bolsillos del 1% más rico (Atkinson, et al., 2011). Durante ese mismo periodo, la renta de ese 1% aumentó en un 275% (Atkinson, et al., 2011).

Las rentas y el porcentaje de ingresos de los muy acaudalados se han incrementado en muchos países ricos, pero a ninguna élite le ha ido mejor que a la de los super-ricos de EE UU, donde estos -el 1% y el 0,1% de la población- reciben una parte más cuantiosa de la renta nacional que en ningún otro país rico. De hecho, en Estados Unidos, la parte que percibe el 0,1% más rico es *el doble o más* de la que percibe el 0,1% más acaudalado de la mayoría de los países ricos: *siete veces mayor* que la del 0,1% más rico de Holanda (Atkinson, et al., 2011, Tabla 6). DE modo que, puesta en relación con el pasado reciente y con otros países ricos, la riqueza de los super-ricos en EE UU es extraordinaria.

LA DESIGUALDAD Y «LOS DEMÁS»

En Estados Unidos también se ha registrado un incremento de la desigualdad dentro de la «franja inferior del 90%», aunque esta transformación ha sido mucho menos espectacular que la creciente brecha que se aprecia entre el 1% más rico y el resto de la población. Entre 1979 y 2010 los ingresos de los hogares situados entre los percentiles 80 y 90 crecieron un 40,6% (Mishel, et al., 2012, fig. 2M). Durante ese mismo periodo la renta media aumentó únicamente un 10%, mientras que la renta media del 20% más pobre *se redujo* en un 10,7% (Mishel, et al., 2012, fig. 2.1).

Esta situación tan descompensada aparece igualmente en los datos salariales y de productividad laboral. Entre 1973 y 2008 en Estados Unidos la productividad prácticamente se multiplicó por dos; es decir, en la actualidad el trabajador medio estadounidense produce por hora el doble que en 1973. Durante ese mismo periodo, en Estados Unidos la remuneración por hora de los trabajadores manuales y de los que carecen de responsabilidades supervisoras creció menos del diez por ciento. Los trabajadores producen mucho más por hora, pero no ganan más (véase el Apéndice, Gráfico 2). Por el contrario, las retribuciones de los directivos han crecido a un ritmo desproporcionado. En 1973, los ingresos del directivo medio estadounidense eran 22 veces mayores que los del asalariado medio. Pero en 2011 el primero ganaba casi 231 veces más que el segundo (Mishel et al., tabla 4.33).⁵ Como ya hemos visto, el botón del incremento de la productividad -el aumento de la renta- ha beneficiado a los estratos superiores.⁶

Los trabajadores afroamericanos siguen ganando mucho menos que los blancos. En 2010 la renta media de una familia negra era sólo del 61 % de una familia blanca, y la renta media de una familia hispana era el 62,6 % de una familia blanca (Michel, et al., 2012). Entre los trabajadores varones, esta brecha de renta racial no cambió entre 1975 y 2010. En 1975 las ganancias de los hombres negros eran el 74,3% de las de los blancos. En 2010 esa proporción era del 74,5%.⁷ En la actualidad, el índice de desempleo oficial de los afroamericanos es del 14,1% (alrededor del doble de los blancos). Esta proporción -de dos a uno- se ha mantenido sorprendentemente constante desde la Segunda Guerra Mundial. En 2011 el 27,6% de los afroamericanos vivía en la pobreza, frente al 9,8% de blancos (Mishel et al., 2012, tabla 7C). El 39% de los niños negros vive en hogares pobres, frente al 12.5% de los blancos (Mishel et al., 2012, tabla 7D).

Por otro lado, el trabajador blanco medio sigue ganando más que la trabajadora blanca media, pero las trabajadoras de EE UU han logrado ganancias más considerables (aunque aún escasas) en las últimas tres décadas. Entre 1976 y 2010 la remuneración media de las trabajadoras se incrementó en torno al 30% (quedándose, una vez más, muy por debajo de su incremento de productividad y de las mejoras de la generación anterior). La remuneración media de los hombres sólo se incrementó en unos pocos puntos porcentuales (Mishel et al., 2012). En 1975 las ganancias de las mujeres blancas se situaban en torno al 58% de los hombres blancos. En 2010 eran del 80,5% (Bureau of Labor Statistics 2010). La remuneración de las mujeres negras e hispanas también se ha incrementado en relación con las de los hombres de sus

⁵ En este caso, el término genérico «directivo» es especialmente masculino, ya que la gran mayoría de los directivos estadounidenses son hombres.

⁶ Para un esclarecedor análisis de los salarios y la productividad en EE UU, véase Lawrence Mishel (2012).

⁷ Para conocer datos más detallados sobre las ganancias en función de la raza y el género, véase «The Wage Gap by Gender & Race Timeline History (White, Black, Hispanic, Men & Women)», en <http://www.infoplease.com/ipa/A0882775.html#ixzz25zctHwl8>

grupos étnicos respectivos, aunque no de forma tan espectacular.⁸ En EE UU las mujeres tienen en torno a un 20% más de posibilidades de ser pobres que los hombres. En 2011 era pobre el 40% de los hogares encabezados por mujeres (Mishel, et al., 2012, figura 7E).

Además de salarios rezagados con el paso del tiempo los trabajadores estadounidenses también han sufrido una reducción en las prestaciones proporcionadas por el empleador. En 1979 el 51% de los del sector privado estadounidense tenía un plan de pensiones sufragado por el empresario.⁹ En 2009 sólo tenía esa cobertura el 45%. Esta tendencia ha sido todavía más acusada entre los trabajadores afroamericanos y latinos. Entre 1979 y 2009 el porcentaje de trabajadores negros con planes de pensiones sufragados por sus empleadores pasó del 46% hasta el 38%. En el caso de los latinos, el porcentaje cayó desde el 38% en 1979 hasta el 23% en 2009. La prestación de asistencia sanitaria sufragada por el empresario también se ha reducido en todos los grupos de renta. Los de los estratos inferiores se han visto especialmente afectados por esa reducción. En 2000, el 29% de los trabajadores que ocupaba el tramo inferior de la escala de rentas (el quinto) contaba con algún tipo de prestación sanitaria sufragada por el empleador. En 2009 ese porcentaje había caído hasta el 16,3%. También es notable que la «brecha sanitaria» entre los asalariados bien pagados y los de menor sueldo se haya incrementado considerablemente durante la pasada década.

Estados Unidos es el único país rico del mundo sin cobertura sanitaria universal. Cincuenta millones de estadounidenses (uno de cada seis) carecen de seguro médico (US Bureau of the Census, 2010). Entre 1999 y 2010 el porcentaje de estadounidenses sin seguro sanitario pasó del 13% al 16,3%. Carecen de él el 21% de los afroamericanos y el 31% de los «hispanos» (US Census, 2010, fig. 2). Quizá no sea sorprendente que el reciente incremento de la esperanza de vida haya sido mucho mayor entre la mitad de la población con mejores rentas que en la mitad correspondiente a las rentas más bajas. En 1972 la esperanza de vida de la mitad superior de la distribución de rentas era dos años mayor que la de la mitad inferior (79,6 años frente a 77,7). En 2001, la brecha se había ampliado a más de seis años (85,5 frente a 78,9) (US Census, 2010). Un estudio reciente demuestra que la esperanza de vida de los estadounidenses blancos con un nivel educativo inferior a la enseñanza secundaria se ha *reducido* en 4 años desde 1990 (Tavernise, 2012).

⁸ Evidentemente, estos porcentajes brutos no indican que el género, la raza o la discriminación sean las únicas causas de estas brechas de renta. El éxito escolar, los cambios económicos sectoriales y la elección del trabajador también tienen su impacto.

⁹ Trabajadores asalariados del sector privado que trabajan un mínimo de 20 horas.

LA DESIGUALDAD DE LA RIQUEZA

En EE UU, la desigualdad de la riqueza es todavía más extrema que la de renta y, al igual que ésta, se ha agudizado con el tiempo. En 1962 el 1% más acaudalado tenía 125 veces más riqueza que el hogar medio (Mishel et al., 2012, fig. 6C). Llegado el año 2010, esta proporción se había disparado hasta las 288 veces. Entre 1983 y 2010 el 5% más rico asistió a un incremento de su renta del 83%, mientras el 80% inferior sufrió una *reducción* de su riqueza del 3,2% (Mishel et al., 2012).

En 2007 el 1% más acaudalado poseía el 35% de la riqueza (en 1971 tenía el 20%). El 10% más rico (que, por supuesto, incluía al 1% anterior) tenía el 73% de la riqueza. El 40% de los hogares estadounidenses más pobres sólo tenía el 4,2% de la riqueza. El 1% más rico posee el 60,6% de los títulos financieros; el 10% más rico, el 98,5%, mientras que el «90% inferior» únicamente tiene el 1,5%.

El derrumbe del mercado inmobiliario estadounidense después de 2007 -millones de ejecuciones hipotecarias y caída del precio de la vivienda- ha reducido la riqueza de prácticamente todos los hogares, sobre todo del «90% inferior», para el que probablemente la casa sea el activo más valioso.¹⁰ La riqueza del hogar medio estadounidense se redujo en un 47,1 por ciento.

Al igual que en el caso de la renta, los estadounidenses negros y latinos tienen mucha menos riqueza que sus vecinos blancos. En 2010 la riqueza media era de 4.900 dólares en los hogares negros y 1.300 dólares en los latinos. La de los hogares blancos era de 97.000 dólares (Mishel, et. al, tabla 6.3).

LAS POLÍTICAS Y LA RED DE PROTECCIÓN SOCIAL

El Gobierno de EE UU ha hecho menos que el gobierno de ningún otro país rico para enfrentarse a la desigualdad y la pobreza, sobre todo durante los últimos 35 años. De los países ricos del mundo, a excepción de Australia, Estados Unidos es el que dedica al gasto social una menor parte de su PIB (Mishel, et al., tabla 7aa). Una vez contabilizados los efectos de los impuestos y las transferencias, EE UU registra el índice de pobreza más elevado (Mishel et al., figura 7W) y también el coeficiente de Gini más alto de los países ricos (OECD, 2011). Los impuestos y las transferencias reducen menos la pobreza y la desigualdad en EE UU que en ningún otro país rico (Mishel et al., 2012, fig.7Z).

Desde 1996, cuando el presidente Bill Clinton llegó a un acuerdo con un Congreso hostil sobre la llamada «reforma de la asistencia social», la ayuda del Gobierno a las familias pobres se ha reducido drásticamente (antes de ese año, las ayudas en metálico a esas familias procedían del AFDC -Ayuda a las Familias con Niños Dependientes-; después pasó a proporcionarlas el TANF -Ayuda Temporal para

¹⁰ El precio medio de la vivienda cayó desde 230.000 dólares a 185.500 entre 2005 y 2008 (National Association of Realtors, 2010).

Familias Necesitadas). El número de perceptores individuales de ayuda del TANF cayó desde 12,3 millones en 1996 a 4,4 en 2010. Entre 1979 y 2006, la cantidad media abonada por perceptor se redujo (en términos reales) alrededor de un tercio.¹¹

Otro indicador del debilitamiento de la red de protección social es la reducción del salario mínimo. Entre 1968 y 2006 su valor en términos reales se redujo en más de un tercio (US Bureau of Labor Statistics, 2011).

Por otra parte, el Gobierno de EE UU ha sido muy generoso con los ricos. Durante los últimos 50 años -y sobre todo en los últimos 35- se ha reducido de forma considerable la carga fiscal oficial y real que han pesado sobre los super-ricos. Los presidentes Ronald Reagan (1981-1989) y George W. Bush (2001-2009) redujeron con especial ahínco la carga fiscal de los estadounidenses más ricos. Desde 1980, el tipo marginal superior sobre las rentas del trabajo (salarios) ha pasado del 70% al 35%. Desde 2003, las ganancias de capital -la mayoría percibidas por los ricos- sólo han estado gravadas con una tasa del 15%. El impuesto de sucesiones (que sólo se aplica a fincas valoradas en más de 1 millón de dólares, es decir, menos del 2% del total) ha pasado del 50% al 0%. En total, durante las administraciones del presidente Bush (2001-2010) los recortes de impuestos ascendieron a 2,1 billones de dólares. El 30% de esos recortes afectó al 1% más rico y la mitad al 5% más rico (Citizens for Tax Justice, 2009). Entre 1970 y 2005 la carga impositiva real del 1% de perceptores de renta más ricos se redujo casi a la mitad (Piketty y Saez, 2007). La carga fiscal de los super-ricos de EE UU es menor que la de sus colegas de los demás países ricos. La aportación del impuesto de sociedades al PIB pasó del 4% en 1960 al 2,5% en 2008 (Citizens for Tax Justice, 2010). La carga impositiva real que pesa sobre las rentas empresariales es menor en EE UU que en cualquier país rico, a excepción de Alemania, Austria e Islandia (Citizens for Tax Justice, 2010).

Hay que señalar que esta regresiva «reforma fiscal» se acometió mientras se disparaban las rentas antes de impuestos del 1% más rico. En su espléndido estudio sobre los efectos que tienen los impuestos en la distribución de la renta en Estados Unidos, Piketty y Saez (2007) concluyen que «la progresividad del régimen impositivo federal estadounidense en los tramos superiores de renta se ha reducido drásticamente desde la década de 1960» (Piketty y Saez, 2007, p. 22).

En su último libro, *El precio de la desigualdad*, el premio Nobel Joseph Stiglitz llega a la conclusión de que «en gran medida, la desigualdad es fruto de las políticas gubernamentales...» (Stiglitz, 2012, p. 82). Paul Krugman, también premio Nobel, está de acuerdo con Stiglitz. Escribiendo sobre la administración de George W. Bush en 2004, Krugman llega a la conclusión de que «Nuestros líderes políticos están haciendo todo lo posible por consolidar la desigualdad de clase» (Krugman, 2004b).

¹¹ Para una excelente evaluación crítica de la reforma de la asistencia social, véase Albelda y Withorn, (2002).

MOVILIDAD DE CLASE

Dado que la brecha entre los ricos y todos los demás está aumentando¿qué hay de esa idea tan extendida de que Estados Unidos es una meritocracia, «La tierra de las oportunidades», una sociedad en la que los trabajadores y los emprendedores más innovadores son recompensados principalmente por su esfuerzo y su talento; una sociedad en la que importan poco el privilegio, la posición social y la clase? Según esa línea argumental, EE UU se distingue por su capacidad para ofrecer a cualquier ciudadano la *oportunidad* de triunfar.

¿Es ésta una descripción razonable de Estados Unidos? Lamentablemente, no. De hecho, la verdad es más bien la contraria. De los países ricos del mundo, EE UU es prácticamente el último en movilidad de clase y el éxito económico de los triunfadores presenta una elevada correlación con la riqueza y la posición social de sus padres. Y esto es todavía más cierto en 2012 que en 1960 o 1980.¹² Según Aaronson y Mazumder (2007), entre 1950 y 1980 la elasticidad entre la renta de un varón de 44 años y la de sus padres se redujo en torno a un quinto, lo cual indica que en EE UU el destino económico del joven dependía cada vez menos de su origen familiar. Entre 1980 y 2000 esa elasticidad prácticamente se duplicó, es decir, las perspectivas de un joven han pasado a depender cada vez más de su origen familiar.¹³ Fox et al. (2005) descubren que los estudiantes procedentes de familias estadounidenses de rentas elevadas (el 25% más acaudalado) con calificaciones bajas tienen *más* posibilidades de graduarse que los estudiantes pobres (del 25% de menor renta) con buenas calificaciones. Cada vez es más difícil para un estadounidense pobre o de clase media ascender por la «escalera del éxito» y cada vez menos probable que un hijo improductivo de ricos vaya a parar a la clase media (véase el Apéndice, Gráfico 3).

Un estudio realizado por Anna Cristina D'Addio (2007), de la OCDE, mide la correlación entre los ingresos del padre y del hijo varón en 12 países ricos. D'Addio descubre que en Estados Unidos esa correlación entre las rentas del padre y del hijo varón es 0,48. Sólo en Gran Bretaña e Italia es mayor (0,50). En 5 de los 12 países del estudio de D'Addio (Canadá, Noruega, Finlandia, Australia y Dinamarca) la correlación es inferior a 0,2. Miles Corak (2011) llega a conclusiones bastante similares al estudiar un número de países ligeramente superior. Según un estudio de la OCDE de 30 países, en EE UU el éxito escolar presenta una correlación más acusada con el origen de los padres que en ninguno de los demás 29 países (OECD, 2010).

Isabel V. Sawhill, una economista de la Brookings Institution que estudia la movilidad señala que «todo el mundo da por hecho que en EE UU hay menos movilidad que en la mayoría de los países desarrollados. No creo que se pueda encontrar a mucha gente que lo discuta» (DeParle, 2012). Richard Wilkerson, coautor de *The Spirit Level* [El nivel], un influyente estudio sobre la desigualdad, apunta la ironía de esos datos: «Si quieres el Sueño Americano, tendrás que irte a Dinamarca».

¹² Para conocer magníficos análisis de la inmovilidad que se observa en la economía de EE UU, véase Krugman (2004), Bowles y Gintis (2002), Bowles, Gintis y Groves (2005) y Noah (2012).

¹³ Esos resultados los resumen estupendamente Mishel et al. (2012), fig. 3U.

NO SIEMPRE HA SIDO ASÍ

En 1962 el presidente estadounidense John F. Kennedy utilizó la famosa frase «cuando crece la marea, todas las embarcaciones se levantan», queriendo decir que el crecimiento económico suele beneficiar a todos. En 1962, esta descripción de la economía estadounidense era más precisa que nunca. Durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial la economía creció rápidamente y esta prosperidad benefició a todos los sectores del país: ricos y pobres, negros y blancos, hombres y mujeres. Durante ese periodo, la renta del hogar medio superó en más de dos veces su nivel inicial, y lo mismo le ocurrió a la renta de los estratos que ocupaban el 20% inferior. De hecho, las rentas de los situados en el quintil inferior de la escala de renta crecieron un poco más rápido (un 117%) que las del quintil superior (un 88%; véase el Apéndice, Gráfico 4). La distribución de la renta estadounidense en 1977 apenas se distinguía de la de 1947: todo el mundo tenía más, prácticamente en la misma proporción (Mishel, et al., 2012).

Durante las décadas de 1930 y 1940, la desigualdad se redujo de forma muy acusada. Para los historiadores económicos Claudia Goldin y Robert Margo (1992), este periodo es el de «la Gran Convergencia». El porcentaje de renta de los ricos se redujo de forma considerable. En 1928 el 49% del total de renta fue a parar al 10% más rico, mientras que el 1% se embolsaba casi un cuarto de la misma. Por el contrario, entre 1938 y 1982 el 10% más rico se apropió únicamente del 34% de las rentas, mientras que durante ese periodo el porcentaje del 1% más rico creció en una media del 10% (Atkinson, et al., 2011). La clase media creció. Cada vez había más obreros que accedían a la propiedad de su vivienda y al consumo; muchas familias de clase obrera enviaban a sus hijos a universidades públicas con buenos recursos. Millones de norteamericanos comenzaron a disfrutar de cierta seguridad económica: empleos estables, rentas que aumentaban constantemente, pensiones, asistencia sanitaria sufragada por el empleador y una red de protección social que, comparada con la de épocas anteriores, era mucho más amplia y fiable. Según Goldin y Margo, esta situación de igualdad relativa, prosperidad compartida y creciente seguridad económica fue fruto de un nuevo conjunto de disposiciones institucionales, muchas de ellas encarnadas en el *New Deal* del presidente Franklin Roosevelt: un Estado intervencionista, sindicatos fuertes (para los Estados Unidos), impuestos sobre la riqueza y los rendimientos heredados; seguridad social y prestaciones por desempleo, y la conciencia compartida de que había que vigilar y regular el comportamiento empresarial. Durante las décadas de 1930 y 1940 todo estaba listo para la prosperidad posterior.

No cabe duda de que durante ese periodo las desigualdades raciales, de género y económicas siguieron siendo aspectos esenciales del capitalismo estadounidense. En comparación con las demás «democracias industriales», en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, EE UU fue más desigual que ninguna de ellas y su Estado del bienestar, menos generoso. Pero se había producido una profunda transformación histórica. La economía y el conjunto de la sociedad de EE UU eran menos desiguales

Tim Koechlin

que antes. Surgió un profundo compromiso social con el fomento de cierta igualdad y el botín del crecimiento económico se compartió de forma proporcional.¹⁴

Como hemos visto, esta situación no iba a durar. Entre 1977 y 2007 las rentas del 1% que está en la cumbre de la pirámide aumentaron un 275%, mientras que la renta de la familia media estadounidense sólo crecía ligeramente y la de la típica familia perteneciente al 20% inferior se reducía. Si comparamos esta situación con la de la «Edad dorada» del capitalismo estadounidense -las tres décadas de prosperidad compartida que disfrutó la generación posterior a la Segunda Guerra Mundial-, la desorbitada desigualdad que vino después resultará todavía más asombrosa.

¿POR QUÉ ES UN PROBLEMA LA DESIGUALDAD?

Algunos economistas y muchos integrantes de la derecha señalan que en una sociedad rica la desigualdad no supone un gran problema. En términos globales e históricos, hasta los estadounidenses más pobres tienen una situación bastante acomodada. Entonces, ¿por qué la desigualdad es en sí misma un problema? Por varias razones.

Quizá la más evidente es que es injusta, algo en lo que parece coincidir la mayoría de los estadounidenses. En un estudio reciente, Michael Norton y Dan Aierly (2011) plantearon a una muestra representativa de 5.522 residentes en EE UU una serie de preguntas sobre la distribución de la riqueza en el país, para averiguar (a) cuál creían que era la situación real de la distribución de la riqueza en Estados Unidos y (b) cómo creían que debía ser una distribución de la riqueza «justa». Las conclusiones de Norton y Aierly sugieren que para los estadounidenses la desigualdad en su país es excesiva e injusta.

En primer lugar, los encuestados subestimaban enormemente el nivel actual de desigualdad de riqueza. En segundo lugar, planteaban distribuciones de riqueza ideales, mucho más equitativas que hasta las valoraciones erróneamente bajas de la distribución real. Desde el punto de vista de las políticas, lo más importante era que se observaba un sorprendente grado de consenso. Todos los grupos demográficos, incluso aquéllos que normalmente no relacionamos con la distribución de la riqueza, como republicanos o ricos, deseaban que hubiera una distribución de la misma más equitativa que la actual.

Norton y Aierly también pidieron a los encuestados que eligieran entre dos distribuciones de riqueza concretas (que les mostraron en diagramas de sectores). Aunque los encuestados no lo sabían, uno de los gráficos mostraba la distribución de la riqueza en EE UU, mientras que el otro presentaba su distribución en Suecia (mucho más equitativa). El 92% eligió la de Suecia.

¹⁴ La presentación detallada de este polifacético e importante asunto excede las pretensiones de este artículo. Para conocer más pormenores al respecto, véase Goldin y Margo (1992), Bowles, Gordon y Weiskopf (1983), el libro de Edwards, Reich y Gordon, *Segmented Work, Divided Workers* (1982), y el de Andrew Glyn, *Capitalism Unleashed* (2006).

También hay pruebas convincentes de que la desigualdad es socialmente corrosiva. En su magnífico libro *The Spirit Level*, Richard Wilkinson y Kate Pickett explican que las sociedades desiguales sufren índices más elevados de criminalidad violenta, población reclusa, obesidad, mortalidad infantil, enfermedad mental y alcoholismo. La desigualdad también se relaciona con una menor esperanza de vida, menor éxito escolar y niveles inferiores de confianza (Wilkinson y Pickett, 2009). La desigualdad es mala para todos.¹⁵ Según concluyen los autores, «Los problemas en los países ricos no tienen que ver con el hecho de que la sociedad no sea lo suficientemente rica (ni siquiera con que sea demasiado rica!), sino con una excesiva diferencia material entre los integrantes de una misma sociedad» (Wilkinson y Pickett, 2009, p. 25).

Por otra parte, la desigualdad excesiva y la movilidad de clase decreciente también son ineficaces. Las barreras a la movilidad impiden que los pobres con talento desarrollen todo su potencial. Evidentemente, esto constituye una pérdida para esas personas; pero también para los demás, que nos beneficiaríamos de la mejora en su productividad. Las extraordinarias ganancias de los situados en la cumbre de la pirámide -muy superiores en EE UU a las de cualquier otro país- también suponen un desperdicio de recursos. Algunos economistas, y muchos panegiristas de las grandes empresas, han señalado que los asombrosos salarios que perciben los directivos estadounidenses son un incentivo eficaz y necesario para conservar talentos infrecuentes. El hecho de que los estadounidenses que más ganan obtengan mucho más que sus colegas de otros países, y mucho más que los estadounidenses que más ganaban hace una generación, arroja dudas considerables sobre esta línea argumentativa. Un estudio reciente de Elson y Ferrere (2012) defiende vigorosamente esta última posición. En su opinión, los honorarios que perciben los que más ganan no suelen reflejar un talento extraordinario, ni tampoco esos salarios desmesurados son «necesarios» para «conservar este talento». En gran medida, son rentas económicas. Los directivos de grandes empresas con honorarios abultados son menos valiosos y se mueven menos de lo que a ellos les gustaría hacernos creer. Las excesivas retribuciones que perciben los super-ricos desvían recursos de usos más productivos como la enseñanza, las infraestructuras y las energías alternativas.

A pesar de lo que constantemente señalan los economistas centrados en la oferta, los desorbitados ingresos de los super-ricos -y la contención salarial de los trabajadores- no han alentado el crecimiento económico. Entre 1948 y 1973, un periodo en el que la carga fiscal fue relativamente elevada y el Estado fue incrementando su intervención en la vida económica, la economía de EE UU disfrutó de un índice medio de crecimiento anual del 3,9% y, como hemos visto, las rentas de los ciudadanos situados en los tramos medio e inferior se duplicaron. Entre 1979 y 2008, la «era neoliberal» de las bajadas de impuestos a las grandes empresas y la desregulación, el crecimiento de la economía no alcanzó el 3% anual. La renta de la familia media sólo creció un 10%. Un estudio recién publicado de Thomas Hungerford para la Oficina de Investigaciones del Congreso de EE UU llega a una conclusión

¹⁵ Véase también Layard (2010) y Frank (1999), para conocer excelentes análisis de los efectos corrosivos de la desigualdad y los beneficios decrecientes del crecimiento económico en los países ricos.

similar: «la reducción de los impuestos en los tramos superiores de renta apenas ha guardado relación con el incremento del ahorro, la inversión o la productividad. Sin embargo, parece que las rebajas de impuestos a los tramos superiores de ingresos sí han tenido relación con la creciente concentración de la renta en las escalas superiores...» (Hungerford, 2012).¹⁶ La economía basada en la teoría del «goteo» (economía del lado de la oferta) no funciona.

Richard Wolff (2011), Joseph Stiglitz (2010) y otros autores han señalado que la creciente desigualdad económica en EE UU fue un determinante crucial del derrumbe financiero de 2008. Una generación de consumidores estadounidenses, alentados por bancos, gestores de hipotecas, empresas de tarjetas de crédito y por unos tipos de interés bajos, trataron de mantener su nivel de vida recurriendo al préstamo. Entre 1975 y 2007 la deuda real de los hogares se multiplicó por 4,5. Cuando los precios de la vivienda comenzaron a bajar en 2006 y, más tarde, cuando se inició el aumento del paro, millones de familias carecían de flexibilidad financiera para enfrentarse a la situación. Las ejecuciones hipotecarias y las bancarrotas personales se dispararon, alimentando el derrumbe del sistema financiero.

Para terminar, la desigualdad económica significa inevitablemente desigualdad política. Los hermanos Koch, multimillonarios de derechas y propietarios de Koch Industries, gastaron más de 50 millones de dólares en su proyecto de derrotar al presidente Obama y a los demócratas este otoño (Gilson, 2012). Cuando el candidato republicano Mitt Romney eligió como candidato a vicepresidente a Paul Ryan, miembro de la Cámara de Representantes, la primera tarea de Ryan fue realizar un viaje a Las Vegas para rendir pleitesía a Sheldon Adelson, multimillonario dueño de casinos, y a una reunión de donantes de campaña de derechas. En el momento de escribir este texto, Adelson ha gastado 70 millones de dólares en apoyar a los candidatos republicanos para las próximas elecciones (*The New York Times*). Cada vez es más habitual que las leyes las redacten, literalmente, los grupos de presión empresariales.

Cada uno por su cuenta, los politólogos Larry Bartels (2008) y Martin Gilens (2005) han descubierto que los políticos estadounidenses son mucho más proclives a votar a favor de políticas apoyadas por electores situados en los tramos superiores de la escala de rentas, y los dos académicos concluyen que las perspectivas de los relativamente pobres prácticamente no influyen en las votaciones de sus representantes en el Congreso de EE UU. En su magnífico libro, *Winner Take All Politics* [Una política en la que el ganador se lo lleva todo], Jacob S. Hacker y Paul Pierson (2011) describen con detalle y de manera convincente de qué manera han utilizado los intereses empresariales estadounidenses su poder económico para conducir la política económica de EE UU y reestructurar la economía en las últimas cuatro décadas.

En pocas palabras, la desigualdad excesiva es injusta, ineficaz, antidemocrática y socialmente corrosiva.

¹⁶ Pollin (2003), Krugman (2012), Stiglitz (2002, 2010) y Glyn (2006) proporcionan excelentes evaluaciones críticas de la era neoliberal.

NEOLIBERALISMO Y DESIGUALDAD

En cualquier país capitalista, la distribución de la renta depende de multitud de factores y es enormemente difícil desentrañar la importancia de cada uno de ellos. Pueden intervenir las políticas públicas, la educación, el cambio tecnológico, la globalización y cambios registrados en la estructura industrial de un país. Dicho esto, está claro que no es posible comprender los espectaculares cambios observados en la economía de EE UU durante los últimos 35 años sin otorgar un papel capital a la teoría y las políticas neoliberales y a su componente de clase subyacente.¹⁷ Las desorbitadas rentas de los super-ricos las han facilitado elecciones políticas conscientes que han reflejado y reforzado el creciente poder político y económico de la clase capitalista del país. El cambio operado en las rentas de EE UU no era un resultado inevitable de las «fuerzas del mercado».

Digámoslo más claro, los super-ricos estadounidenses se han beneficiado de los cambios en la política fiscal. Como ya hemos visto, los tipos impositivos reales que gravan a los estadounidenses más ricos se han reducido casi un tercio desde 1970. Los tipos oficiales y reales han caído más de la mitad. La aportación de los impuestos empresariales al PIB se ha reducido alrededor de un tercio (Piketty y Saez, 2007). Las grandes empresas y los super-ricos de EE UU disfrutaban de una carga fiscal menor que los capitalistas de prácticamente todos los países ricos (Citizens for Tax Justice, 2010).

El ataque implacable y muy eficaz que ha sufrido el Estado de bienestar estadounidense también ha facilitado la creciente desigualdad. En su primer discurso como presidente, Ronald Reagan declaró que «el Gobierno no es la solución a nuestro problema; el Gobierno es el problema». Ese iba a ser el eje de sus ocho años en el poder.

Paul Krugman (2004b) señala que, durante más de treinta años, los laboratorios de ideas, grupos de presión y parlamentarios de derechas se han servido insidiosamente de las rebajas de impuestos para minar el Estado de bienestar. Las sucesivas bajadas de impuestos, según Krugman, han ayudado a crear periódicas «crisis fiscales» que no han dejado a los legisladores «otra oportunidad» que recortar los gastos sociales, a pesar de que en EE UU la aportación de los impuestos al PIB es menor que en ningún otro país rico (Citizens for Tax Justice, 2010). Krugman escribe que «De forma más o menos deliberada, el asombroso éxito de la cruzada contra los impuestos ha preparado a Estados Unidos para una crisis fiscal» (Krugman, 2004).

Hacker y Pierson (2011) explican que, desde la década de 1970, el empresariado ha ido teniendo cada vez más éxito en el fomento de políticas que le favorecieran. Hacker y Pierson describen de manera bastante convincente el virulento (y muy eficaz) ataque contra los sindicatos. A finales de la década de 1970 los grupos de presión empresarial y sus aliados en el Congreso buscaron nuevos objetivos, exigiendo una

¹⁷ Comparto la concepción de neoliberalismo de Robert Pollin. «Los responsables políticos [neoliberales] apoyan las políticas de libre mercado cuando promueven los intereses de las grandes empresas... Pero esos mismos responsables políticos insisten muchísimo menos en los principios del libre mercado cuando la defensa de esos principios puede perjudicar a los intereses de las grandes empresas» (Pollin, 2003. p. 8).

Tim Koechlin

amplia «desregulación», es decir, una menor rendición de cuentas por parte de las grandes empresas. En palabras de Hacker y Pierson:

Las reducciones de impuestos no fueron lo único que los republicanos hicieron para mejorar la situación de los que más se benefician con una economía en la que el ganador se lo lleva todo. El partido también se tornó un implacable enemigo de la idea de que los directivos de corporaciones -los principales ganadores entre los ganadores- pudieran precisar de supervisiones. (p. 219)

Quizá la victoria más trascendental fuera la progresiva desregulación del sector financiero, iniciada a finales de la década de 1970.¹⁸ Desde finales de la década de 1930, los bancos y otros organismos financieros estaban condicionados por un abanico de regulaciones que, promovidas por el *New Deal*, tenían como objetivo limitar la excesiva interconexión financiera y las especulaciones temerarias y, al fin y al cabo, evitar una nueva Gran Depresión. Esta desregulación financiera culminó con la Ley de Modernización de los Servicios Financieros de 1999. A esas alturas, los grandes empresarios, que durante mucho tiempo habían encomendado al Partido Republicano la defensa de sus intereses, ya tenían también muchos amigos en el Partido Demócrata. Robert Rubin, secretario del Tesoro del presidente Clinton (después de 26 años de carrera en Goldman Sachs) reconoció que los ricos «dirigen la economía y toman las decisiones a ese respecto» (Pollin, 2003, p. 22). Pollin describe bien el panorama: «La administración de Clinton y la Reserva Federal, en nombre de la eficacia de los mercados, presentaron un frente unido para fomentar una desregulación generalizada» (Pollin, 2003, p. 33). Esta oleada de desregulaciones sentó las bases del notable crecimiento del sector financiero registrado en la economía de EE UU (entre 1980 y 2005 su aportación al PIB superó en más de dos veces su nivel anterior). En 2004 los financieros representaban casi un quinto del 0,1% de perceptores de rentas más altas (Hacker y Pierson, p. 46). Esta oleada de desregulación financiera también sentó las bases del terrible derrumbe de 2008.

Hacker y Pierson señalan igualmente la importancia de lo que denominan «deriva de políticas», es decir, «la deliberada incapacidad de adaptar las políticas a las cambiantes realidades de una economía dinámica» (Hacker y Pierson, 2011, p. 53). Como ejemplo, esos dos autores mencionan la reducción del valor real del salario mínimo.

Resumiendo, los capitalistas de EE UU, con la cooperación de sus amigos en el Gobierno, crearon un entorno político, institucional y económico que permitió a los super-ricos hacerse con una parte creciente de la renta nacional (en parte restando poder a los trabajadores y a la mayoría de los demás estadounidenses). La lucha de clases se desarrolla en las fábricas, pero también en el Congreso, tanto en el hemiciclo como entre bambalinas.

¹⁸ Véase Sherman (2009), para una excelente y concisa historia de la desregulación financiera.

Como ya hemos señalado, sobre la distribución de la renta en Estados Unidos y en cualquier otra sociedad capitalista, pesan una serie de determinantes. Dicho esto, es importante reconocer que muchas de las causas que más habitualmente se citan para explicar la creciente desigualdad en Estados Unidos tienen que ver con programas de cuño neoliberal favorables a las grandes empresas y con su consiguiente menosprecio hacia los trabajadores. La globalización, tal como la conocemos, no es algo «natural», sino que en parte proviene de políticas elegidas conscientemente. El gobierno estadounidense, en colaboración con otros poderosos Estados, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y otros actores, ha fomentado enérgicamente la libertad comercial y una desaforada circulación de capitales sin trabas. El ordenamiento fiscal estadounidense ha alentado la globalización de la producción. Al facilitarse la movilidad de capitales se ha acelerado la desindustrialización de Estados Unidos, minándose la capacidad de negociación de los trabajadores estadounidenses y de otros lugares. La globalización no proporciona una explicación «alternativa» de la desigualdad, sino que forma parte de la reestructuración neoliberal de la economía estadounidense.

Algunos han señalado que la creciente importancia de la educación en una economía cada vez más «basada en el conocimiento» constituye un acusado determinante de la creciente desigualdad que se observa en EE UU. Hay consenso a la hora de reconocer que el «rendimiento en términos de renta» de la educación universitaria ha aumentado en Estados Unidos en las últimas décadas. También es cierto que el ataque contra el Estado de bienestar ha acentuado las desigualdades educativas, incrementando las matrículas en todos los centros universitarios públicos. Igualmente merece la pena señalar que, aunque ese «rendimiento» que ofrece la educación universitaria seguramente explica parte de la brecha que se está abriendo dentro del 99% inferior, no explica por qué la 'lite del 1% ha asistido a un desorbitado incremento de su renta.

En Estados Unidos el neoliberalismo no ha logrado fomentar una prosperidad compartida. Pero de ello no se infiere que sea un «error». El programa neoliberal ha avanzado mucho en la consecución de los objetivos de sus más influyentes partidarios. Ha Joon Chang lo expresa muy bien en su magnífico *23 Cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*: «Cuando te das cuenta de que la economía del efecto goteo no funciona, comprendes qué son realmente los excesivos recortes de impuestos concedidos a los ricos: pura y simplemente, una redistribución de la renta que les beneficia a ellos, no una forma de hacernos a todos más ricos, como suelen decirnos» (Chang, 2010).

El relato neoliberal goza de excelente salud en EE UU. El programa económico republicano -encarnado en el «Plan Ryan», una propuesta de presupuesto avalada por prácticamente todos los parlamentarios republicanos, refrendado por el candidato a la presidencia Mitt Romney y creado por Paul Ryan, candidato republicano a vicepresidente- defiende una reducción todavía mayor de los impuestos para las grandes empresas y el 1% más rico. Además, los republicanos proponen una reducción de la «carga reguladora». En virtud del Plan Ryan, las corporaciones y ese 1% se beneficiarían de recortes fiscales por valor de casi 3 billones de dólares en la próxima

Tim Koechlin

década. El plan defiende también una drástica reducción del gasto en educación, protección medioambiental, seguridad social, Medicare y Medicaid; es decir, en los programas sociales que definen el Estado del bienestar estadounidense. Una vez más, los republicanos han llegado a la conclusión de que los super-ricos están ganando demasiado poco, mientras que los niños, los ancianos, la clase media y los pobres se están llevando demasiado.

*

Durante los últimos 30 años la economía estadounidense ha sufrido una drástica transformación, que la ha dejado en una situación mucho más débil de la que podría tener. Los datos describen una situación inquietante. La distribución de la renta y la riqueza es más desigual que en cualquier otro país rico. Los obstáculos con que se topa la movilidad ascendente son tremendamente elevados y han ido aumentando con el tiempo. El Gobierno estadounidense hace relativamente poco para enfrentarse a esas desigualdades. Es una situación injusta y un derroche.

Pese a todo, Estados Unidos sigue siendo un país muy rico pero su situación podría ser mucho mejor, ya que tiene capacidad para producir un crecimiento equitativo y sostenible. En este artículo no podemos analizar en detalle cómo podría alcanzarse ese objetivo, aunque sin duda habría que aumentar los impuestos a los ricos, abordar con más seriedad la regulación del sector financiero y la contabilidad de las grandes empresas, e incrementar la inversión pública.¹⁹ También sería preciso un cambio de prioridades, es decir, una transformación política. Serían necesarios un discurso y una agenda política que den prioridad a las necesidades de los trabajadores y los pobres: una educación y una sanidad asequibles, un incremento de la capacidad negociadora de los trabajadores y un compromiso con el pleno empleo.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Publishers [ed. cast.: *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Barcelona, Deusto, 2012].

Albelda, Randy y Withorn, Ann (2002), *Lost Ground: Welfare Reform, Poverty, and Beyond*, South End Press.

Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas, y Saez, Emmanuel (2011), «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, marzo de 2011.

¹⁹ Para un análisis de las agendas progresistas, véase Koechlin (2011), Krugman (2012) y Pollin (2010).

Tim Koechlin

Bartels (2008), *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*, Russell Sage, Nueva York.

Bowles, Samuel; Durlauf, Steven N., y Hoff, Karla (eds). (2006), «Introduction» en *Poverty Traps*, Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

Bowles, Samuel; Gintis, Herbert, y Groves, Melissa Osborne (2005), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (2002) «The Inheritance of Inequality», *Journal of Economic Perspectives*, 26: 3-30 (verano).

Bowles, Samuel; Gordon, David, y Weisskopf, Thomas (1983), *Beyond the Wasteland: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Anchor Press.

Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, *The Editor's Desk*, "Women's earnings as a percent of men's in 2010," http://www.bls.gov/opub/ted/2012/ted_20120110.htm

Chang, Ha Joon (2010), *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*, Bloomsbury Press [ed. cast.: *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Barcelona, Debate, 2012].

Citizens for Tax Justice (2010), «United States Remains one of the Least Taxed Industrial Countries».

Citizens for Tax Justice (2009), «The Bush Tax Cuts Cost Two and a Half Times as Much as House Democrats' Health Care Proposal».

Corak, M. (2006), «Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility», IZA Discussion Paper, nº 1993.

D'Addio, A. (2007), «Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility Across Generations? A Review of the life expectancy Evidence for OECD countries», OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº. 52.

DeParle, Jason (2012), «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», *New York Times*.

Edwards, Richard; Reich, Michael, y Gordon, David. (1982) *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*, Cambridge University Press.

Elson y Ferrere (2012) «Executive Superstars, Peer Groups and Over-compensation», IRRIC Institute Working Paper.

Fox, M.A., B.A. Connolly, y T.D. Snyder (2005), «Youth Indicators 2005: Trends in the Well-Being of American Youth», Washington, D.C.U.S. Department of Education. National Center for Education Statistics.

Tim Koechlin

Frank, Robert H. (1999), *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, Princeton University Press.

Frank, Robert H. y Cook, Philip J. (1995), *Winner Take All Society: Why the Few at the Top Get so Much More Than the Rest of Us*, The Free Press.

Glyn, Andrew (2006), *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*, Oxford University Press [ed. cast.: *Capitalismo desatado: finanzas, globalización y bienestar*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz y La Catarata, 2010].

Gilens, Martin (2005), «Inequality and Democratic Responsiveness in the United States», *Public Opinion Quarterly* 69 (5).

Gilson, Dave (2012), "How much have the Kochs spent on the 2012 election?" *Mother Jones*, November 5.

Goldin, Claudia y Robert Margo, (1992), «The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century», *Quarterly Journal of Economics*, 107, nº 1, pp. 1-34.

Hacker, Jacob S. y Pierson, Paul (2010), *Winner Take All Politics: How Washington Made the Rich Richer -and Turned Its Back on the Middle Class*, Simon & Schuster Paperbacks.

Hungerford, Thomas L., (2012), «Taxes and the Economy: An Economic Analysis of the Top Tax Rates Since 1945», Congressional Research Service, Washington.

Koechlin, Timothy (2011), «The Wrong Deficit: Deficits, Jobs and the Misguided Squabble over the Debt Ceiling», *Challenge*, vol. 54, nº 6 (noviembre-diciembre).

Krugman, Paul (2012), *End this Depression Now!*, Melrose Road Partners [ed. cast.: *¡Acabad con esta crisis!*, Barcelona, Crítica, 2012].

Krugman, Paul (2003a), «The Death of Horatio Alger», *The Nation*, 18 de diciembre.

Krugman, Paul (2003b), «The Tax Cut Con», *New York Times Magazine*, 14 de septiembre.

Layard, Richard (2005), *Happiness: Lessons from a New Science*, The Penguin Press [ed. cast.: *La felicidad: lecciones de una nueva ciencia*, Madrid, Taurus, 2005].

Mishel, Lawrence; Bivens, Josh; Gould, Elise y Shierholz, Heidi (2012), *The State of Working America*, Economic Policy Institute.

Mishel, Lawrence (2012), «Jobs, Wages and Living Standards: The wedges between productivity and median compensation growth», Economic Policy Institute, Washington, DC., 26 de abril de 2012.

National Association of Realtors (2010).

Noah, Timothy (2012), *The Great Divergence*, Bloomsbury Press, Nueva York.

Norton, Michael I., y Dan Ariely, (2011), «Building a Better America -One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science*, 6 (1), pp. 9-12.

Tim Koechlin

OECD (2011) «An Overview of Rising Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings», <http://www.oecd.org/els/socialpoliciesanddata/49499779.pdf>.

Pikkety y Saez (2007), «How Progressive is the US Tax System?», *Journal of Economic Perspectives*.

Pollin, Robert (2012), *Back to Full Employment*, Boston Review Books, Boston.

Pollin, Robert (2010), «18 Million Jobs by 2012», *The Nation*, 18 de febrero.

Pollin, Robert (2003), *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Verso, Nueva York [ed. cast.: *Contornos del declive: las fracturas económicas de la economía estadounidense y las políticas de austeridad global*, Tres Cantos, Akal, 2005].

Saez, Emmanuel, (2012) «Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States», texto inédito, disponible en <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>.

Stiglitz, Joseph E. (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, W.W. Norton & Company.

Stiglitz, Joseph, (2010), *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W.W. Northon & Company [ed. cast.: *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid, Punto de Lectura, 2011].

Stiglitz, Joseph, (2002), *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton & Company [ed. cast.: *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002].

Sabrina Tavernise, (2012) «Life Spans Shrink for Least-Educated Whites in the U.S.», *New York Times*, 20 de enero.

Sherman, Douglas (2009), «A Short History of Financial Deregulation», Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, D.C.

Western, Bruce y Becky Pettit, «Black-White Wage Inequality, Employment Rates, and Incarceration», *American Journal of Sociology*, vol. 111, nº 2 (septiembre de 2005): pp. 553-578.

US Bureau of the Census (2011), «People without Health Insurance Coverage by Selected Characteristics: 2009 and 2010».
<http://www.census.gov/hhes/www/hlthins/data/incpovhlth/2010/table8.pdf>

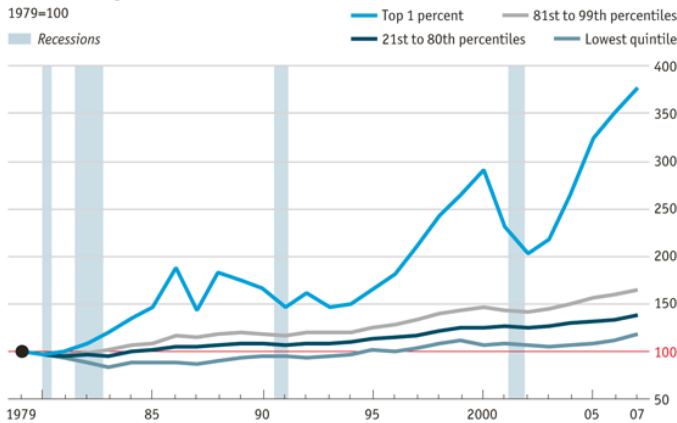
US Bureau of Labor Statistics (2010), «Median Annual Earnings of Black Men and Women, Hispanic Men and Women, and White Women as a percentage of White Men's Median Annual Earnings», en
<http://www.infoplease.com/ipa/A0882775.html#ixzz25zctHwI8>.

Wilkinson, Richard, y Kate Pickett (2009), *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*, Bloomsbury Press, Nueva York.

Wolff, Richard (2011), «Capitalism Hits the Fan», (vídeo).
<http://www.capitalismhitsthefan.com/>

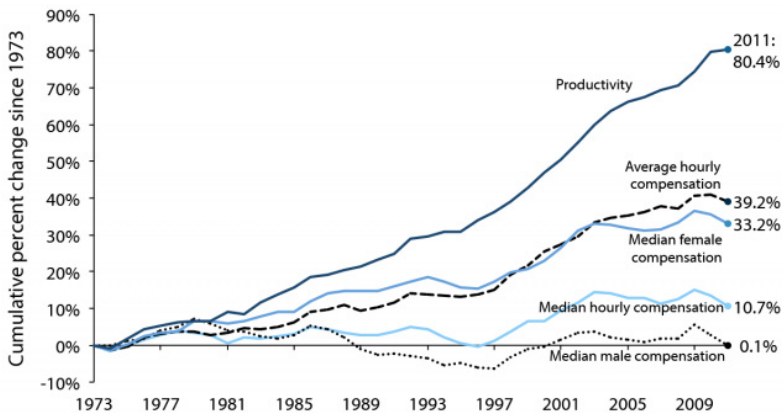
APÉNDICE²⁰

Gráfico 1: Crecimiento acumulado de la renta media disponible, por grupos de renta.



Fuente: Congressional Budget Office

Gráfico 2: Variación acumulada de la productividad por hora, del salario real medio por hora, y del salario mediano, 1973–2011.



Nota: los datos se refieren al salario de trabajadores con capacidad no supervisora en el sector privado y a la productividad de la economía en su conjunto.

Fuente: análisis propio de datos procedentes de tres fuentes: programa de Labor Productivity and Costs del Bureau of Labor Statistics, National Income and Product Accounts del Bureau of Economic Analysis, y Current Population Survey Outgoing Rotation Group (microdata), El gráfico procede de Mishel et al., 2012.

²⁰ Los gráficos de este Apéndice incluyen algunas leyendas en inglés por ser gráficos ya publicados.

Tim Koechlin

Gráfico 3: Relación entre ingreso individual y parental en los países de la OECD.
Elasticidad del ingreso intergeneracional: estimaciones de varios países.

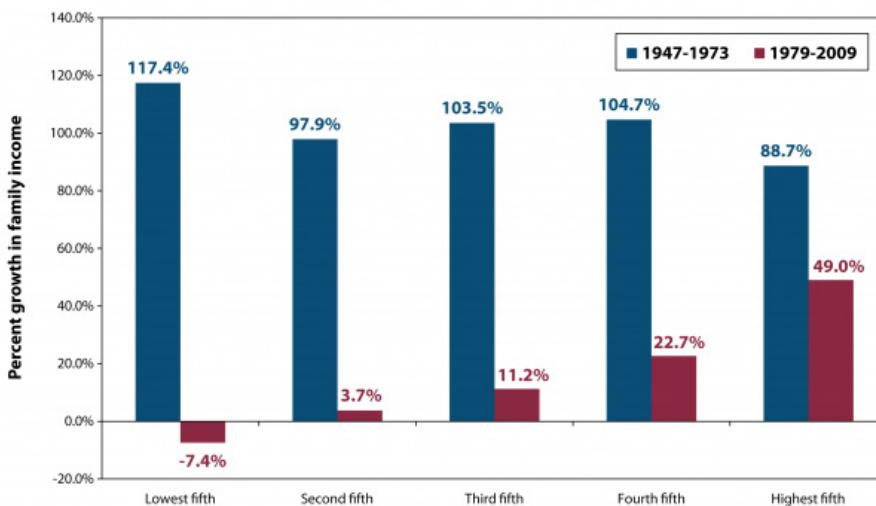


Nota: La dimensión de la altura de las barras mide el grado en que el ingreso de un hijo está relacionado con el de sus padres. Estas estimaciones indican "best point estimates" de la elasticidad del ingreso intergeneracional, resultado del meta análisis realizado por Corak (2006) y por d'Addio (2007). Las estimaciones están basadas en estudios similares en sus técnicas de estimación así como en sus definiciones de muestras y variables. El tamaño de las barras refleja el grado en que los ingresos de los padres tienen un impacto sobre el de los hijos.

Fuente: D'Addio, 2007. El gráfico procede de OECD, 2001.

Gráfico 4:

"Fast-and-fair" versus "Slow-and-skewed"
Real family income growth by quintile, 1947-73 and 1979-2009



Source: EPI analysis of U.S. Census Bureau data.

Fuente: Mishel et al., 2012

INTERVENCIONES

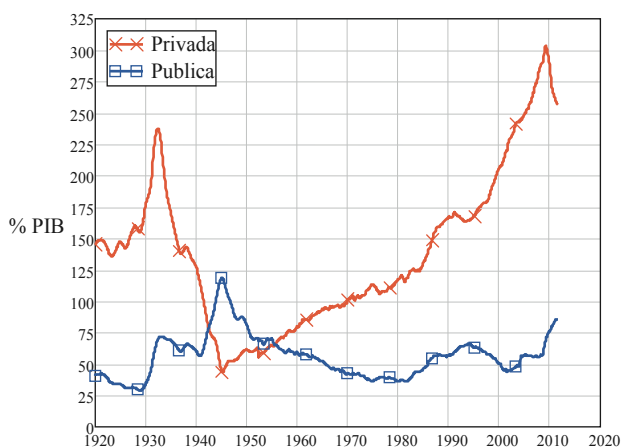
MANIFIESTO DEL OBSERVATORIO DE LA DEUDA (DEBTWATCH MANIFESTO)

Steve Keen¹

PREFACIO

La causa fundamental de la crisis económica y financiera que comenzó a finales de 2007 fue que el sector financiero prestó principalmente para la especulación en lugar de para la inversión. La burbuja de deuda privada creada de esa manera no tiene precedentes en la historia de la humanidad y, ciertamente, en el siglo pasado (ver Figura 1). Su desinflado es la principal causa del ya largo descenso del crecimiento económico. El reciente crecimiento de la deuda soberana es un síntoma de la crisis subyacente, no la causa, y la actual obsesión por reducir dicha deuda soberana no hace sino exacerbar el problema de raíz, que es el desapalancamiento del sector privado.

Figura 1: Ratio Deuda/ PIB en EEUU.



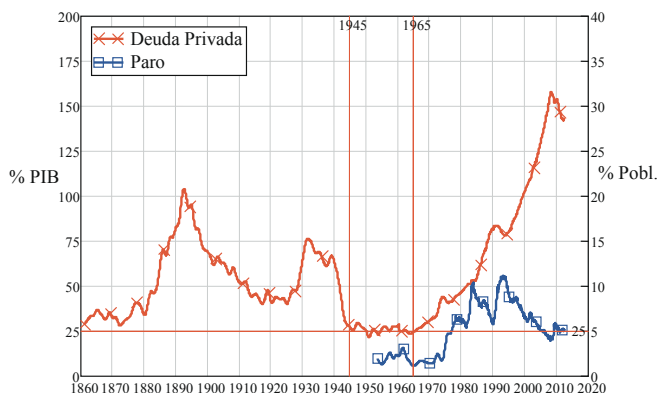
Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

¹ Esta traducción incluye la mayor parte del contenido del manifiesto, publicado el 3 de enero del 2012 en el blog DebtDeflation de Steve Keen. Se publica con su permiso. La traducción es de Jorge Bielsa.

Steve Keen

La deuda privada norteamericana creció claramente más deprisa que el PIB desde el final de la segunda guerra mundial (cuando el ratio deuda/PIB era del 43 %) hasta 2009 (cuando alcanzó su pico con un 303 %), pero no hay una razón intrínseca por la que este ratio (o el de deuda pública/PIB) tenga que crecer en el tiempo. Ofrezco una explicación teórica en otra publicación (Keen 2010), aunque una comparación numérica bastará por el momento: desde 1945 hasta 1965 fueron los mejores años para la economía australiana —con una tasa de paro media del 2 %— y durante ese tiempo el ratio deuda privada/PIB se mantuvo relativamente constante en un 25 % del PIB (ver Gráfico 2).

Gráfico 2: Deuda Privada y Paro en Australia

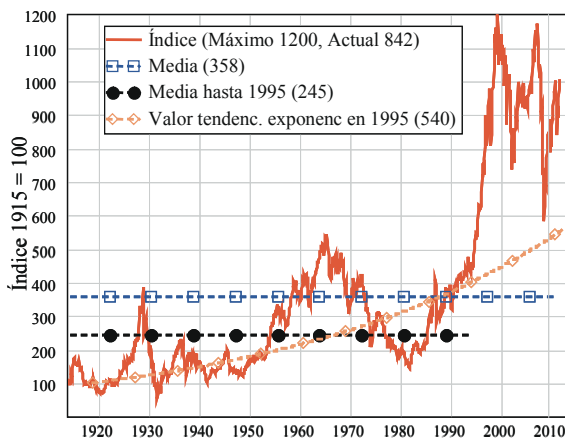


Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Ese ratio de deuda privada en EEUU en 1945 podría estar artificialmente bajo tras el encadenamiento de la Gran Depresión y de la 2ª guerra mundial (y hay buenas razones por las que la economía norteamericana debería tener un ratio sostenidamente más alto que la australiana) pero en algún momento entre 1945 y la primera crisis financiera de la postguerra en 1966 (Minsky 1982, p xiii), dicho ratio sobrepasó ese nivel sostenible.

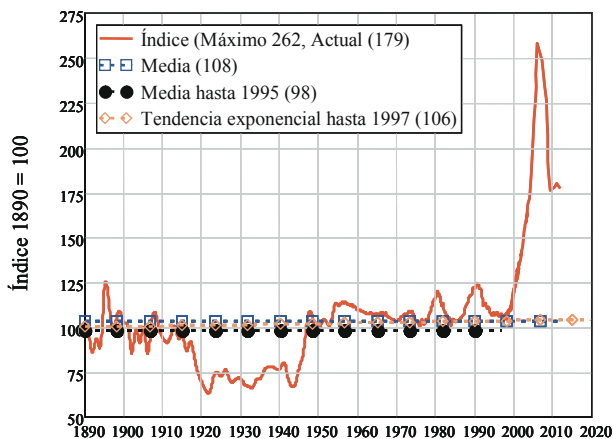
La explosión de la deuda especulativa llevó a los precios de los activos a niveles nunca alcanzados —en términos reales— y desde esa cima es desde donde están colapsando ahora de manera inexorable (ver Gráficos 3 y 4)

Gráfico 3: Índice Dow Jones deflactado desde 1915



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Gráfico 4: Precios de la vivienda en EEUU deflactados desde 1890



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Los economistas neoclásicos convencionales ignoraron la deuda y las burbujas en el precio de los activos sobre la base de un conjunto de creencias sobre la naturaleza de la economía de mercado que son espurias, aunque muy arraigadas. Para entender cómo se ha desatado esta crisis, la teoría económica requerirá un nuevo marco monetario dinámico que contradice el pulcro y plausible pero falso modelo Neoclásico que domina hoy los debates económicos académicos y políticos.

Para escapar de la trampa de deuda en la que estamos se requerirá, o bien una generación perdida, o bien políticas que contrarresten el pensamiento económico convencional y a los intereses económicos de corto plazo del sector financiero.

Steve Keen

Y para prevenir futuras crisis hará falta redefinir cuáles son los límites de las reclamaciones financieras sobre la economía real de manera que se reduzca el atractivo de la especulación apalancada.

Esas tres cuestiones previas nos llevan a los tres objetivos principales de Debtwatch:

1. Desarrollar un enfoque realista, empírico, dinámico y monetario para la teoría y la política económicas.
2. Desarrollar y promover un Nuevo Jubileo mediante el cual la deuda privada pueda ser reducida al tiempo que se hace el mínimo daño a la demanda agregada y a la equidad social; y
3. Desarrollar y promover nuevas formas de propiedad de activos que minimicen las inestabilidades destructivas del capitalismo y promuevan sus inestabilidades constructivas.

UNA CIENCIA ECONÓMICA REALISTA

La crisis económica y financiera ha sido causada por intereses estrechos de miras y por comportamientos fraudulentos a una escala sin precedentes. Pero esos comportamientos nunca podrían haber llegado tan lejos de no haber sido por la cobertura de la teoría económica dominante, que es denominada "Teoría Neoclásica".

Aunque muchos analistas llaman "keynesiana" a esta teoría, uno de los objetivos de Keynes en los años 30 era superarla. En lugar de eso, a medida que los recuerdos de la gran depresión se disipaban, los economistas académicos construyeron poco a poco una versión de la Economía Neoclásica incluso más extrema que aquella contra la que Keynes había luchado. Esto empezó con el modelo IS-LM de Hicks, que aún hoy es aceptado como la representación de la economía keynesiana, pero que en realidad es un modelo neoclásico nacido dos años antes de la publicación de la Teoría General:

El diagrama IS-LM, que es generalmente, aunque no universalmente aceptado como una buena sinopsis de la teoría keynesiana, es algo sobre lo que no puedo negar tener alguna responsabilidad... "Mr. Keynes y los 'clásicos'" (Hicks, 1937) fue ciertamente el cuarto de los artículos relevantes que escribí aquellos años... Pero hubo otros dos que ya había escrito antes de leer la Teoría General... "Salarios e Interés: el problema dinámico" (Hicks 1935) fue un primer bosquejo de lo que habría de convertirse en el modelo dinámico de "Valor y Capital" (Hicks 1939). Es importante señalar esto aquí, porque eso demuestra (pienso que de forma concluyente) que el modelo IS-LM ya estaba en mi mente incluso antes de que escribiese el primero de mis artículos sobre Keynes. (Hicks 1981, pp. 139-140; ver también Keen 2011)

A medida que iba tomando más fuerza, la teoría neoclásica animó a los políticos a quitar las barreras al fraude que se habían levantado tras la última gran crisis

Steve Keen

económica —la Gran Depresión— bajo la ingenua creencia de que una economía desregulada alcanza necesariamente un equilibrio armonioso.

La Macroeconomía nació como un campo diferenciado en los años 40, como parte de una respuesta intelectual a la Gran Depresión. El término se refería entonces al cuerpo de conocimiento y experiencia que esperábamos que impidiese la repetición de aquel desastre económico. Mi tesis en esta ponencia es que la Macroeconomía ha alcanzado el éxito en ese sentido original: el problema central de evitar las recesiones ha sido resuelto, desde el punto de vista práctico, y se ha resuelto además para muchas décadas. (Lucas 2003, pp.1)

Los reguladores sujetos a ese esquema —tal como Greenspan y Bernanke— rescataron al sector financiero de una serie de crisis encadenadas hasta esta última, de la que no podemos ya salir usando los métodos habituales.

Así que la teoría económica neoclásica jugó un papel muy importante en hacer esta crisis tan aguda como finalmente ha sido. Es el momento de triunfar allí donde Keynes falló, reemplazando esa teoría por una alternativa más realista.

CRÍTICA DE LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

Keynes era bastante mordaz con lo que llamaba “economía clásica”, que es lo que llamamos ahora economía neoclásica, ridiculizando su tratamiento del tiempo, de las expectativas, la incertidumbre, el dinero y de la estabilidad intrínseca del capitalismo.

Yo acuso a la teoría económica clásica de ser una de esas técnicas bellas y educadas que intentan explicar el presente haciendo abstracción del hecho de que conocemos muy poco sobre el futuro... un economista clásico... ha pasado por alto la forma por la cual esa abstracción hace diferente la teoría de la práctica... particularmente en el caso del tratamiento del dinero...

La teoría que ofrezco es por tanto una teoría sobre el porqué de las fluctuaciones de la producción y del empleo.

La teoría ortodoxa supone que tenemos un conocimiento sobre el futuro de una manera bastante diferente al que realmente tenemos... La hipótesis de un futuro calculable lleva a la errónea interpretación sobre los principios de nuestro comportamiento, y nos hace subestimar los factores escondidos de la extrema duda, la precariedad, la esperanza y el temor. (Keynes 1937, pp. 215-222)

En lugar de eso, el fracaso de Keynes en superar la teoría económica neoclásica llevó a que ésta se reconstruyese en una forma incluso más extrema después de la Gran Depresión. Este proceso culminó con la macroeconomía de las expectativas racionales en la que, más que tratar con el presente “haciendo abstracción del hecho

Steve Keen

de que conocemos muy poco sobre el futuro”, lo trata asumiendo ique podemos predecir con exactitud el futuro!

Yo diría que las expectativas, puesto que son predicciones informadas de acontecimientos futuros, son esencialmente lo mismo que las predicciones en la teoría económica más relevante. (Muth 1961, pp. 316)

En la sección anterior, la hipótesis de expectativas adaptativas se rechazó como un componente de la tasa natural de paro por el hecho que supone que existe alguna política para la cual la brecha entre la inflación observada y la esperada es distinta de cero. Si la imposibilidad de un valor distinto de cero se toma como una característica esencial de la teoría de la tasa natural, uno infiere lógicamente que el supuesto de que la brecha entre la inflación observada y esperada es cero es un nuevo axioma... o bien a asumir que las expectativas son racionales en el sentido de Muth. (Lucas 1972, pp. 54)

Yo escribí *Debunking Economics* (Keen 2011) tratando de impedir un retorno neoclásico una vez que la crisis actual termine. Aquí tengo una ventaja temporal respecto a Keynes: cuando él escribió la *Teoría General*, los fallos de la teoría económica neoclásica solo estaban descritos de una manera difusa —y el propio Keynes dejó vivos muchos de esos fallos como el de la teoría de la distribución del ingreso basada en la productividad marginal:

Para cada valor del (empleo total) hay asociada una productividad marginal del trabajo en las empresas, y esa es la que determina el salario real. (Keynes 1936, pp. 27)

Desde entonces, los fallos han sido completamente descritos, por un lado, por críticos como Sraffa (Sraffa 1960) hasta la crítica de las condiciones de Sonnenschein-Mantel-Debreu, en el otro extremo (Sonnenschein 1973; Shafer and Sonnenschein 1993). La ambición de *Debunking Economics* era hacer bien conocidos los múltiples fallos de la teoría económica neoclásica, de forma que, en caso de experimentar otra gran depresión, fuera mucho más difícil para esa teoría renacer de nuevo. (Para más información, ver Keen 2011).

DESARROLLO DE UNA ALTERNATIVA

Las semillas de una teoría realista y alternativa fueron sembradas por Hyman Minsky en la Hipótesis de Inestabilidad Financiera (HIF) que a su vez recogía la sabiduría de los grandes economistas no neoclásicos Marx, Veblen, Schumpeter, Fisher y Keynes, así como las periódicas recesiones que ha experimentado históricamente el capitalismo (junto con formidables cambios tecnológicos en la producción). Como decía Minsky,

Steve Keen

una teoría económica no puede atribuirse la representación del capitalismo a menos que pueda explicar esas crisis periódicas.

¿Puede —una Gran Depresión— ocurrir otra vez? Y si es así, ¿por qué no ha ocurrido desde la segunda guerra mundial? Estas cuestiones surgen de forma natural de los datos históricos y del éxito relativo de los últimos 35 años. Para responder a esas preguntas es necesario tener una teoría económica que incluya las grandes depresiones como uno de los posibles escenarios en los que una economía capitalista puede encontrarse. (Minsky 1982, pp. 5)

Minsky desarrolló un modelo verbal coherente de su hipótesis, pero su intento de generar un modelo matemático en su Tesis Doctoral (Minsky 1957) no fue un éxito (Keen 2000) por lo que abandonó después esa tarea.

Usando herramientas de la Teoría de la Complejidad, he desarrollado modelos de la HIF que recogen su propuesta fundamental de que una economía de mercado puede experimentar un episodio de deflación por deuda (Fisher 1933) tras una serie de ciclos financiados con deuda (Keen 1995; Keen 1996; Keen 1997; Keen 2000). Esos modelos generan episodios de baja volatilidad en el empleo y en los salarios con crecientes ratios de deuda/PIB, seguidos de otros en los que hay más volatilidad y, finalmente, un colapso inducido por la deuda. Estos me llevan a advertir que:

Desde la perspectiva de la teoría y de la política económica, este enfoque de la economía capitalista con finanzas nos obliga a ir más allá del estereotipo que Keynes describió tan bien: la excesiva confianza en que un (estable) pasado reciente es una buena guía para el futuro. La caótica dinámica que se describe en este artículo nos avisa de que un periodo de relativa tranquilidad puede no ser más que la calma que precede a la tormenta. (Keen, 1995, pp. 634)

Los datos empíricos y las implicaciones de dichos modelos me hicieron anticipar y advertir de una inminente y muy seria crisis económica (Keen 2006; Keen 2007) en un momento en que los economistas neoclásicos se estaban volviendo poéticos sobre la "Gran Moderación" (Bernanke 2004; Bernanke 2004; Summers 2005; Campbell 2007; Benati 2008; D'Agostino and Whelan 2008; Giannone, Lenza et al. 2008; Canova 2009; Gali and Gambetti 2009; Woodford 2009; Bean 2010).

La propia crisis nos señala de forma clara que es necesaria una nueva teoría económica en la que el capitalismo sea representado como un sistema dinámico monetario con inestabilidades tanto creativas como destructivas, y donde las inestabilidades destructivas emanan fundamentalmente del sector financiero.

PROYECTOS ESPECÍFICOS

Indicadores económicos sobre el crédito

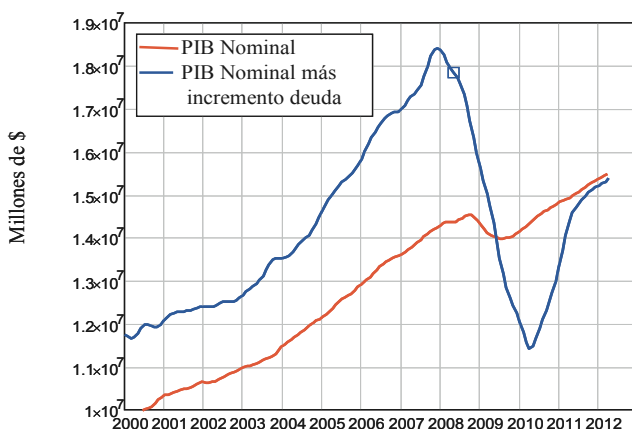
Mi perspectiva económica especialmente centrada en el crédito hace que sea sencillo explicar lo que Bernanke ha admitido como inexplicable para él: de dónde viene la crisis y por qué es tan persistente.

“Parte de la recesión es temporal y parte puede ser más duradera. Creemos firmemente que el crecimiento volverá en 2012, pero a unas tasas menores de lo que anticipábamos en abril. No tenemos una explicación precisa de porqué esa reducida tasa de crecimiento es tan persistente...” El reconocimiento de su ignorancia refleja una confusión genuina sobre el fallo de la economía para alcanzar lo que le gusta llamar velocidad de escape. (G.I, 2011)

En pocas palabras, el cambio en la deuda privada total es un determinante clave de la demanda agregada, y el colapso desde los incrementos de deuda del 28 % en 2008 hasta las reducciones del 20 % a principios de 2010, fue la causa de la crisis.

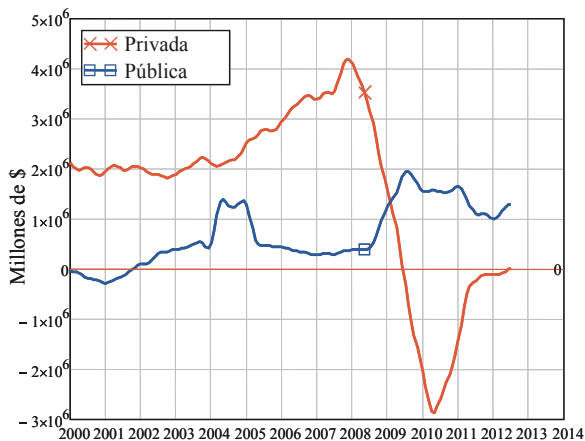
Del mismo modo, la reducción en la tasa de decrecimiento de la deuda, desde su máximo de casi 3 billones de \$ anuales hasta meramente 340 millardos anuales, junto con el incremento de la deuda pública, es la razón fundamental por la que la crisis se ha atenuado recientemente, en lugar de hundirse en las profundidades de una Gran Depresión.

Gráfico 7: Demanda Agregada con y sin incremento en deuda (EEUU)



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

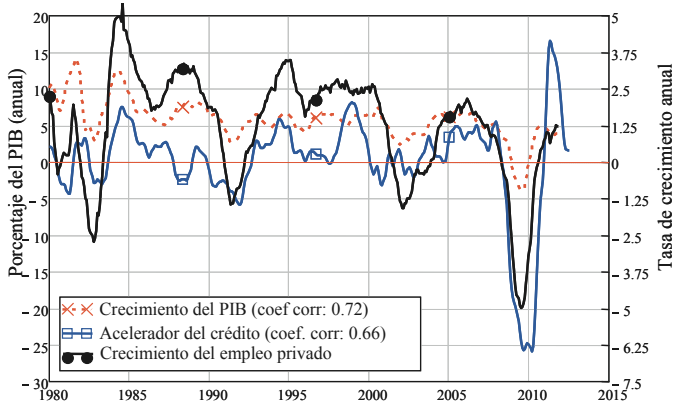
Figura 8: Incremento de deuda privada y pública en EEUU



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Un indicador que ha surgido de mi trabajo a partir de los trabajos de Biggs, Mayer y Pick (Biggs and Mayer 2010; Biggs, Mayer et al. 2010) es el de “acelerador del crédito” (Keen 2011, pp. 160-165), al que se le denominó inicialmente “impulso del crédito”. Tanto el cambio de la renta como la aceleración del crédito determinan la tasa de cambio de la actividad económica, y ambos están a su vez correlacionados entre sí (el R2 desde 1980 es de 0,56) pero el colapso económico de finales de 2007 fue causado principalmente por la rápida y sin precedentes desaceleración de la deuda.

Figura 9: Crecimiento PIB, Acelerador del Crédito y Crecimiento Empleo (EEUU)

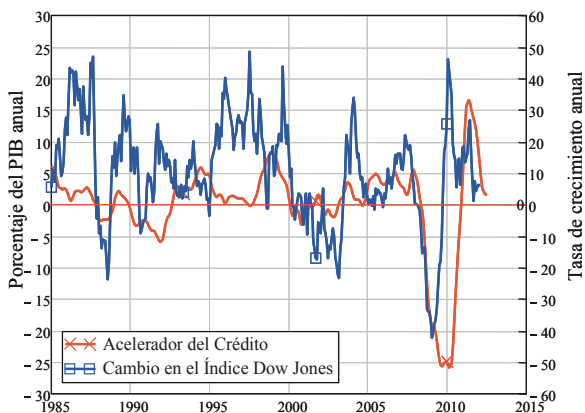


Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Steve Keen

La aceleración de la deuda es el factor principal del precio de los activos. Por tanto, las burbujas de activos deben explotar porque la aceleración del crédito no puede ser positiva permanentemente.

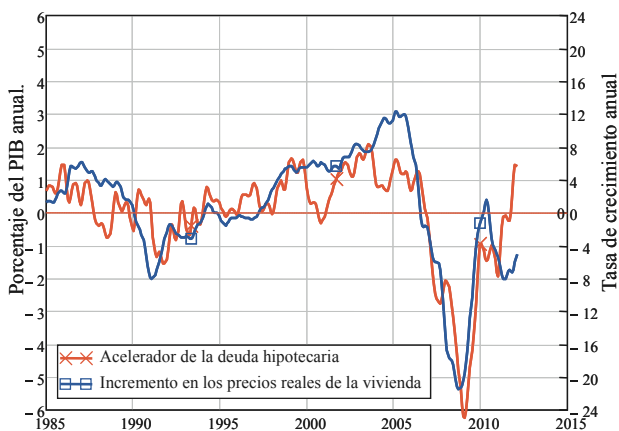
Gráfico 10: Acelerador del Crédito y Mercado bursátil (EEUU). Coef. Corr: 0.26



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Esta relación causal está mucho más clara si correlacionamos la deuda hipotecaria con los precios de la vivienda (ver Gráfico 11)

Gráfico 11: Acelerador del Crédito y Mercado de la Vivienda (EEUU). Coef. Corr: 0.78



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Es muy necesario un desarrollo adicional de este indicador, tanto para predecir la evolución del precio de los activos como para saber si se está desarrollando una

Steve Keen

burbuja. Por el momento, la definición del Acelerador del Crédito es bastante simple: el cambio en la deuda entre dos momentos de tiempo dividido por el valor del PIB en el momento central de ese periodo. La gran varianza de los datos financieros hace que este indicador sea difícil de manejar para periodos cortos, lo que lo haría más apropiado para la predicción. Un sofisticado proceso de filtrado y unas buenas previsiones de crédito harían de este indicador una herramienta más potente.

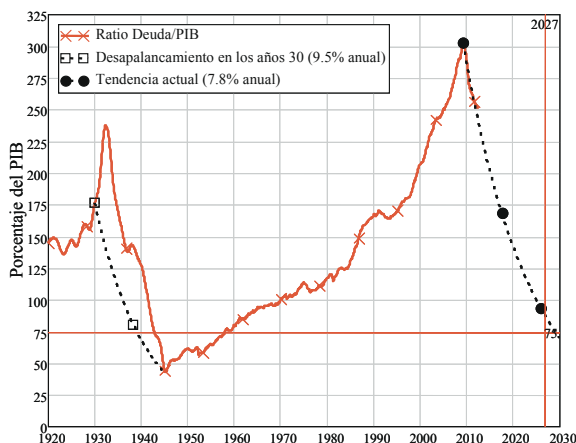
UN JUBILEO MODERNO

La sencilla frase de Michael Hudson “la deuda que no se puede pagar no se pagará” resume bien el dilema económico de nuestros tiempos. Esto puede parecer premiar el riesgo moral de los deudores, pero en realidad fue el sector financiero quien incurrió en este riesgo al crear toda esta deuda en primer lugar. La mayor parte de esta deuda nunca debió ser emitida, puesto que todo lo que hizo fue crear un esquema Ponzi que infló el valor de los activos sin añadir nada a la productividad de la sociedad. Aquí la responsabilidad —y el riesgo moral— corresponden claramente más a los prestamistas que a los prestatarios.

La única cuestión real a la que nos enfrentamos no es si debemos pagar toda esa deuda, sino cómo tenemos que organizar el impago de la misma.

Los típicos medios de reducción de deuda —quiebras personales o empresariales para algunos, devoluciones más lentas y refinanciaciones para otros— podrían tenernos en un proceso de desapalancamiento de una década y media, caso de seguir los ritmos actuales (ver Gráfico 12).

Gráfico 12: Desapalancamiento de la Gran Depresión y Ahora (EEUU)



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Steve Keen

Ese proceso significaría a su vez una década y media en la que la expansión de la demanda que traería esa deuda —cuando la deuda financia la inversión y no la especulación— simplemente no estaría ahí. La economía tendería entonces a crecer más despacio de lo que necesita para absorber las nuevas entradas de trabajadores, la innovación se reduciría y los conflictos sociales aumentarían —con potenciales e injustificadas consecuencias sociales. No necesitamos especular sobre los daños sociales y económicos que causaría ese futuro— todo lo que tenemos que hacer es recordar la última vez que ocurrió.

Necesitamos, por tanto, encontrar un medio de reducir la carga privada de deuda ahora, y reducir el periodo de tiempo que dedicamos a este dañino proceso de desapalancamiento. Las sociedades precapitalistas institucionalizaron la práctica del Jubileo para escapar de trampas similares (Hudson 2000; Hudson 2004) por lo que los impagos de deuda han sido una práctica corriente en la historia del capitalismo (Reinhart and Rogoff, 2008). Así que una primera alternativa a 15 años de desapalancamiento puede ser un Jubileo de deuda a la antigua.

Sin embargo, en nuestro moderno sistema capitalista, un Jubileo se enfrenta a dos dilemas. En primer lugar, en cualquier sistema capitalista, un jubileo de deuda paralizaría el sistema financiero al destruir los activos de los bancos. En segundo lugar, en nuestra era de finanzas aseguradas, la propiedad de la deuda se distribuye en toda la sociedad en forma de certificados de activos (ABS), que generan corrientes de ingresos de los que dependen muchos particulares no bancarios, desde ayuntamientos hasta fondos de pensiones.

La abolición de la deuda destruiría también los activos y las corrientes de ingresos de dichos propietarios, la mayoría de los cuales no son más que inocentes testigos de la estafa que hay detrás de la crisis subprime y la miríada de fraudes que ha perpetrado Wall Street en las dos décadas posteriores al crash bursátil de 1987.

Necesitamos, por tanto, de una vía para puentear el proceso de desapalancamiento de la deuda sin destruir los activos ni del sector bancario ni de los particulares con ABS. Una forma factible de hacer eso es un Jubileo moderno, que puede también ser denominado “flexibilización cuantitativa para la gente”. La Flexibilización Cuantitativa ha sido puesta en práctica en los bancos en la falsa creencia de que eso podría “arrancar” la economía estimulando los préstamos bancarios.

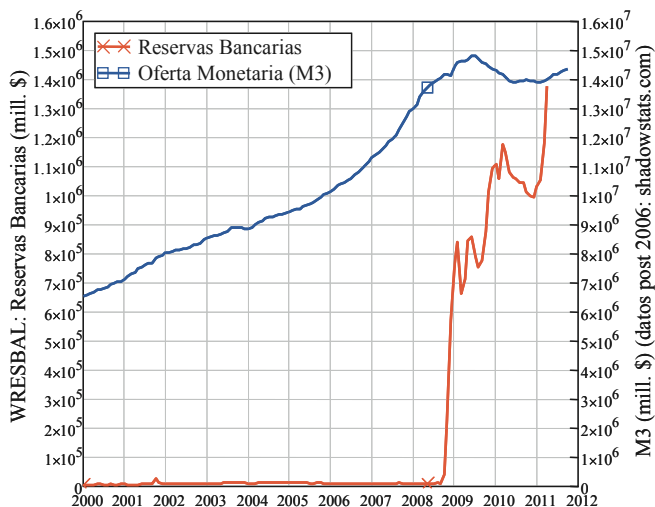
Pero aunque hay muchos norteamericanos que piensan (comprensiblemente) que el dinero del gobierno se gastaría mucho mejor si fuera directamente a las familias y a las empresas que a los bancos —¿dónde está nuestro rescate? se preguntan— la verdad es que un Dólar de capital en un banco puede acabar en ocho o diez dólares a las familias y empresas, un efecto multiplicador que puede finalmente llevarnos a una mayor tasa de crecimiento (Obama 2009, pp. 3)

En lugar de eso, su mayor efecto fue hacer crecer enormemente las reservas ociosas de los bancos mientras que la masa monetaria global se estancaba o se

Steve Keen

reducía (ver Gráfico 13) por la sencilla razón de que ya hay demasiada deuda privada, y ni los prestamistas ni la gente quieren una mayor deuda.

Gráfico 13: Reservas bancarias y Ofertas Monetarias (EEUU)



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Un Jubileo moderno crearía dinero fiduciario de la misma forma que la Flexibilización cuantitativa, pero dirigiría ese dinero a las cuentas bancarias del público con el requerimiento de que el primer uso de ese dinero sería reducir la deuda. Los deudores cuya deuda fuera superior a la “inyección” tendrían reducida su deuda, pero no eliminada, mientras que, en el otro extremo, los receptores sin deuda recibirían una inyección de caja en sus cuentas bancarias.

Los efectos globales de este Jubileo moderno serían:

- » Los deudores verían reducida su deuda.
- » El volumen de los activos bancarios permanecería constante, aunque la distribución de valor cambiaría reduciéndose el de los instrumentos de deuda y aumentando el de los activos de caja.
- » Los ingresos bancarios caerían, pues dependen del volumen de deuda y no de las reservas.
- » Los flujos de ingresos de los ABS se reducirían, puesto que serían parcialmente pagados-devueltos.
- » El público (tanto individuos como empresas) que eran propietarios de ABS cambian su flujo de ingresos: el repago de sus títulos sustituiría a los ingresos que de ellos percibían.

Steve Keen

Existen obviamente numerosos y complejos temas a considerar sobre esta política: la escala de creación de dinero necesaria para tener efecto positivo (sin excesivos efectos negativos —habrá obviamente este tipo de efectos, pero su importancia debe juzgarse por comparación con la alternativa de continuar con el desapalancamiento); la propia mecánica de la creación del dinero (que puede replicar la de la Flexibilización Cuantitativa, pero que puede requerir cambios legales por la prohibición actual de comprar bonos directamente del Tesoro); las bases sobre las que se distribuirá el dinero entre la gente; cómo gestionar los problemas de liquidez de la banca (puesto que aunque los bancos no serían insolventes con esta política, sufrirían importantes reducciones de ingresos a corto plazo); y, por último, asegurarse de que este programa no inicia una nueva burbuja de activos.

DOMANDO AL SECTOR FINANCIERO

El sector financiero realiza servicios esenciales y genuinos en una economía capitalista cuando se limita a:

- a) suministra capital a las empresas no financieras
- b) financia inversión y actividad empresarial directa o indirectamente
- c) financia la compra de vivienda con fines residenciales; y
- d) suministra financiación a los hogares para gastos grandes como automóviles, reformas del hogar, etc.

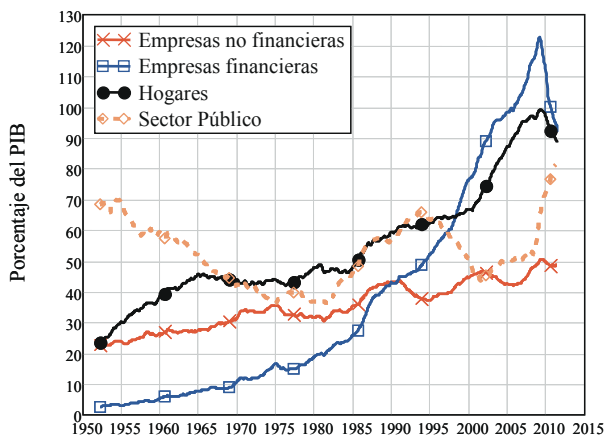
Es una fuerza destructiva dentro del capitalismo cuando promueve la especulación en activos o en bienes básicos, y cuando financia actividades (como las compras apalancadas) que aumentan los niveles de deuda y dependen del aumento del precio de los activos para tener éxito.

Para devolver el capitalismo a un estado robusto financieramente se requiere una enorme reducción del nivel de deuda privada – y del tamaño del sector financiero. Así como de políticas que hagan volver al sector financiero a su papel de servicio a la economía real.

El tamaño del sector financiero está directamente relacionado con el nivel de deuda privada, el cual ha llegado en USA al 303 % del PIB a principios de 2009 (ver Gráfico 15). Usando la historia como guía, USA solo puede volver a ser una sociedad financieramente robusta cuando ese ratio vuelva a estar debajo del 100 % del PIB. La mayoría del resto de países de la OCDE también precisan reducir enormemente sus niveles de deuda privada.

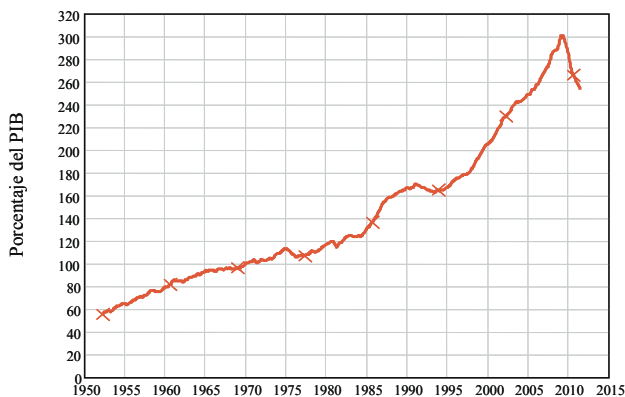
Steve Keen

Gráfico 14: Deuda por sectores en EEUU



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs, US Flow of Funds Data

Gráfico 15: Deuda privada total en EEUU

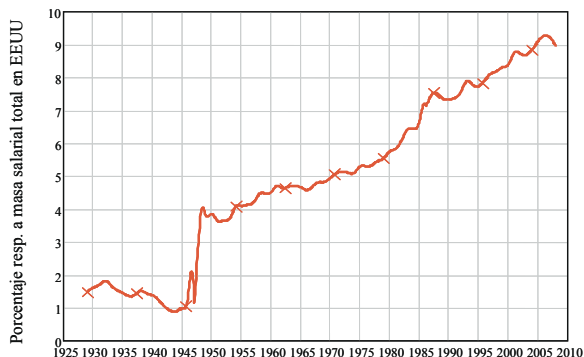


Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

El porcentaje de los salarios y beneficios ganados por el sector FIRE (tal como se define en las estadísticas oficiales: Finanzas, Seguros e Inmobiliarias) nos proporciona otro indicio. En los periodos de crecimiento robusto en la economía norteamericana, los sectores FIRE estaban ganando entre el 10 y el 20 % de los beneficios totales y los trabajadores recibiendo el 5 % de la masa salarial total. En contraste, los beneficios de esos sectores han llegado al 50 % del total de beneficios en 2001, mientras que en ese mismo año los salarios llegaron a ser un 9 % del total.

Steve Keen

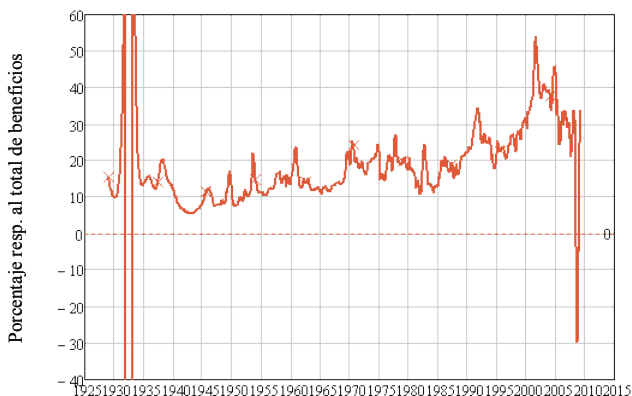
Gráfico 16: Salarios en sectores FIRE



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Dado que los beneficios del sector financiero son fundamentalmente una función del nivel de deuda privada, esto implica que dicho nivel ha de caer en un factor de entre 3 y 4, mientras que el empleo en el sector debería reducirse aproximadamente a la mitad. En su máximo, el sector no debería sobrepasar el 50 % de su tamaño actual.

Gráfico 17: Beneficios de los sectores FIRE



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs; NIPA Tabla 6

Semejante contracción implica que la mayoría de los que actualmente trabajan en él necesitarán encontrar un empleo productivo en alguna otra parte. Se necesita contratar a aquellos que saben realmente evaluar propuestas de inversión, es decir, contratar a ingenieros reales en lugar de ingenieros financieros. Muchas de las costumbres estándar en el sector deben ser eliminadas o drásticamente reducidas, al tiempo que se retoman otras que habían sido abandonadas hace mucho tiempo.

DOMANDO EL ACELERADOR DEL CRÉDITO

Las crisis capitalistas han sido siempre una consecuencia de que el sector financiero se ha dedicado a financiar actividades especulativas en lugar de empresas e innovación. Esto permite que los beneficios del sector financiero crezcan más de lo que se puede garantizar, y bajo el fundamento de un nivel de deuda privada mucho más grande de lo que la sociedad puede asumir. Estos préstamos causan un bucle de realimentación positiva entre una deuda acelerada y unos precios de activos en aumento, lo que lleva a una burbuja tanto de activos como de deuda. La burbuja de activos debe necesariamente explotar —porque depende de una deuda creciendo aceleradamente para existir— pero una vez que eso ocurre, la sociedad todavía tiene que hacer frente a la deuda.

La causa subyacente es la relación existente entre la deuda y el precio de los activos en una economía basada en el crédito. Tal como he explicado en muchos sitios, la demanda agregada es la suma del ingreso (Y) más el incremento de deuda (dD/dt), y eso es lo que se gasta tanto en los nuevos bienes y servicios producidos (PIB) como en comprar activos —que es lo que llamo retorno neto de los activos (NAT). En términos generales, esto implica la siguiente relación:

$$Y + (dD/dt) = PIB + NAT$$

NAT puede subdividirse en tres componentes:

precio de los activos (Pa), su cantidad (Qa), y su tasa de retorno (Ta), expresada como una fracción del número de activos ($Ta < 1$).

$$NAT = Pa \cdot Qa \cdot Ta$$

Por lo que se sigue que hay una relación entre el incremento de deuda y el precio de los activos:

$$dY/dt + d^2D/dt^2 = d PIB / dt + d (Pa \cdot Qa \cdot Ta)/dt$$

Tener algo de aceleración en la deuda es vital en una economía en crecimiento. Tal como nos confirman algunos buenos trabajos empíricos —como Fama and French (1999) y Fama and French (2002)— el cambio en la deuda es la fuente fundamental de fondos para la inversión; y como explica Schumpeter (1934), la interacción entre la inversión y la creación endógena de capacidad de gasto por el sistema bancario nos asegura que éste será un proceso cíclico. La aceleración de la deuda en los auges y su desaceleración en las caídas son, por tanto, aspectos esenciales del capitalismo.

Sin embargo, esa relación implica también que la aceleración de deuda es uno de los factores que afectan a la tasa de crecimiento del precio de los activos (junto con el cambio en la renta) y que cuando los precios de los activos crecen más deprisa que los ingresos y los precios de los bienes, la fuerza motriz que está detrás no es otra que la aceleración de la deuda. Del mismo modo, el crecimiento del precio de los activos es el

Steve Keen

incentivo más importante para la aceleración de la deuda: éste es el bucle de realimentación positiva sobre el que se basan todas las burbujas de activos, y es la razón fundamental por la que finalmente explotan (ver Gráficos 10 y 11). Este es también el fundamento de las finanzas Ponzi (Minsky 1982), y el aspecto por el cual el sector financiero tiene que ser controlado para reducir el impacto destructivo de las finanzas sobre el capitalismo.

No creo que la regulación por sí sola consiga ese objetivo, y ello por dos razones:

- » La proposición de Minsky de que la "estabilidad es desestabilizadora" se cumple tanto para los reguladores como para los mercados. Si los reguladores tienen realmente éxito asegurando un sector financiero responsable, la tranquilidad relativa resultante generará la creencia de que la tranquilidad es la norma, por lo que las regulaciones serán finalmente eliminadas. Después de todo, eso es lo que acabó ocurriendo después de la última Gran Depresión. Los bancos se benefician por la generación de deuda, y siempre estarán deseando crear más deuda, esa es sencillamente su naturaleza. Los reguladores van a estar intentando frenar esa tendencia, y de esa lucha entre un objeto inmóvil y una fuerza irresistible, no tengo ninguna duda de cuál es la fuerza que acabará ganando.
- » Si fiamos la domesticación del sector financiero solo a la regulación, entonces será domado mientras persista la memoria de las crisis que causa, para ser sobrepasado posteriormente por un emergente sector financiero unas décadas después (los escépticos sobre este punto deberían mirar en detalle la Gráfico 2, que muestra el gráfico del ratio deuda/PIB de Australia desde 1860 hasta hoy).

Hay por tanto solo dos opciones para limitar las tendencias del capitalismo a las crisis financieras: cambiar de forma fundamental la naturaleza, ya sea la de los prestamistas o la de los prestatarios. Hay propuestas sobre lo primero, que discutiré más adelante, pero (por razones que ahora mismo comentaré) mi preferencia es afrontar las segundas reduciendo el atractivo de la especulación apalancada sobre el precio de los activos.

En mi opinión, no hay perspectivas de que el sector financiero vaya a alterar su comportamiento ya que, como he señalado, el factor clave de los beneficios en ese sector es el nivel de deuda que pueda generar. Se organice como se organice y cualesquiera que sean los límites que se le impongan, deseará crear más deuda.

En cambio, sí que hay posibilidad de modificar el comportamiento del sector no financiero respecto a la deuda porque, básicamente, la deuda es algo malo para el prestatario: el poder de compra adquirido es seductor, pero trae consigo la carga del servicio de la deuda en el futuro. Por esta razón, cuando la razón del endeudamiento es la inversión o el consumo, los deudores se verán restringidos sobre la cantidad de deuda que podrán aceptar. Solo cuando sucumben al atractivo de la especulación apalancada es cuando los prestatarios asumen niveles de deuda realmente peligrosos.

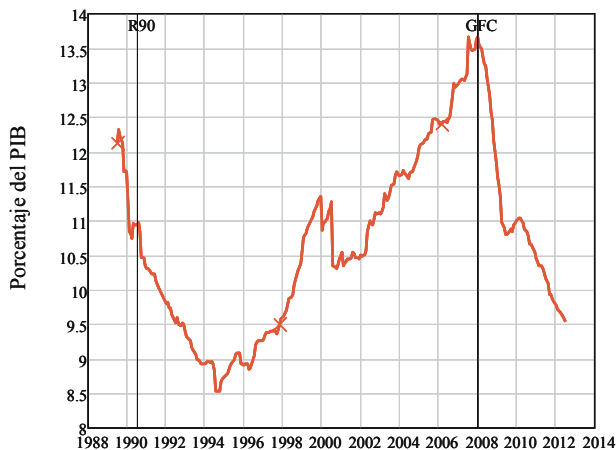
Esto se puede ilustrar fácilmente usando datos desagregados de préstamos en Australia. A primera vista, aunque los créditos al consumo parecen bastante volátiles y muy relacionados con el ciclo económico —creciendo en los auges y decreciendo en las

Steve Keen

recesiones— no existe una tendencia clara entre dos ciclos económicos (ver Gráfico 18; donde R90 se refiere al principio de la recesión de los años 90 y GFC, que es el acrónimo de Crisis Financiera Global, al principio de la crisis actual).

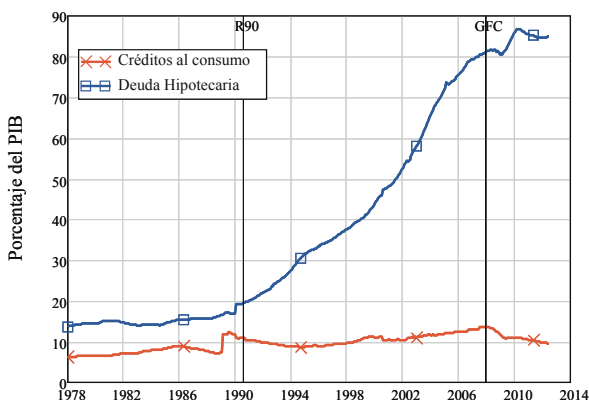
Sin embargo, hay claramente una tendencia en la deuda hipotecaria que subyace a los económicos y cuando reescalamos por esa tendencia, no se percibe volatilidad alguna en la deuda personal (ver Gráfico 19).

Gráfico 18: Porcentaje sobre le PIB de los créditos al consumo en Australia



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Gráfico 19: Porcentaje sobre el PIB de la deuda de los hogares en Australia.



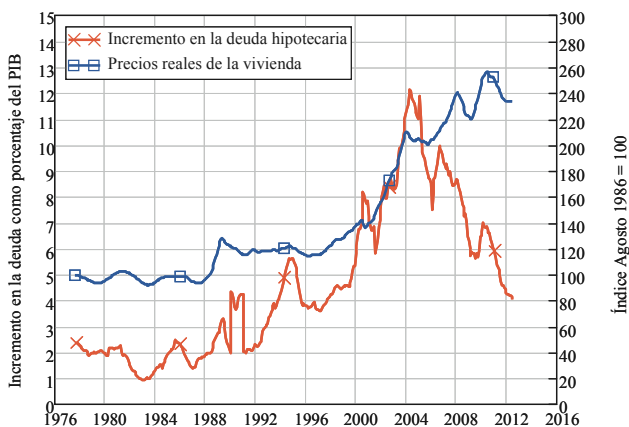
Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Steve Keen

La diferencia entre las dos series es obvia. Independientemente de los ilimitados atractivos lanzados por el sector financiero para endeudarse, la evolución real de la deuda por créditos al consumo está generalmente relacionada y regulada por el nivel de renta. Por su parte, el endeudamiento para la compra de activos no está relacionado con el nivel de renta sino con las expectativas de beneficio apalancado derivadas de precios crecientes de dichos activos —donde el factor más importante para explicar ese crecimiento de precios es precisamente la aceleración del crecimiento de la deuda.

Esa relación entre aceleración de la deuda y cambio en el precio de los activos es especialmente clara para la deuda hipotecaria. El R2 entre la aceleración de la deuda hipotecaria y el cambio en el precio de la vivienda es de 0,78 en USA sobre un periodo de 25 años, y 0,6 en Australia sobre 30 años (ver Gráfico 11 y 22). Aunque la aceleración de esta deuda puede permitir un incremento de la producción (construcción (dQ_A/dt) o rentabilidad (dT_A/dt), la mayor flexibilidad de precios, y el tratamiento de la vivienda como vehículo de especulación más que como servicio de alojamiento, significa que el mayor peso de la aceleración recae sobre la apreciación de los precios de la vivienda. El mismo principio se cumple en el mucho más volátil mercado de la bolsa: la aceleración de la deuda lleva a precios crecientes en las acciones, lo que a su vez anima a una mayor aceleración de la deuda.

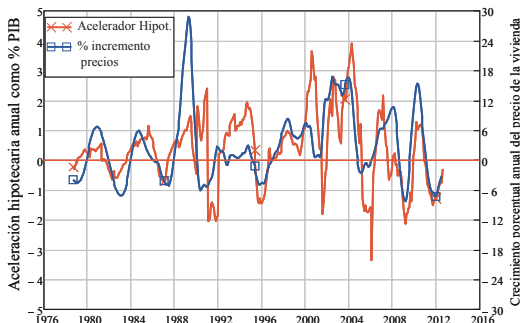
Gráfico 20: Incremento en la deuda hipotecaria y precio de la vivienda en Australia



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Steve Keen

Gráfico 21: Aceleración deuda hipotecaria y precios vivienda en Australia (coef con: 0.6)



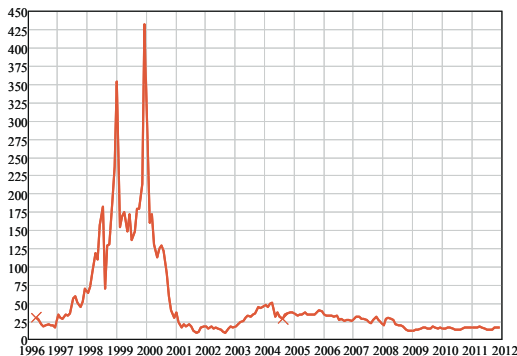
Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

La relación entre aceleración de los niveles de deuda y los precios crecientes de los activos es por tanto la base de la tendencia del capitalismo a experimentar crisis financieras. Si queremos que las crisis financiera sean menos probables, esa relación ha de romperse, si no impedirse completamente. Esto requiere una redefinición de los activos financieros de tal forma que las tentaciones de las finanzas Ponzi puedan ser eliminadas.

JUBILEO DE ACCIONES

El principal factor que permite funcionar a los esquemas tipo Ponzi en los mercados de activos es el “enorme engaño”, es decir, la promesa de que una acción comprada hoy por 1 dólar puede venderse mañana por 10 dólares. No hay tipo de interés o regulación que pueda luchar contra la insensatez que destila la creencia de que esa promesa sea posible, y con esos fundamentos se construyó la ahora casi olvidada locura de la burbuja de las dot.com.. Tanto la promesa como el engaño se ilustran perfectamente en el precio de la acción de Yahoo (ver Gráfico 22).

Gráfico 22: Precio acción de Yahoo



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Steve Keen

Propongo la redefinición de las acciones de tal manera que el atractivo del crecimiento ilimitado del precio pueda eliminarse, y el Mercado primario pueda tener prevalencia sobre el secundario. Una acción comprada en primera instancia duraría para siempre (o al menos mientras la empresa exista) tal como ahora, con todos los derechos que eso confiere. Esa acción puede venderse una vez en el mercado secundario conservando todos esos derechos. Pero tras la siguiente venta, tendría una duración máxima de 50 años, tras los cuales perdería todos esos derechos.

El objetivo de esta propuesta es eliminar el atractivo de usar deuda para comprar acciones ya existentes, mientras que se mantiene el incentivo para financiar empresas innovadoras o startups a través del mercado primario, y además mantener el atractivo de la compra de acciones ya emitidas en el mercado secundario por parte de inversores realmente de largo plazo.

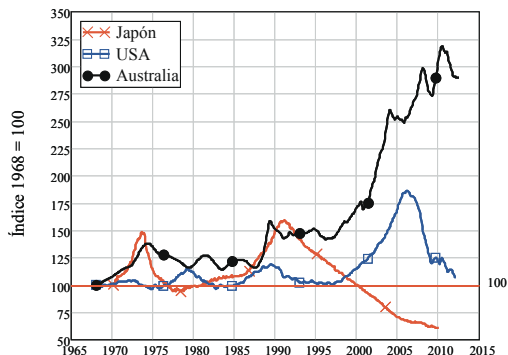
Puedo intuir maneras por las que se puede refinar esta propuesta básica manteniendo el objetivo primario de desincentivar la especulación apalancada sobre el precio de las acciones. La fecha de extinción de la acción puede hacerse dependiente del tiempo que la acción ha sido mantenida hasta entonces; del número de ventas en el mercado secundario antes de que el "efecto jubileo" tenga lugar. Pero la idea básica tiene que ser que sea una iniciativa muy improductiva pedir prestado para jugar con el precio de acciones preexistentes.

LA PÍLDORA

En la actualidad, si dos personas con el mismo nivel de ahorro y renta compiten por una vivienda, ganará aquel que pueda asegurarse un préstamo mayor. Esta realidad supone un incentivo para los prestatarios a tener una mayor tasación, lo que expande la capacidad del sector financiero para aumentar la deuda para la compra de vivienda.

Puesto que la aceleración de la deuda lleva a un incremento en el precio de la vivienda, lo que se consigue es una burbuja y su posterior estallido. Pero, dado que las viviendas tienen un periodo de retorno mucho mayor que las acciones, este proceso puede continuar por mucho más tiempo.

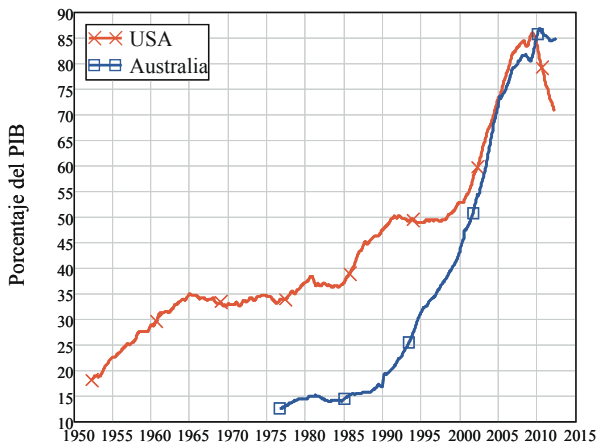
Gráfico 23: Precio reales de la vivienda por países



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

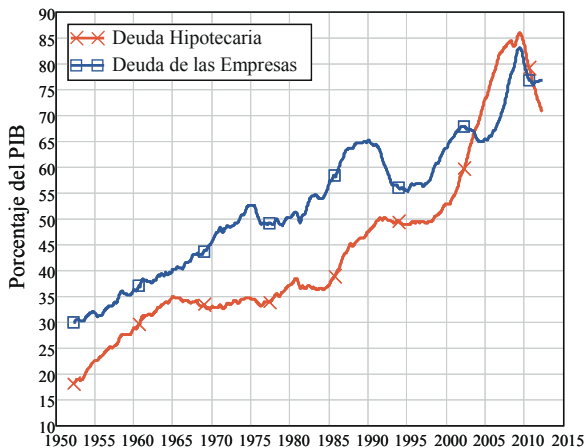
Por tanto, la acumulación de deuda hipotecaria también dura mucho más tiempo (ver Gráficos 24 y 25)

Gráfico 24: Porcentaje Deuda Hipotecaria sobre el PIB por países



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

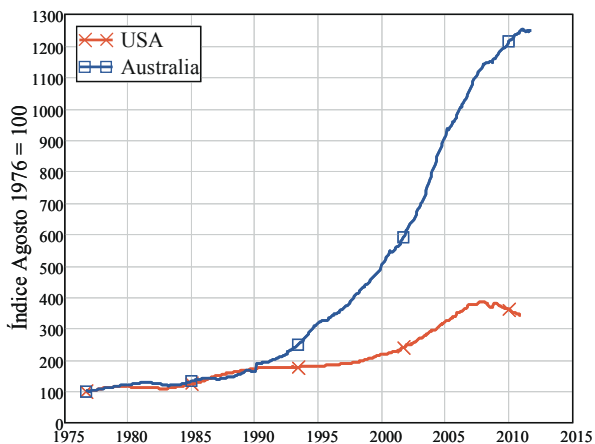
Gráfico 25: Deuda Hipotecaria y de las empresas no financieras en EEUU



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

Por tanto, los límites a los créditos hipotecarios son obviamente necesarios, pero en la medida en que esos controles se centran en la renta del prestatario, tanto el prestamista como el prestatario tienen incentivos para relajar esos límites a lo largo del tiempo. Pero esa relajación es a su vez la que permite formar una burbuja de los precios de la vivienda incrementando el nivel de deuda hipotecaria per capita.

Gráfico 26: Deuda Hipotecaria per cápita (ajustada por la inflación)



Fuente: www.debtdeflation.com/blogs

En lugar de eso, propongo basar la máxima deuda que puede usarse para comprar la vivienda en el ingreso (real o imputado) de la propia vivienda. Los prestamistas podrían prestar hasta un múltiplo de la potencial generación de renta de la vivienda comprada —independientemente del ingreso del prestatario. Un posible múltiplo podría ser 10, de forma que para una vivienda que genera un alquiler de 30000 dólares anuales, la máxima cantidad de préstamo que podría pedirse para financiarla sería de 300000 dólares.

Bajo este sistema, si dos individuos están compitiendo para comprar la misma propiedad, siempre ganaría aquel que fuera capaz de generar más ahorro. Así que habría una retroalimentación negativa entre apalancamiento y precio de la vivienda: un incremento general del precio de la vivienda significaría una caída global del apalancamiento.

Llamo pill (píldora) esta propuesta por el acrónimo de Property Income Limited Leverage (apalancamiento limitado por la renta de la propiedad). Esta propuesta es mucho más simple que la del jubileo de acciones, y creo que mucho más difícil de sortear antes de que llegue al final. El verdadero problema surge en el proceso de implementación, puesto que si se introdujera en un país cuya burbuja no haya explotado completamente, podría causar una caída de precios muy abrupta. En ese caso sería necesaria una implantación gradual —excepto en un país como Japón, donde la burbuja del precio de la vivienda ha desaparecido ya claramente (a pesar de que los precios todavía continúan cayendo).

Hay muchas otras propuestas para reformar el sector financiero, muchas de las cuales se basan en cambiar la propia naturaleza del sistema monetario. La mejor de ellas se fundamenta en instaurar un sistema que elimine la capacidad del sistema bancario para crear dinero a través de lo que denomino “Bancos con Reservas Totales”

Steve Keen

SISTEMA BANCARIO CON RESERVAS TOTALES

Este sistema permite eliminar la capacidad de generar dinero por parte del sistema bancario privado. Esta es la esencia de las propuestas del Instituto Monetario Americano, que están ahora incluidas en la Emergency Employment Defense Act of 2011 (HR 2990), un proyecto de ley que ha sido presentado en el Congreso por Dennis Kucinich el 21 de septiembre de 2011. Este proyecto de ley eliminaría la capacidad del sector bancario para crear dinero, en la línea de las propuestas originarias de Irving Fisher durante la Gran Depresión (Fisher, 1936), garantizaría que solo el gobierno tendrá esa capacidad.

Un sistema similar es el propuesto por la británica New Economic Foundation en su Propuesta Positiva sobre el Dinero.

Técnicamente, ambas propuestas podrían funcionar. No voy a entrar aquí en mucho detalle al margen de mis reservas sobre ellas, en el sentido de que yo no veo que la capacidad de crear dinero del sistema bancario sea la causa esencial de las crisis, sino los usos a los que se destina ese dinero. Como explica perfectamente Schumpeter, la creación de dinero endógeno por el sector bancario permite que los emprendedores obtengan el poder adquisitivo necesario, cosa que no podrían obtener exclusivamente del "flujo circular de la renta". Cuando el dinero creado se dedica a esos usos "schumpeterianos", es una parte esencial de la dinámica inherente del sistema capitalista. El problema aparece cuando, en lugar de eso, el dinero se crea para alimentar finanzas Ponzi, y se dedica a inflar el precio de los activos en lugar de permitir la creación de otros nuevos.

Mis reservas con respecto al sistema bancario de reservas totales es que toda la creación de dinero endógena sería responsabilidad exclusiva del gobierno. En este asunto, aunque soy uno de los defensores del gasto público contracíclico, soy muy escéptico acerca de la capacidad de las agencias gubernamentales para acertar en la creación de dinero en todo momento. Eso no quiere decir que el sector bancario haya hecho un trabajo mejor —inada más lejos! Pero el sector bancario privado siempre estará ahí —aunque cambiemos su naturaleza— dispuesto a explotar todos los deslices en el comportamiento del gobierno para justificar un retorno al sistema que tenemos actualmente. Estos deslices seguramente ocurrirán, especialmente si el nuevo sistema sigue permitiendo la especulación.

Puesto que en el mundo real ocurre que la gente olvida y muere, la memoria del caos que estamos atravesando no estará en la opinión pública informada cuando esos deslices ocurran, especialmente si el final de la Edad del Desapalancamiento desemboca en un periodo de tranquilidad económica como el de los años 50. Podríamos muy bien tener el 100 % de las reformas "reformadas" y eliminadas una vez más.

El sistema bancario schumpeteriano también supone la capacidad inherente de cometer errores: financiar un proyecto que no tiene éxito y aún estar dispuesto a tomar el riesgo de nuevo en la esperanza de financiar uno que tenga un gran éxito.

Steve Keen

Soy reacio a creer que esta mentalidad pueda coexistir con la burocracia que domina a los gobiernos.

Así que aunque no me opongo al sistema de 100 % de reservas para los bancos, tampoco lo apoyo con entusiasmo. Creo que se necesitan frenos sobre la capacidad de financiar la especulación de activos como el Jubileo de acciones o la Píldora, y que si existen, esos dos frenos conseguirían por si solos la mayor parte de lo que los reformistas monetarios esperan conseguir con un cambio mucho más radical del sistema financiero.

OTROS TEMAS

Como señaló una vez brillantemente Douglas Adams, la mayoría de las soluciones a los problemas humanos requieren del movimiento de pequeños trozos de papel verde, y mis soluciones entran claramente en ese campo.

“Este planeta tiene —o más bien tenía— un problema, que era este: la mayoría de la gente viviendo en él era infeliz la mayor parte del tiempo. Se sugirieron muchas soluciones a ese problema, pero la mayor parte estaban fundamentalmente preocupadas con el movimiento de pequeños trozos de papel verde, lo que es extraño porque no eran esos trozos de papel los que eran infelices” (Adams, 1988).

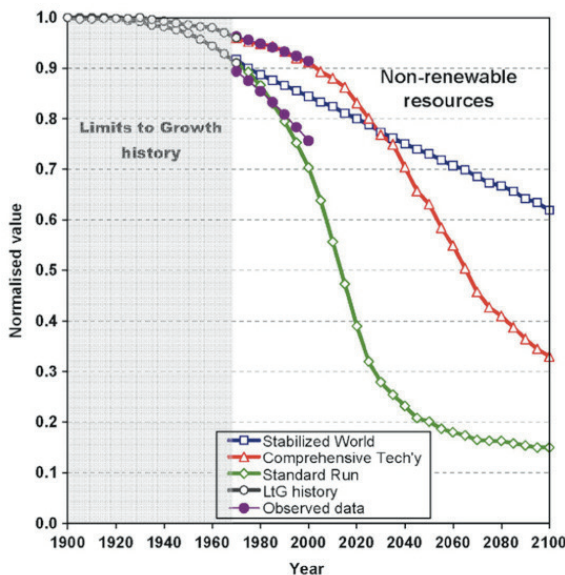
No he dicho nada aquí sobre el calentamiento global o sobre el fin del petróleo. Ciertamente, esos factores influirán en la etapa posterior a la Gran Contracción mucho más de lo que lo harían mis reformas. Las razones para no incluirlas son la especialización —yo soy un economista, después de todo, y no un especialista en clima o en energía— y el hecho de que esos factores harán que la crisis financiera parezca algo trivial en comparación. Discutir de esos temas al mismo tiempo que la crisis financiera habría eclipsado este último asunto casi completamente.

Acabar con el dominio de los sectores FIRE dejará también al descubierto hasta qué punto USA y el Reino Unido se han desindustrializados en los últimos 30 años. Aunque la reasignación de la producción desde las economías occidentales de la OCDE hacia las economías emergentes podría haber ocurrido igualmente sin el crecimiento de las finanzas Ponzi, este tipo de operaciones han permitido que esa tendencia haya persistido mucho más tiempo de lo que lo habría hecho de otro modo. Es altamente probable que las reformas para terminar con las finanzas Ponzi sean acusadas de causar el desempleo que de hecho ha existido, de forma subyacente, durante las últimas décadas, y que simplemente aparece de repente al reducir el tamaño de los sectores FIRE.

EL LADO POSITIVO

La lectura de todo lo anterior resulta desoladora. Ciertamente, anticipo un futuro lúgubre para la humanidad en buena parte del resto de este siglo, en el que creo que se harán reales las predicciones hechas por vez primera en el Informe sobre los Límites del Crecimiento de 1972 (Meadows, Randers et al. 1972; Meadows, Meadows et al. 2005; Turner 2008).

Gráfico 27: Evolución recursos no renovables tras el informe de Los Límites al Crecimiento



A partir de Turner (2008): las líneas continuas representan los límites superior e inferior (triángulos para mejoras tecnológicas y rombos para seguir como hasta ahora), los cuadrados representan el escenario (mundo estabilizado). Zona sombreada: periodo analizado por el informe de Los Límites al Crecimiento.

A pesar de ello, yo soy optimista a largo plazo respecto a la humanidad. Tenemos una decepcionante tendencia para aprender sobre la insostenibilidad de los procesos acumulativos solo después de las crisis (Diamond, 2005), pero también tenemos una inteligencia extraordinaria, y una natural tendencia a la empatía como especie —junto con nuestra obvia tendencia a permitir que la jerarquía y la ganancia personal prevalezcan en los asuntos humanos. En última instancia, creo que encontraremos la manera de vivir sosteniblemente en este planeta y, en el futuro muy lejano, vivir incluso más allá de él. Pero para hacer eso tenemos que entender adecuadamente nuestra situación actual. No habrá oportunidad de progresar hacia un futuro mejor si malinterpretamos la situación en la que nos encontramos. Esa es la razón por la que sigo adelante.

Steve Keen

En esta tarea, me encuentro siguiendo el camino del físico y matemático aplicado John Blatt —un australiano (incluso de Sydney) a quien nunca conocí, pero cuyos escritos fueron el origen de mis primeros intentos dentro de la dinámica económica y la complejidad:

Cerramos esta introducción con una referencia filosófica. Karl Marx dijo: "Hasta ahora los filósofos solo se han dedicado a interpretar el mundo de varias maneras; el asunto es, sin embargo, cambiarlo." Ha habido muchos cambios en el mundo desde que se escribió eso, pero solo los muy temerarios podrían afirmar que todos esos cambios, o incluso la mayoría de ellos, han sido a mejor (Blatt, 1983).

No es la tarea de este libro cambiar el mundo. Intentemos entender solamente una pequeña parte del mismo, a saber, la dinámica del capitalismo competitivo. Bajo ningún concepto es seguro que la humanidad tenga algún futuro. Pero si lo tiene, ese futuro no puede verse perjudicado, e incluso puede ser mejor, si hacemos intentos honestos para entender nuestro pasado (Blatt, 1983).

BIBLIOGRAFÍA

Adams, D. (1988). So Long, and Thanks for All the Fish.

Bean, C. (2010). "Joseph Schumpeter Lecture: The Great Moderation, the Great Panic, and the Great Contraction." *Journal of the European Economic Association* 8(2-3): 289-325.

Benati, L. (2008). "The 'Great Moderation' in the United Kingdom." *Journal of Money, Credit, and Banking* 40(1): 121-147.

Bernanke, B. S. (2004). The Great Moderation: Remarks by Governor Ben S. Bernanke At the meetings of the Eastern Economic Association, Washington, DC February 20, 2004. Eastern Economic Association. Washington, DC, Federal Reserve Board.

Bernanke, B. S. (2004). Panel discussion: What Have We Learned Since October 1979? Conference on Reflections on Monetary Policy 25 Years after October 1979, St. Louis, Missouri, Federal Reserve Bank of St. Louis.

Biggs, M. and T. Mayer (2010). "The Output Gap Conundrum." *Intereconomics/Review of European Economic Policy* 45(1): 11-16.

Biggs, M., T. Mayer, et al. (2010). "Credit and Economic Recovery: Demystifying Phoenix Miracles." SSRN eLibrary.

Blatt, J. M. (1983). *Dynamic economic systems: a post-Keynesian approach*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe.

Steve Keen

Campbell, S. D. (2007). "Macroeconomic Volatility, Predictability, and Uncertainty in the Great Moderation: Evidence from the Survey of Professional Forecasters." *Journal of Business and Economic Statistics* 25(2): 191-200.

Canova, F. (2009). "What Explains the Great Moderation in the U.S.? A Structural Analysis." *Journal of the European Economic Association* 7(4): 697-721.

D'Agostino, A. and K. Whelan (2008). "Federal Reserve Information during the Great Moderation." *Journal of the European Economic Association* 6(2-3): 609-620.

Diamond, J. (2005). *Collapse. How Societies Choose to Fail or Succeed*. New York, Viking.

Fama, E. F. and K. R. French (1999). "The Corporate Cost of Capital and the Return on Corporate Investment." *Journal of Finance* 54(6): 1939-1967.

Fama, E. F. and K. R. French (2002). "Testing Trade-Off and Pecking Order Predictions about Dividends and Debt." *Review of Financial Studies* 15(1): 1-33.

Fisher, I. (1933). "The Debt-Deflation Theory of Great Depressions." *Econometrica* 1(4): 337-357.

Fisher, I. (1936). *100% money*. New York, Adelphi.

G.I. (2011). *Serial Disappointment*. The Economist. London, The Economist.

Gali, J. and L. Gambetti (2009). "On the Sources of the Great Moderation." *American Economic Journal: Macroeconomics* 1(1): 26-57.

Giannone, D., M. Lenza, et al. (2008). "Explaining the Great Moderation: It Is Not the Shocks." *Journal of the European Economic Association* 6(2-3): 621-633.

Hicks, J. (1981). "IS-LM: An Explanation." *Journal of Post Keynesian Economics* 3(2): 139-154.

Hicks, J. R. (1935). "Wages and Interest: The Dynamic Problem." *The Economic Journal* 45(179): 456-468.

Hicks, J. R. (1937). "Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggested Interpretation." *Econometrica* 5(2): 147-159.

Hicks, J. R. (1939). *Value and Capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory*. Oxford, Oxford University Press.

Hudson, M. (2000). "The Mathematical Economics of Compound Interest: A 4,000-Year Overview." *Journal of Economic Studies* 27(4-5): 344-363.

Hudson, M. (2004). *The Archaeology of Money: Debt versus Barter Theories of Money's Origins*. Credit and state theories of money: The contributions of A. Mitchell Innes. L. R. Wray. Cheltenham, U.K, Edward Elgar: 99-127.

Keen, S. (1995). "Finance and Economic Breakdown: Modeling Minsky's 'Financial Instability Hypothesis.'" *Journal of Post Keynesian Economics* 17(4): 607-635.

Steve Keen

Keen, S. (1996). "The Chaos of Finance: The Chaotic and Marxian Foundations of Minsky's 'Financial Instability Hypothesis.'" *Economies et Societes* 30(2-3): 55-82.

Keen, S. (1997). "From Stochastics to Complexity in Models of Economic Instability." *Nonlinear Dynamics, Psychology, and Life Sciences* 1(2): 151-172.

Keen, S. (2000). *The Nonlinear Economics of Debt Deflation. Commerce, complexity, and evolution: Topics in economics, finance, marketing, and management: Proceedings of the Twelfth International Symposium in Economic Theory and Econometrics*. W. A. Barnett, C. Chiarella, S. Keen, R. Marks and H. Schnabl. New York, Cambridge University Press: 83-110.

Keen, S. (2001). *Debunking economics: The naked emperor of the social sciences*. Annandale Sydney & London UK, Pluto Press Australia & Zed Books UK.

Keen, S. (2005). *Expert Opinion, Permanent Mortgages vs Cooks*. Sydney, Legal Aid NSW.

Keen, S. (2006). *Steve Keen's Monthly Debt Report November 2006 "The Recession We Can't Avoid?"*. Steve Keen's Debtwatch. Sydney. 1: 21.

Keen, S. (2007). *Deeper in Debt: Australia's addiction to borrowed money*. Occasional Papers. Sydney, Centre for Policy Development.

Keen, S. (2008). *Keynes's 'revolving fund of finance' and transactions in the circuit. Keynes and Macroeconomics after 70 Years*. R. Wray and M. Forstater. Cheltenham, Edward Elgar: 259-278.

Keen, S. (2010). "Solving the Paradox of Monetary Profits." *Economics: The Open-Access, Open Assessment E-Journal* 4(2010-31).

Keen, S. (2011). *Debunking economics: The naked emperor dethroned?* London, Zed Books.

Keen, S. (2011). "Debunking Macroeconomics." *Economic Analysis & Policy* 41(3): 147-167.

Keen, S. (2011). "A monetary Minsky model of the Great Moderation and the Great Recession." *Journal of Economic Behavior & Organization* In Press, Corrected Proof.

Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London, Macmillan.

Keynes, J. M. (1937). "The General Theory of Employment." *The Quarterly Journal of Economics* 51(2): 209-223.

Lucas, R. E., Jr. (1972). *Econometric Testing of the Natural Rate Hypothesis*. The Econometrics of Price Determination Conference, October 30-31 1970. O. Eckstein. Washington, D.C., Board of Governors of the Federal Reserve System and Social Science Research Council: 50-59.

Lucas, R. E., Jr. (2003). "Macroeconomic Priorities." *American Economic Review* 93(1): 1-14.

Steve Keen

Meadows, D. H., D. Meadows, et al. (2005). *Limits to growth : the 30-year update*. London, Earthscan.

Meadows, D. H., J. Randers, et al. (1972). *The limits to growth*. New York, Signet.

Minsky, H. P. (1957). "Monetary Systems and Accelerator Models." *The American Economic Review* 47(6): 860-883.

Minsky, H. P. (1982). *Can "it" happen again? : essays on instability and finance*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe.

Muth, J. F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica* 29(3): 315-335.

Obama, B. (2009). *Obama's Remarks on the Economy*. New York, New York Times.

Reinhart, C. M. and K. S. Rogoff (2008). *This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises*, National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 13882.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Shafer, W. and H. Sonnenschein (1993). Market demand and excess demand functions. *Handbook of Mathematical Economics*. K. J. Arrow and M. D. Intriligator, Elsevier. 2: 671-693.

Sonnenschein, H. (1973). "Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions?" *Journal of Economic Theory* 6(4): 345-354.

Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities :prelude to a critique of economic theory*. Cambridge, Cambridge University Press.

Summers, P. M. (2005). "What Caused the Great Moderation? Some Cross-Country Evidence." *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review* 90(3): 5-32.

Turner, G. M. (2008). "A comparison of *The Limits to Growth* with 30 years of reality." *Global Environmental Change* 18(3): 397-411.

Turner, G. M., R. Hoffman, et al. (2011). "A tool for strategic biophysical assessment of a national economy — The Australian stocks and flows framework." *Environmental Modelling & Software* In Press, Corrected Proof.

Woodford, M. (2009). "Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis." *American Economic Journal: Macroeconomics* 1(1): 267-279.

DESPUÉS DE “RÍO + 20”: BIENES AMBIENTALES Y RELACIONES DE PODER

Rafael Correa Delgado

Ph.D. en Economía

Universidad de Illinois, Urbana-Champaign

Fander Falconí Benítez

Doctor en Ciencias Ambientales, especialización en Economía Ecológica y Gestión Ambiental

Universidad Autónoma de Barcelona.

Dado que el poder interviene en forma tan total en una gran parte de la economía, ya no pueden los economistas distinguir entre la ciencia económica y la política, excepto por razones de conveniencia o de una evasión intelectual más deliberada.

John Kenneth Galbraith

INTRODUCCIÓN

En junio de 2012 se hizo el seguimiento de la Cumbre de la Tierra realizada en Río de Janeiro hace ya casi 20 años. Dos temas coparon el interés de la Cumbre: la “economía verde” y la creación de un marco institucional para el desarrollo sostenible. La economía verde ha sido definida como una economía que da prioridad a “la reducción de carbón, la eficiencia de recursos y la inclusión social” (UNEP, 2011).

La responsabilidad histórica de los países industrializados relativa a la contaminación ambiental, fue planteada en 1992 en la Convención Marco de las Naciones Unidas (NU) sobre el Cambio Climático, también conocida como Cumbre de la Tierra. En Río de Janeiro se volvió a discutir el término “desarrollo sostenible”, tratado con más profundidad en el informe Brundtland (1987).

Varios autores (Naredo, 1997) han observado la ambigüedad, la subjetividad (Kemp et al., 2007) y la contradicción de este término, que vincula el desarrollo (concepto con una amplia tradición en la economía) y la “capacidad de carga” (propio de la biología), en una búsqueda del “crecimiento sostenible”. El concepto de capacidad de carga se entiende como la máxima población de una especie que puede mantenerse indefinidamente en un territorio sin provocar una disminución en la base de recursos que pudiera influir en una reducción de la población en el futuro. Este

concepto es esencial para entender los comportamientos demográficos y su relación con la sustentabilidad. Nuestra demografía sigue la curva logística de poblaciones de otras especies, pero también está influenciada por las instituciones sociales. La forma en que los humanos ocupamos social y políticamente un territorio específico constituye la principal diferencia entre el ser humano y otras especies (Martinez Allier, 2005).

En "Río+20" hubo escasos avances en las cuestiones ambientales y ninguna contribución del Norte en favor de una "prosperidad sin crecimiento económico" (parafraseando el título del libro de Jackson, 2011). Primó una sola visión, la que tienen los grandes países llamados "desarrollados", en gran medida responsables de la contaminación del mundo por causa de sus altos consumos de energía y materiales. Ellos viven un momento en que la crisis que sufren sólo podrá ser paliada si la endosan a los países de la periferia, mal llamados en "vías de desarrollo".

¿Cómo van a hacerlo? Sencillamente, propiciando la llamada "economía verde", un eufemismo que coloca, en primer plano, el aumento de la producción, las bondades de la tecnología, pero que encubre los efectos del consumo alto y dispendioso. Además, la "economía verde" esconde los inmediatos efectos que se darán en nuestros países en el comercio internacional, con la prohibición de que exportemos productos que no cumplan con los parámetros establecidos por ellos, y luego, para que todo sea perfecto, vendiéndonos la tecnología adecuada a esos parámetros, quizás a manera de deuda. El círculo perverso del endeudamiento expresado en forma de ajustes ambientales. Es decir que la supuesta "economía verde" es, aparte de un subterfugio, una manera de obligarnos a importar su crisis.

La economía verde, vista así, es una trampa. La gran falencia es que los países que firmaron el acuerdo de Río hace veinte años en la Cumbre de la Tierra, no cumplieron su promesa de lograr un desarrollo sostenible y de reducir las emisiones de carbono. El hecho es que la concentración de dióxido de carbono aumenta 2 ppm (partes por millón) al año, y que la biodiversidad va desapareciendo.

Este artículo tiene como objetivo demostrar que si no se modifican las injustas relaciones de poder entre el Norte y el Sur, no se pueden resolver los problemas ambientales de hoy. El documento está dividido en siete partes. Luego de la introducción, la segunda parte responde a la interrogante: ¿Es siempre posible y deseable el mayor crecimiento económico e ingreso? La tercera sección conceptualiza la sustentabilidad ambiental y plantea la necesidad de una nueva métrica. En base a una evidencia empírica, la cuarta sección ilustra las injusticias ambientales globales. El establecimiento de un vínculo entre las injusticias ambientales y las relaciones de poder, es tratado en la quinta parte. En la sexta, se examina el caso ecuatoriano, y en la séptima sección se finaliza con la presentación de las conclusiones.

¿ES SIEMPRE DESEABLE Y POSIBLE MAYOR CRECIMIENTO E INGRESO?

Durante toda la historia de la humanidad el ser humano ha buscado, consciente o inconscientemente, algo llamado felicidad, bienestar, buen vivir, el "Sumak Kawsay" de nuestros pueblos ancestrales. La economía supuestamente es la ciencia que tiene como objetivo la óptima utilización de los recursos para lograr esos fines, es decir, ese buen vivir de los individuos y sociedades.

Hay una primera pregunta que debería contestarse: ¿Qué es felicidad, bienestar, buen vivir? La economía neoclásica, partiendo de la barbaridad antropológica de que "los recursos son limitados frente a necesidades ilimitadas" —lo cual implica que no es posible encontrar una persona, comunidad o sociedad que diga "somos felices y no necesitamos nada más"—, nos dice que ese bienestar es la satisfacción de necesidades. Pero, ¿qué son las necesidades? ¿De dónde vienen? ¿Cuál es la diferencia entre necesidades y simples deseos?

La respuesta de la economía neoclásica señala que "necesidad" es todo aquello que el consumidor desea, y bajo esta premisa conocida como la "supremacía del consumidor", pone el énfasis en la maximización del consumo y, como corolario, de la producción de bienes y servicios. Todo esto conduce lógicamente al crecimiento ilimitado como forma de aumentar en forma indefinida el bienestar.

Sin embargo, cada vez mayores y mejores investigaciones nos dicen que el crecimiento ilimitado es indeseable. Al intentar medir directamente aquello llamado "felicidad" basados en la percepción de las personas, los resultados destrozan la teoría neoclásica, y los países más ricos, que debieran ser los más "felices", quedan generalmente muy por debajo en los respectivos rankings. Cuando el ingreso per cápita anual ha llegado ya a 15 mil dólares, se observa que los aumentos de ingreso no conducen a incrementos proporcionales de satisfacción vital o de felicidad (Jackson, 2011). Es decir, los aumentos del PIB por habitante, a partir de cierto umbral, no se relacionan con las percepciones de la felicidad de un pueblo, lo cual se conoce como la "paradoja de Easterlin" (Easterlin, 1974).

Las sociedades de los países ricos son un fiel ejemplo de disparidad entre economía y felicidad. Un habitante norteamericano es casi tres veces más rico que el estadounidense promedio de 1950, pero a pesar de su aumento de riqueza, los actuales habitantes de Estados Unidos no son más felices que quienes vivieron allí medio siglo atrás. De allí que Tim Jackson (2011), conocido por sus trabajos anteriores sobre la psicología social del consumo —y en la senda de otros economistas ecológicos como Kenneth Boulding, Nicholas Georgescu-Roegen, Herman Daly, Peter Victor, Joan Martínez-Alier (acorde con Serge Latouche)—, proponga, para los países ricos, una economía próspera pero sin crecimiento, la "declinación económica", ahora conocida como "decrecimiento económico" (Georgescu-Roegen, 1975), que recuerda la opción de una "economía en estado estacionario" de los años setenta (Daly, 1991).

Esto sería razonable en países con poblaciones estabilizadas y necesidades básicas satisfechas. Por ello Jackson no recomienda la política del “no-crecimiento económico” a países como la India, China o Ecuador. Lo que es claro es que luego de satisfacer necesidades básicas relacionadas sobre todo con la adecuada reproducción biológica de la vida, no existe una relación directa entre felicidad y riqueza, y que estamos cayendo en el gravísimo error de confundir medios con fines: sacrificar la felicidad en búsqueda de mayor ingreso.

Además de indeseable, el crecimiento económico ilimitado es imposible. La economía neoclásica mantiene su visión de más crecimiento para mayor bienestar, pese a que autores como Boulding (1967, 1972) ya advirtieron la necesidad de una transición de concepto: entender la Tierra como una “nave espacial”; es decir, que deberíamos visualizar el proceso económico en el contexto “doméstico” de un planeta pequeño, cerrado y limitado como una vivienda. Georgescu-Roegen (1971), en *La Ley de la Entropía y el Proceso Económico*, ya homologó las consecuencias de la segunda ley de la termodinámica con los procesos económicos (la energía se degrada en forma constante).

La economía, como sistema cerrado, con omisión de la naturaleza, supone una imposibilidad —recursos naturales infinitos y capacidad ilimitada de asimilación del planeta— que se contrapone a las leyes físicas propias de la energía (la termodinámica, en particular la de la entropía). Por ello es necesario construir paradigmas que enfrenten de mejor manera los problemas ambientales de la actualidad, para desde allí poder atender los acuciantes problemas sociales y económicos que vive la humanidad.

LA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA SUSTENTABILIDAD Y LA NUEVA MÉTRICA

El desafío de consolidar nuevos paradigmas se extiende también a la conceptualización de la sustentabilidad ambiental, del bienestar y a sus respectivas mediciones. Una economía verde requiere una métrica distinta de la del reduccionismo monetario.

La métrica relacionada con el bienestar y la sustentabilidad ha evolucionado en varios momentos no secuenciales. En una primera fase, se igualaba desarrollo con altas tasas de crecimiento económico, asociando el incremento del PIB con el bienestar. Luego la métrica se relacionó con una acepción más amplia de desarrollo, en la cual se incluyeron la asignación del ingreso (distribución y redistribución) y la construcción de capacidades, pero se dejó de lado la escala, es decir, las implicaciones de ese crecimiento y de esa asignación —expresiones del sistema económico— en los sistemas naturales contenidos en una biosfera sujeta a límites físicos. En un tercer momento, al incluir las implicaciones del crecimiento en los sistemas naturales, la métrica adquirió dos variantes: la débil (el “capital natural” y el capital económico son sustitutos) y la fuerte (complementariedad entre capitales e inconmensurabilidad); cada una con sus propios indicadores y con limitaciones (Falconí, 2002).

Los cuestionamientos a la contabilidad macroeconómica estándar y al Producto Interno Bruto (PIB) como indicador de bienestar no son nuevos. El PIB, que en sentido contable es un flujo monetario, suma como valor añadido los ingresos obtenidos de la explotación de stocks de recursos agotables (como el petróleo o los minerales), cuando esas operaciones en realidad provocan el desgaste de un patrimonio. Al calcularlo no se restan los daños sociales o ambientales provocados en la cadena de extracción de dichos recursos.

El PIB tampoco suma los servicios ambientales gratuitos que se obtiene de la naturaleza. Ésta regala nutrientes, fija carbono de la atmósfera, provee valores estéticos y culturales que no son transados en el mercado y, por tanto, no forman parte del PIB, como tampoco forman parte de él la economía del hogar y del cuidado, o la economía de subsistencia. El PIB no contempla las desigualdades sociales, ni suma el valor del trabajo doméstico no remunerado y voluntario. Si se consideraran las muchas horas de trabajo gratuito en la economía, el producto nacional sería mucho mayor. Esto ya lo advirtieron hace 30 años las economistas feministas, pero la economía convencional sigue midiendo la producción de mercado, mientras omite la valoración de la reproducción social, ecológica y cultural. Stiglitz et al. (2009) han reiterado sobre los límites del PIB como indicador de desenvolvimiento económico y progreso social.

Estos cuestionamientos han impulsado la elaboración de indicadores más integrales como el Índice de Desarrollo Humano (síntesis de la esperanza de vida al nacer, la educación y el PIB por habitante). Varios países han elaborado cuentas económicas medioambientales y patrimoniales. No obstante, aunque el sistema de cuentas económicas ambientales integradas de 2003 (SCAEI-2003) de Naciones Unidas relaciona procesos y resultados económicos y ambientales, y efectúa progresos en la elaboración de datos físicos subyacentes a las cuentas nacionales, no deja de lado la valoración monetaria (Bartelmus, 2006). Por ello, Repetto (2006) reconocía que el sistema de cuentas nacionales mantiene la confusión fundamental, lo cual genera errores en la política económica, en particular, en aquellos países cuyo crecimiento depende de recursos naturales.

Existe una amplia variedad de indicadores e índices que corrigen el agotamiento o la depreciación de los recursos naturales (El Serafy 1989, 1991, 1997; Repetto et al. 1989, 1992) y la contaminación de los procesos productivos. En este ámbito también se encuentran los estándares de sustentabilidad (Huetting, 1980), el Índice de Bienestar Económico Sostenible (ISEW por sus siglas en inglés) de Daly y Cobb (1989), los ahorros genuinos, las mediciones de riqueza —que suma el "capital natural", el humano y el reproducible— (Arrow et al., 2010).

En América Latina, los trabajos relacionados con indicadores e índices de sustentabilidad se han focalizado en los indicadores monetarios (Quiroga, 2005). Estos avances fortalecen el paradigma del mercado vigente. Los indicadores en referencia generan equivocaciones interpretativas y de articulación —entre los niveles de eficiencia, distribución y escala— de las políticas públicas.

Este tipo de relaciones, entre los flujos de materiales y energía y las actividades socioeconómicas, ha dado cabida a conceptos como el “metabolismo industrial” (Ayres, 1989) y el “metabolismo social” —tal como un asocio al cuerpo humano y su capacidad digestiva y excretora— (Adriaanse, 1997; Fischer-Kowalski y Haberl 2007). Fischer-Kowalski (1998, 1999) y Martínez-Alier (1987) sintetizan la historia del pensamiento y los principales trabajos del metabolismo social.

Para explicar esto de forma más coloquial, Wackernagel y Rees (1996) propusieron el concepto de la “huella ecológica”, aquella que imprimimos los humanos en el medioambiente por nuestros consumos y desechos. Los autores sostienen que si la demanda de energía y materiales continúa al ritmo actual, se requeriría la capacidad de dos planetas Tierra para el año 2030 (Goldfinger *et al.*, 2009).

La huella ecológica, como indicador, presenta limitaciones en su cálculo: ya que se agregan espacios y usos diferentes en la misma unidad física (hectáreas). La huella ecológica tampoco diferencia la intensidad del impacto ambiental: no es lo mismo producir en una hectárea alimentos, que realizar una obra física en el mismo espacio, como por ejemplo una construcción.

INJUSTICIAS AMBIENTALES PLANETARIAS: LA EVIDENCIA EMPÍRICA

La economía no puede funcionar sin recursos naturales, hasta ahora finitos y sin adecuados sustitutos, como el petróleo, el gas, los minerales o el carbón. Por esta razón, no podemos caer en posiciones maximalistas con respecto a negar las actividades extractivas. Sin embargo, es indudable que la producción, transformación y consumo de los recursos naturales generan residuos, muy tóxicos en unos casos, y muchos de ellos imposibles de reciclar porque no son biodegradables o porque su período de degradación es largo (varios miles de años en el caso de ciertos plásticos y de la basura nuclear). La tecnología, la ciencia e innovación, sin duda son esenciales, pero no existe una tecnología “proteica” capaz de reciclar el dióxido de carbono y convertirlo en gasolina. Toda actividad económica afecta, de una u otra manera, a la naturaleza. La tecnología y la eficiencia —producir con menor cantidad de recursos y materiales— amplían límites, pero no los eliminan.

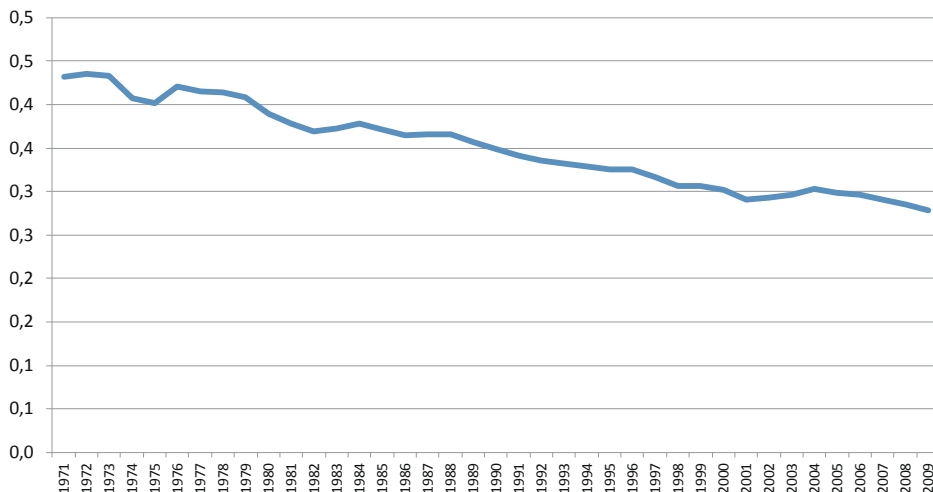
A nivel microeconómico, han surgido medidas de ecoeficiencia de los productos o servicios, que se aplican bajo el concepto de los MIPS (*material input per unit of service*) elaborado por el Wuppertal Institute de Alemania. La idea es reducir los materiales requeridos para producir un producto o servicio. Se aseveró que podían utilizarse cuatro veces menos materiales y energía para producir la misma unidad de producto o servicio. Con un exceso de entusiasmo, se ha llegado a fijar una meta de reducción de hasta 10 veces —con respecto a los niveles actuales de consumo de materiales—, por unidad de producto o servicio para los países industrializados (Weizsäcker *et al.*, 1997).

En el nivel macro esto se llama la “desmaterialización” de la economía; esto es, reducir la cantidad de materiales y energía por unidad de producto. La mejora de eficiencia de los países ricos del Norte, que cada vez utilizan menos energía por unidad de Producto Interno Bruto (PIB), sería una prueba de la desmaterialización. Sin embargo, tales países utilizan más energía en términos absolutos, como lo predijera William Stanley Jevons, uno de los precursores de la economía ortodoxa, en su libro *The Coal Question* (1865), en el cual presentó la paradoja de que el cambio hacia energías más eficientes, debido a la multiplicación de los avances tecnológicos, conduciría a la sociedad hacia un mayor consumo energético.

Las bases de la sociedad posindustrial (ciencia, tecnología, información y conocimiento) permiten que los países del Norte sean más eficientes o “desmaterialicen”, en forma relativa, sus procesos productivos. Sin embargo, esto no se compadece con el crecimiento real de sus necesidades de materias primas y combustibles producidos en los países del Sur, para sostener en términos absolutos sus elevados consumos. Entre 1970 y el 2009, a nivel global, hay mayores niveles de eficiencia energética o desmaterialización (gráfico 1). La disminución de la intensidad energética mundial fue de 1,2% anual entre 1971 y 2009.

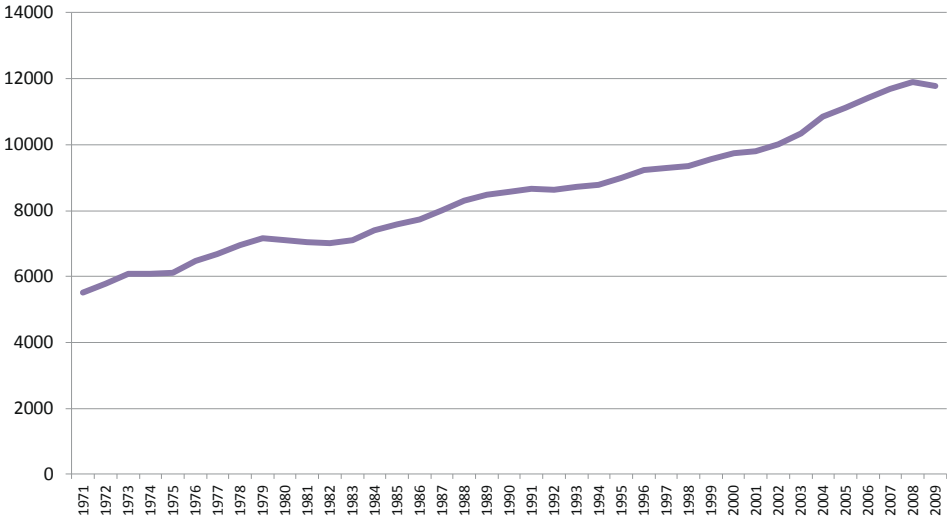
Sin embargo, el consumo de energía se ha incrementado en el planeta (gráfico 2). Tendencias similares se observan en las emisiones de dióxido de carbono (gráficos 3 y 4). De la misma manera, el consumo de energía se encuentra muy ligado al ingreso (gráfico 5), y no existe evidencia empírica que demuestre que, a mayor ingreso, haya un menor consumo de energía.

Gráfico 1: Intensidad energética (kg de petróleo/dólares del 2000)



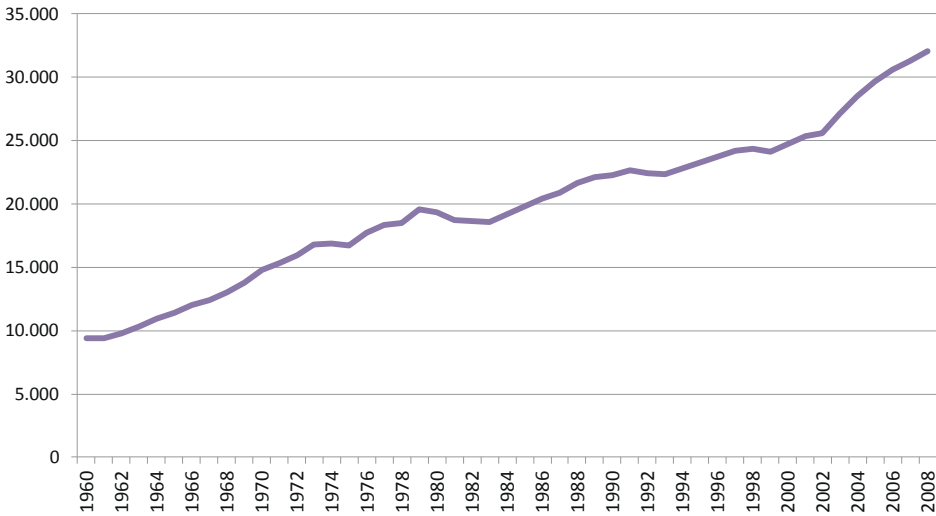
Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

Gráfico 2: Consumo de energía del mundo. En millones de BEP



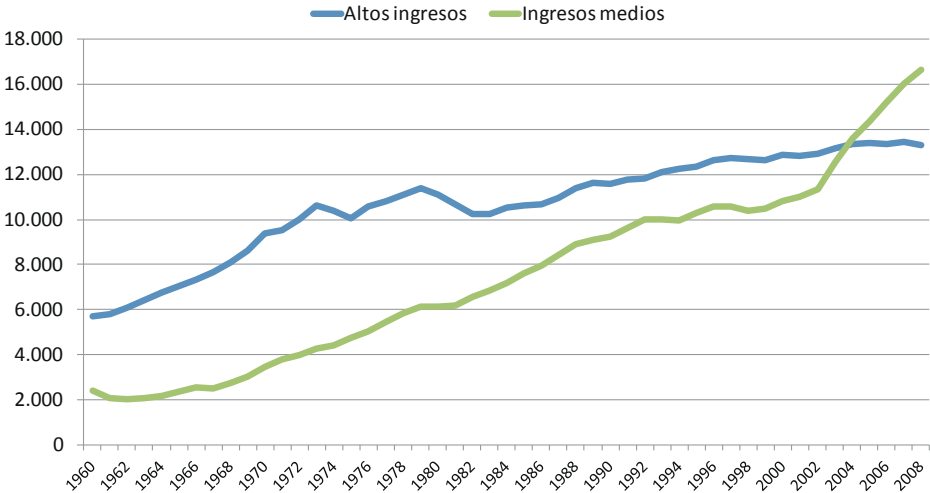
Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

Gráfico 3: Emisiones de CO₂. En millones de toneladas



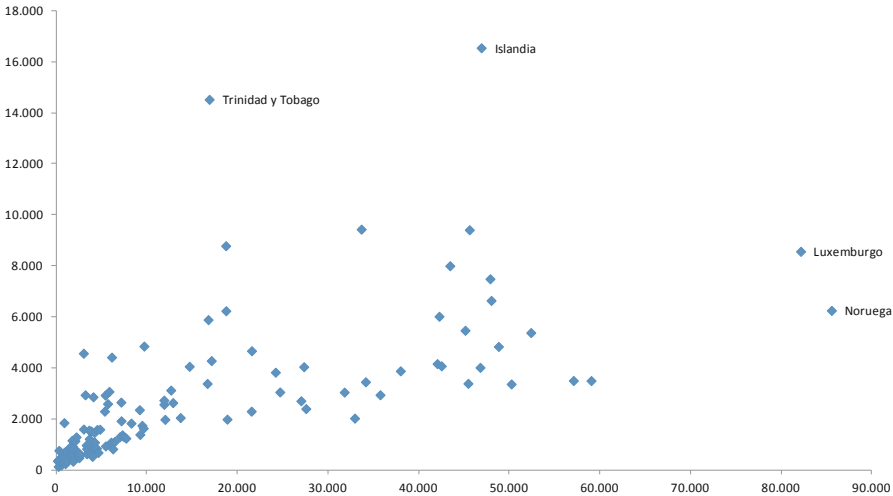
Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

Gráfico 4: Emisiones de CO₂ por clasificación de país. En millones de toneladas



Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

Gráfico 5: Energía per cápita



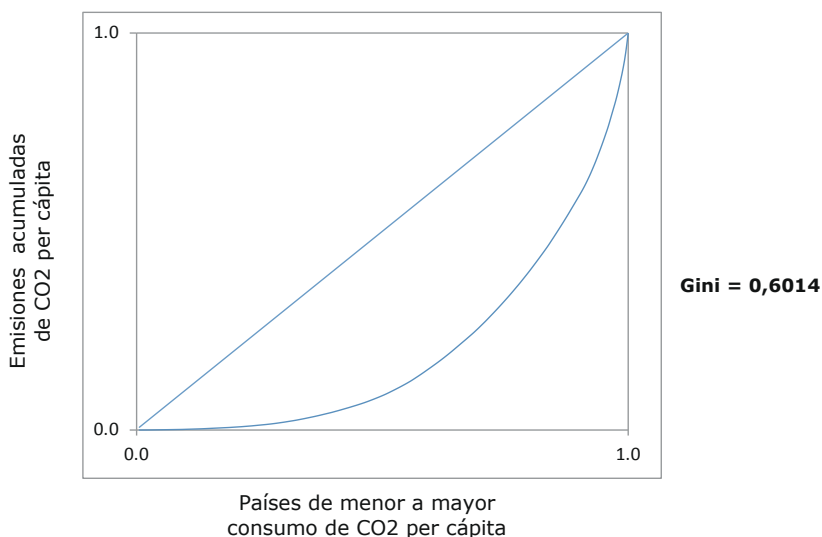
Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

Requerimos ligar los problemas ambientales a los sociales: los causantes de los mayores daños ecológicos son los países ricos, debido al mayor desarrollo de sus fuerzas productivas y a la falta de control de sus emisiones. Ello no quiere decir que haya una ausencia de degradación ligada a la pobreza (erosión de suelos, falta de

tratamiento de residuos sólidos, etc.), sino que es la forma en que se maneja la riqueza y el consumo en las sociedades ricas e industrializadas, que se vuelven factores determinantes en las mayores responsabilidades ambientales. Es por ello que abogamos por el concepto de responsabilidades comunes, pero diferenciadas.

Por ejemplo, hay una desigualdad acentuada en la emisión de dióxido de carbono por habitante en el planeta (Padilla y Serrano, 2006). En el año 2008, el 20% de las personas que más emisiones de dióxido de carbono produjeron, fue responsable del 60% del total de las emisiones planetarias. El 20% de personas que menos emitieron, fue responsable de menos del uno por ciento (0,72%) de las emisiones globales. La relación es de 83 a 1. El coeficiente de Gini¹ de las emisiones de CO₂ per cápita, para el 2008, tuvo un valor de 0,60, lo cual expresa la alta inequidad en emisiones (gráfico 6).

Gráfico 6: Emisiones acumuladas de CO₂



Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial

LOS APORTES DESDE ECUADOR

Las malas reglas de juego de una civilización, que no ha sido justa ni buena, hacen que nos veamos obligados a asumir un radical cambio epistemológico: debemos pensar la

¹ El coeficiente de Gini es un indicador que fluctúa entre 0 y 1. El 0 expresa la igualdad absoluta (todos los ciudadanos del mundo emiten exactamente la misma cantidad de CO₂) y el 1 la desigualdad absoluta (los ciudadanos de un país emiten todo el CO₂ del planeta).

economía dentro del existir humano y éste dentro del existir natural. En un mundo que, al decir del filósofo ecuatoriano Bolívar Echeverría, se solaza consumiendo sus propios escombros, habremos de invertir toda nuestra capacidad de pensamiento para que la propia supervivencia humana sea posible (Ubidia, 2000).

La noción del *Sumak Kawsai*

El Ecuador plantea al mundo alternativas al desarrollismo y propicia en cambio, como dice su nueva Constitución aprobada en consulta popular en 2008, una economía que contempla los derechos de la naturaleza. En forma concreta, hemos desarrollado un complejo Plan Nacional de lo que llamamos *Buen Vivir* —o en kichua: *Sumak Kausay*—, el cual considera que la naturaleza es, *per se*, la fuente de valor. No puede existir una economía que se sustraiga a ella. No puede existir una economía parcial que se sujete tan solo al mercado como medida de todas las cosas, pues tal reduccionismo exige a los países de su dependencia extrema de los bienes naturales y cae en la paradoja alienante de rebajar al ser humano a la égida de lo que él mismo ha creado.

Recuperemos a Hegel (1979) y a su idea de la alienación: ningún producto emanado de lo humano debería dominar sobre él. Tenemos que poner la tecnología al servicio del ser humano, y no al contrario. Éste es nuestro gran reto. Nuestra filosofía y la que anima la idea del Buen Vivir es justamente la que nos permitirá "desalienarnos", volver a construir un reino en el que predomine lo humano y la evolución conjunta con la naturaleza por sobre de la riqueza, entendida apenas como capital. La riqueza real implica una concepción más amplia que la que se le da en la economía tradicional. Es, por sobre todo, reconocer la naturaleza gregaria del ser humano y la relación de éste con la naturaleza. Desde ese reconocimiento retomamos nuestra tesis del Buen Vivir: la necesidad de vivir en armonía con la naturaleza, con uno mismo y con los demás, reconociendo la diversidad cultural.

En el Ecuador el Buen Vivir es una meta clara y contundente. Ecuador demanda la necesidad de potenciar a la naturaleza en una relación económica distinta, en la que el capital sea el elemento subordinado. Promovemos la coexistencia responsable entre el ser humano y la naturaleza. La garantía de una existencia plena que, como hemos dicho, tiene como eje la mejora de la calidad de vida de la población, el desarrollo de sus capacidades y potencialidades y la igualdad social, en el marco de una diversidad cultural. Es desde la diversidad —y no desde la uniformidad— que basamos nuestros criterios de reconocimiento: la naturaleza, la convivencia ciudadana, y la vida de los pueblos.

En línea con este pensamiento, Ecuador propuso en "Río+20" la Declaración Universal de los Derechos de la Naturaleza como instrumento de corresponsabilidad y acción colectiva global para responder, en forma adecuada, a los retos actuales.

El concepto de Emisiones Netas Evitadas (ENE)

En la XVI Conferencia Internacional sobre Cambio Climático celebrada en Cancún, México, a finales de 2010, Ecuador presentó el concepto de emisiones netas evitadas, reconociendo que los incentivos de Kioto fueron insuficientes, ineficientes e injustos. Por ejemplo, en temas de reforestación Kioto premiaba a los países que reforestaban, pero no contemplaba compensaciones para los países que no habían deforestado y cuyos bosques ya estaban contribuyendo al almacenamiento de carbono. Por ello, actualmente se discute el mecanismo REDD —Reducción de Emisiones por Deforestación y Degradación de Bosques— y el mecanismo REDD+ para compensar a los países en desarrollo por el valor del carbono almacenado en sus bosques, para evitar de esta forma la deforestación y dar un atractivo financiero a la conservación y al manejo forestal sostenible, así como al incremento de los reservorios de carbono.

Aunque son pasos importantes, son todavía insuficientes, ineficientes e incluso inconsistentes. Son remiendos ante la ausencia de un concepto que defina exhaustivamente qué es lo que hay que compensar. La idea de compensar la deforestación evitada, así como la forestación, la reducción de emisiones por la construcción de una hidroeléctrica, por ejemplo, deben ser incorporadas en un concepto global: el de Emisiones Netas Evitadas.

Las Emisiones Netas Evitadas (ENE, por sus siglas en español) son las emisiones que pudiendo ser realizadas en la economía de cada país, no son emitidas, o las emisiones que existiendo dentro de la economía de cada país, son reducidas. Por lo tanto, *es el balance neto el compensable*. El concepto permite conciliar las compensaciones originales de Kioto, así como del mecanismo REDD. Sin embargo, ENE va mucho más allá ya que no se restringe a un sector específico y considera actividades económicas que involucren la explotación, uso y aprovechamiento de recursos renovables y no renovables, así como compensaciones por acción y por abstención.

Por ejemplo, los diferentes países productores de combustibles de origen fósil, altamente contaminantes, tendrían libertad para elegir entre extraer dichos recursos o dejarlos en el subsuelo y así ser compensados por las emisiones que se evitarían, esto es, compensación por abstención, análogo a dejar el bosque en pie. En resumen, ENE es el concepto global que permite definir qué es lo que se debe compensar.

Las compensaciones por ENE deberían basarse en el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas, y en las capacidades de los respectivos países, y dado que es un concepto integral que amplía significativamente las posibilidades de compensación, es conveniente acotar las posibilidades de uso de dichos fondos para, básicamente, más prevención, mitigación y adaptación, es decir, para hacer menos vulnerables a los países frente a las consecuencias del cambio climático. Además, la compensación siempre va a ser menor que el rendimiento financiero de la explotación de las respectivas reservas. Todo lo anterior genera restricciones para que sólo los países verdaderamente comprometidos en la lucha contra el cambio climático busquen dejar parte de su petróleo bajo tierra.

Compensar las emisiones netas evitadas tiene perfectas bases de derecho, ambientales y de lógica económica. En efecto, un país puede ser compensado para que no realice una acción a la cual tiene derecho, en caso de ésta ser individual pero no planetariamente deseable, es decir, en caso de producir externalidades negativas². De forma análoga, si un país no tiene la obligación de realizar una acción que individualmente no le es deseable, pero sí lo es en términos planetarios, es decir, produce externalidades positivas, debe ser compensado para que realice esta acción.

En aspectos ambientales, la propuesta de ENE es clara: en términos netos, no ensuciar el medio ambiente (compensación por abstención, teniendo el derecho de realizar la acción) es equivalente a limpiarlo (compensación por acción sin tener la obligación de realizar dicha acción).

En cuanto a la lógica económica, ENE al igual que todas las compensaciones por generar o mantener bienes ambientales, los cuales por ser bienes de libre acceso no tienen precios explícitos de mercado, se fundamenta en la necesidad de compensar la generación de valor y no tan solo la generación de mercancías, para así lograr la maximización del bienestar social.

Si se amplían los incentivos de Kioto hacia las Emisiones Netas Evitadas, además de los objetivos de cambio climático, se podría dar un giro revolucionario en los intercambios internacionales, al permitir que muchos países —sobre todo los que están en desarrollo— conviertan sus economías de extractivistas a exportadoras de servicios ambientales.

Y aquí una idea fuerza fundamental, transversal para cualquier debate de conservación, sobre todo en países pobres: La conservación, no será posible, no será sostenible, si ésta no genera claras y directas mejoras en el nivel de vida de la población. Es imposible decirle a una familia pobre, sin alternativa de ingreso y que vive al lado de un bosque, que no lo corte. Para poder sostener el bosque en pie, se requiere que esa familia reciba beneficios directos de esta situación. La conservación sólo será posible cuando los pobres reciban beneficios directos de dicha conservación o, en su defecto, se pueda superar dicha pobreza.

La Iniciativa Yasuní-ITT

Ecuador también ha presentado al mundo una propuesta revolucionaria: la iniciativa Yasuní-ITT. La idea central consiste en la no explotación del bloque de petróleo Ishpingo-Tambococha-Tiputini en el Parque Nacional Yasuní, con el fin de conservar su biodiversidad, proteger a los pueblos que viven en su interior en aislamiento voluntario, y, especialmente, combatir el cambio climático al impedir la emisión de los gases de efecto invernadero que se generarían por la explotación de cerca de 846 millones de barriles de petróleo, una vez convertidos en combustibles. Pese a nuestro

² Externalidad, económicamente hablando, es cuando los costos o beneficios de la acción de un agente difieren de los costos (externalidad negativa) o beneficios (externalidad positiva) sociales, lo cual implica que la acción puede ser individualmente deseable, pero indeseable socialmente, o viceversa.

derecho a explotar ese petróleo, al no explotarlo evitaríamos la emisión de alrededor de 407 millones de toneladas de dióxido de carbono en la atmósfera. Bajo el principio de corresponsabilidad, el Ecuador solicita a la comunidad internacional el equivalente económico que corresponda a las emisiones netas evitadas (Correa et al., 2012). Los recursos obtenidos se depositan en un fideicomiso administrado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y van a proyectos de prevención, mitigación y adaptación al cambio climático, así como a ciencia y tecnología, energías renovables y erradicación de pobreza.

También es importante recalcar que el principal contribuyente es el propio Ecuador, porque para el país lo más conveniente en términos netamente financieros es explotar ese petróleo que, con los precios actuales, tiene un valor presente neto de cerca de catorce billones de dólares, monto que nos hace falta para el desarrollo del país.

La iniciativa Yasuní-ITT es una propuesta concreta para descender de la teoría y los principios a los hechos prácticos y combatir el cambio climático, trasciende la frontera política del Ecuador y constituye una promisoría alternativa de futuro para construir un nuevo paradigma. En el plano internacional, supera la idea de crecimiento económico basado en la explotación de recursos, al considerar en forma inclusiva otras dimensiones de la realidad (ambiental, social, cultural y científica).

El Impuesto Daly

El gobierno del Ecuador propuso en la III Cumbre de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) realizada en Ryad en el año 2007 —cuando el país se reincorporó a la OPEP después de 15 años de ausencia por su retiro de la organización en 1992—, un eco-impuesto a la exportación de petróleo. Tal tributo sería impuesto ad-valorem sobre el precio del barril de petróleo, que podría ser administrado por los países de la OPEP. Este eco-impuesto debería aplicarse también a otros combustibles exportados, en proporción a su impacto ambiental, y se lo conoce como impuesto Daly³.

Hernan Daly, el afamado economista ecológico, explicó el funcionamiento del “eco-impuesto” en un discurso realizado en 2001 en Viena, ante los líderes de la OPEP, y en un artículo publicado en la revista internacional *Ecological Economics and Sustainable Development* (Daly, 2007). El efecto sería la disminución de la demanda de petróleo —en consecuencia, una menor producción de CO₂—, y la generación de ingresos con los cuales podría crearse un Fondo Mundial de Compensación, Mitigación y Adaptación, que perseguiría tres objetivos: en primer lugar, compensar por los efectos del impuesto a los países pobres importadores de petróleo, mediante el financiamiento de programas de erradicación de la pobreza; en segundo lugar, financiar la reducción de

³ Ver el documento de Lucía Gallardo, Kevin Koenig, Max Christian, Joan Martínez Alier (2008) de *Le Monde Diplomatic*, documento en el que se hace referencia al discurso del Presidente Rafael Correa en la cumbre, se expone la idea de Hernan Daly y ya se la denomina como impuesto “Daly-Correa”. Acceso: http://www.americaeconomica.com/impuesto_daly_correa.pdf

los gases de efecto invernadero por medio de investigación y desarrollo tecnológico, diversificación de la matriz energética, etc.; y en tercer lugar, ayudar a los países pobres a enfrentar los efectos del cambio climático, como el control de inundaciones y la gestión de riesgos.

Ecuador es un contaminador marginal a nivel mundial, con menos del 1% de las emisiones planetarias. No somos los culpables del calentamiento global, del cambio climático, pero luchar contra este fenómeno es responsabilidad de todos.

EL PROBLEMA AMBIENTAL COMO UN PROBLEMA DE RELACIONES DE PODER

Como se demostró en la sección 4, en el mundo actual constatamos una paradoja alucinante: los países ricos son los que más contaminan, mientras que los países del Sur son los que tienen el mayor patrimonio natural y proveen los “bienes públicos ambientales”⁴, es decir, bienes que favorecen a toda la humanidad: fijación de carbono, mantenimiento de fuentes de agua, protección de la biodiversidad, retención de la sedimentación, valores estéticos y culturales.

Al menos en el estado actual de la humanidad, la lucha contra el cambio climático, más que un problema técnico es esencialmente un problema político. Los países ricos son los “polizones” en el consumo de bienes ambientales generados por los países pobres. La compensación por la generación de bienes ambientales y, con ello, la disminución en su consumo, implica un problema político de *redistribución del ingreso global*.

Si los países del Sur deseamos comprarle un tractor a Estados Unidos o Europa, debemos pagarles, compensarles por el tractor. Frente a esto, por todo el medio ambiente que genera el bosque tropical amazónico, pulmón del planeta sin el cual la vida humana en la Tierra no solo sufriría un grave deterioro sino que se extinguiría, los países de la cuenca amazónica no reciben nada a cambio.

Para graficar de mejor manera lo injusto de esta situación, imaginemos por un instante si la situación fuera la inversa, que los generadores y los productores de bienes ambientales fueran los países hegemónicos, y nuestros países fueran los contaminadores y los consumidores de esos bienes ambientales. ¿Quién puede dudar de que hace rato, invocando por supuesto la urgencia de conservar el planeta, el derecho internacional, la moral y la ética, doctrinas cosmopolitas y hasta la seguridad jurídica, nos hubieran obligado —incluso por la fuerza— a pagarles una “justa compensación”?

⁴ Un bien público puro se caracteriza por la no rivalidad y libre acceso a su consumo. La no rivalidad implica que el uso o disfrute por parte de un usuario no limita el uso o disfrute de otro usuario. El libre acceso significa que no es posible excluir a los usuarios. Desde la visión de la economía neoclásica, los bienes públicos constituyen un “fallo” de mercado, y pueden generar, por su característica de libre acceso, el “problema del polizón” que disfruta del bien, pero deja que los otros lo paguen (P. ej., El vecino que no paga la alícuota de su condominio).

Para mayor paradoja, resulta que los países ricos también producen bienes de libre acceso, sin barreras técnicas para la exclusión, como por ejemplo, conocimiento. Pero en este caso sí se imponen barreras institucionales, en particular patentes, para ser compensados por ese bien. Lamentablemente, como decía Trasímaco a Sócrates hace más de dos mil años, *la justicia es tan solo la conveniencia del más fuerte*.

Todo está en función del poder, no de la lógica ni de la justicia. La Cumbre Río+20 terminó sin resultados concretos, y no los habrá mientras continúen las actuales relaciones de poder y sean los países hegemónicos los contaminadores, y los países en desarrollo seamos los generadores de bienes ambientales. La gran pregunta es, entonces, ¿cómo modificar esas relaciones de poder, más aún desde el Sur?

Son pocas las alternativas, pero una de ellas es sin duda la Organización de Países Exportadores de Petróleo. Los orígenes y logros de la OPEP nos enseñan mucho, pues por primera vez en la historia, con la fuerza de la unión de países productores, se pudo someter al poder omnímodo de las compañías transnacionales, y con ello lograr una mejor redistribución del ingreso global. Un caso único en el mundo, al menos en su magnitud. Lo que logró la OPEP fue justamente cambiar en forma dramática aquellas asimétricas e injustas relaciones de poder prevalecientes en esa época.

La fuerza de la OPEP da a los países miembros una gran responsabilidad, pero también oportunidades para incidir de manera positiva en la historia de la humanidad. La OPEP podría convertirse —y creemos que debe convertirse— en el gran coordinador mundial para la reducción de las emisiones de CO₂.

La OPEP, frente a la reticencia de los países emisores de gases de efecto invernadero y responsables del cambio climático, puede y debe ser el poder que incline la balanza a favor de la sostenibilidad del único planeta que poseemos. Es cuestión de poder. La OPEP tiene la fuerza para hacer el bien, la oportunidad histórica para mostrar el liderazgo global en asuntos de sostenibilidad. La Organización puede aplicar el eco-impuesto *Daly* y lograr de forma más eficiente y justa lo que Kioto no ha logrado: que los generadores de emisiones de CO₂ paguen por la contaminación que generan.

Con la producción de la OPEP y los precios actuales del crudo, un impuesto de apenas el 5% sobre el valor de las exportaciones petroleras generaría más de US\$ 40.000 millones anuales. Con ello, la Organización sentaría un precedente único, al dar respuestas efectivas a varios de los desafíos más importantes y urgentes del siglo XXI: la desigualdad, la pobreza y el cambio climático.

Finalmente, el fondo generado por el impuesto *Daly* podría financiar también iniciativas, como el Yasuní-ITT.

CONCLUSIONES

La naturaleza es un puro valor de uso, que no puede ser ahogado por los simples valores de cambio; es decir, por las mercancías. Sin la naturaleza no tenemos otra manera de existir. La justicia ambiental, los derechos de la naturaleza y el Buen Vivir deberían ser parte sustantiva de los acuerdos internacionales.

En "Río + 20" prevaleció el interés no de la humanidad, sino tan solo de los países más poderosos, responsables en gran medida del calentamiento global, en un momento en que sufren una crisis de la cual, acaso, solo podrán salir si se la endosan a los países del Sur.

Se trata de cambiar las relaciones de poder para que estos países asuman sus responsabilidades. "Río+20" debió entender que no se trataba de problemas técnicos, sino políticos.

El momento actual exige dar la vuelta a conceptos equivocados y erradicar prácticas que nos están arrastrando hacia una línea fronteriza peligrosa, de la cual ya no habrá posibilidad de retorno si consideramos que la única constante es el tiempo que no se detiene.

Para la humanidad, convivir en el planeta resultará pronto una situación difícil de manejar, si persiste la conducta intransigente de las sociedades que acaparan los recursos, contaminan el ambiente y se resisten a modificar su forma de vida.

Hay un claro conflicto que tiene un trasfondo de carácter ético y político. Ético, por cuanto los valores humanos de la solidaridad y la justicia se degradan, a la par de la degradación ambiental. Político, porque se trata de relaciones de poder, de posiciones de dominio y control de los recursos y el mercado, en un escenario donde el sentido de la gobernanza internacional debería primar en función de los intereses de vida del conjunto de la humanidad.

BIBLIOGRAFÍA

Adriaanse, A., Bringezu, S., Hammond, A., Moriguchi, Y., Rodenburg, E., Rogich, D.; H. Schütz (1997). *Resource Flows: The Material Basis of Industrial Economies*. Washington DC: World Resources Institute.

Arrow, K. Dasgupta, P., Goulder, L., Mumford, K., y Oleson, K. (2010). *Sustainability and the measurement of wealth*. (Documento de trabajo 16599). Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Ayres, R. U. (1989). Industrial Metabolism. En R.U. Ayres, Norberg-Bohm V., Prince J., Stigliani W.M.; J. Yanowitz, *Industrial Metabolism, the Environment and Application of Materials-Balance Principles for selected Chemicals*. (Reporte IIASA RR-89-11).

Bartelmus, P. (2006). SEEA-2003: Accounting for sustainable development? *Ecological Economics*, 61 (4): 613-616.

Boulding, K. (1967). The economics of the Coming Spaceship Earth. En J.Henry (Ed.) *Environmental Quality in a Growing Economy*. Baltimore: Johns Hopkins Press: 3-14.

Boulding, K. (1972). The Future of Personal Responsibility. *The American Behavioral Scientist (Beverly Hills)*, 15 (3): 329-359.

Brundtland, G.H. (1987). *Our common Future*. Oxford: Oxford University Press.

- Correa, R. (2009). *Ecuador: de Banana Republica a la No República*. Bogotá: Debate.
- Correa, R., Espinoza, M. F., Patiño, R. Aguiñaga, M., y Falconí, F. (2012). *Ecuador hacia la conferencia de Naciones Unidas sobre desarrollo Río + 20*. Quito: Ministerio Coordinador de Patrimonio.
- Daly, H.E. (1991). *Steady- State Economics*. (2da. Ed. Con nuevos ensayos). Washington DC: Island Press.
- Daly, H. E. (2007). *Ecological economics and sustainable development: selected essays of Herman Daly*. Edward Elgar Publishing.
- Daly, H.E., y Cobb, J. (1989), *For the Common Good*. Boston: Beacon Press.
- Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot?. En Paul A. David y Melvin W. Reder (Ed.). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press, Inc.
- El Serafy, S. (1989). The Proper Calculation of Income from Depletable Natural Resources. En Ahmad Yusuf, Salah El Serafy and Lutz Ernst, (Ed.). *Environmental Accounting for Sustainable Development*. Washington DC: World Bank.
- El Serafy, S. (1991). The Environment as Capital. En R. Costanza, (Ed.). *Ecological Economics (The Science and Management of Sustainability)*. New York: Columbia University Press.
- El Serafy, S. (1997), Green Accounting and Economic Policy. *Ecological Economics*, 21(3): 217-229.
- Falconí, F. (2002), *Economía y desarrollo sostenible: matrimonio feliz o divorcio anunciado*. Quito:FLACSO.
- Fischer-Kowalski, M. (1999). Society 's Metabolism. The intellectual history of Materials Flow Analysis, Parte II, 1970-1998. *Journal of Industrial Ecology*, 2 (4): 107-136.
- Fischer-Kowalski, M. (1998), Society's Metabolism. The Intellectual History of Material Flow analysis, Parte I 1860-1970. *Journal of Industrial Ecology*, 2 (1): 61-78.
- Fischer-Kowalski, M. y Haberl, H. (2007). *Socioecological Transitions and Global Change*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Georgescu-Roegen, N. (1971), *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Georgescu-Roegen, N. (1975). Energy and economic myths. *The Southern Economic Journal*, 41 (3): 347-381.
- Goldfinger, Steven et al. (2009). *El poder ecológico de las Naciones. La biocapacidad de la Tierra como un nuevo marco para la cooperación internacional*. Quito: Imprenta Mariscal.
- Hegel, G.W.F. (1979). *Lecciones sobre la filosofía de la historia*. México, Fondo de Cultura Económica.

Huetting, R. (1980). *New Scarcity and Economic Growth (More Welfare through Less Production?)*, Amsterdam: North Holland Publishing Co.

Jackson, T. (2011). *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finito*. Barcelona: Icaria Editorial.

Jevons, W. S. (1865). *The coal question: an inquiry concerning the progress of the nation, and the probable exhaustion of the coalmines*. (3ra. Ed.). Londres: Macmillan.

Kahneman, D.; Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica* 47 (2): 263–291.

Kemp, R., D. Loorbach and J. Rotmans (2007). Transition management as a model for managing processes of co-evolution. *The International Journal of Sustainable Development and World Ecology* 14: 78-91.

Kemp, R. y P. Martens (2007). Sustainable development: how to manage something that is subjective and never can be achieved? *Sustainability: Science, Practice and Policy*, 3 (2): 5-14.

Martínez Alier, J. (1987), *Ecological Economics. Energy, Environment and Society*. Oxford: Blackwell.

Martínez Alier, J. (1992), *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Barcelona: ICARIA Editorial S.A.

Naredo, J. (1997). Sobre el origen, el uso y el contenido del término sostenible". s/f.

Padilla E., Serrano A. (2006). Inequality in CO2 emissions across countries and its relationship with income inequality: A distributive approach. *Energy Policy*, 34 (14), pp. 1762-1772.

Quiroga, R. (2005). *Estadísticas del medio ambiente en América Latina y el Caribe: Avances y perspectivas*. Santiago de Chile: División de Estadísticas y Análisis Cuantitativo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Repetto, R. (1992). Accounting for environmental assets. *Scientific American*, June.

Repetto, R. (2006), Comment on environmental accounting. *Ecological Economics*, 61 (4): 611-612.

Repetto, R., W. Magrath, M. Wells, C. Beer and F. Rossini, (1989). *Wasting Assets, Natural Resources in the National Income Accounts*. Washington: World Resources Institute.

Stiglitz, J.; Sen, A. y Fitoussi, J.-P. (2010), *Mismeasuring our lives: why GDP doesn't add up*. (Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress). New York: The New Press.

Ubidia, A. (2000), *Referentes*. Quito: Abya-Yala.

UNEP (2011). *Economía Verde en el contexto del desarrollo sostenible y erradicación de la pobreza: Una perspectiva desde América Latina y el Caribe*. (XVIII Reunión del Foro de Ministros de Medio Ambiente de América Latina y el Caribe). Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

Wackernagel, M.; Rees, W. (1996), *Our Ecological Footprint*. New Society Press.

Von Weizsäcker, E. U., Weizsäcker, E. U., Lovins, A. B., & Lovins, L. H. (1998). *Factor four: doubling wealth-halving resource use: the new report to the Club of Rome*. Earthscan Publications.

POR UNA ECONOMÍA INCLUSIVA. HACIA UN PARADIGMA SISTÉMICO¹

Santiago Álvarez Cantalapiedra
Alfons Barceló
Óscar Carpintero Redondo
Cristina Carrasco Bengoa
Ángel Martínez González-Tablas
Albert Recio Andreu
Jordi Roca Jusmet

INTRODUCCIÓN

Jamás en la historia habían existido tantas escuelas, facultades y academias de economía, ni tantos profesores, alumnos y licenciados en esta disciplina. Jamás se habían publicado tantos libros, artículos, informes buscando capturar los rasgos esenciales y corregir los presuntos defectos (reales o ilusorios) del sistema capitalista (o de las “economías de libre mercado”, si se prefiere una expresión embellecedora). Jamás se había producido tal torrente de estadísticas y de modelos matemáticos sobre cualquier ocurrencia o menudencia que encajara aceptablemente (de grado o por fuerza) con los postulados de partida.

Y, sin embargo, llevamos algunos años padeciendo una colosal crisis económica que ha devaluado en grado considerable un buen número de patrimonios, ha destruido un enorme caudal de confianza en el sistema monetario y en las instituciones reguladoras de los mercados financieros, ha conducido al paro a millones de trabajadores y trabajadoras (lo que representa una enorme cantidad de riqueza potencial evaporada inexorablemente), ha propiciado el despliegue de maniobras tendentes a recortar derechos y a debilitar las redes protectoras del estado del bienestar. Un objetivo intermedio que ha favorecido este retroceso en el plano de la protección social ha consistido en recortar servicios y ayudas de carácter público, bajo

¹ El proceso de elaboración de este ensayo no ha sido fácil. Las personas que hemos participado trabajamos en distintos campos temáticos y procedemos de distintas líneas de pensamiento, lo cual ha enriquecido los debates y, a la vez, nos ha permitido comprobar lo difícil que resulta articular una integración de enfoques, conceptos y metodologías que sea real y que no se quede en la superficie. Los debates y reflexiones conjuntas los hemos mantenido fundamentalmente a través de las Jornadas de Economía Crítica, que se han realizado a lo largo de más de dos décadas. También contribuyó a ello nuestra presencia durante tres años en los cursos de verano de la Universidad Complutense en El Escorial. Lo que aquí se presenta es un eslabón en un proceso, en parte término y en parte inicio de una reflexión conjunta y deseamos que este texto dé lugar a un debate con nuevas contribuciones. En cualquier caso, no partimos en absoluto de cero. Otros autores y autoras ya han avanzado también por estos caminos, proponiendo nuevos enfoques a partir de la crítica a la economía convencional. Muchos de estos trabajos los hemos tomado como referentes básicos.

el lema de “abaratarse el funcionamiento del estado moderno”. Aquí el cuento de la lechera consistía en imaginar un mercado perfecto e instantáneo gracias al cual uno podía asimismo imaginar que dejando campo libre al interés privado se conseguirían maravillosos resultados de armonías económicas y se recuperaría la senda de un mítico crecimiento benefactor en provecho de todos. Por otro lado, los científicos naturales llevan años avisando de los peligros que para la humanidad genera el actual ritmo de deterioro ambiental, sin que ello se haya traducido en un cambio sustancial en la forma de enfocar los problemas ni en una acción decidida para resolverlos.

En suma, padecemos una situación escandalosa y grotesca. La inmensa mayoría de presuntos expertos, las grandes instituciones de seguimiento de la coyuntura, de evaluación de riesgos, de prospectiva mundial no vieron (o no quisieron ver) la que se les caía encima. Pero no sólo no se vio ni entendió bien el desencadenamiento y evolución de la crisis, sino que a la hora de sugerir parches y remedios, no se ha producido una confluencia de propuestas por parte de los expertos, ni se adivina en el horizonte un proceso de convergencia hacia salidas razonables.

Esta desastrosa situación es debida, en parte, a un problema ideológico (a saber, los objetivos del beneficio y del crecimiento se consideran irrenunciables), pero también a la estrechez de miras de los economistas y políticos que a menudo solo tienen en cuenta la economía de mercado capitalista. En este contexto —y hoy más que nunca— es necesario y urgente construir enfoques alternativos de interpretación de la realidad social y económica que permitan ofrecer respuestas y propuestas para terminar con los padecimientos y el despilfarro que está produciendo la crisis y avanzar hacia una sociedad humana y sostenible.

NUESTRO OBJETIVO

Lo que sigue a continuación aspira a ser una aportación al proceso de construcción de un marco general de representación de la actividad económica desde el que poder articular distintos enfoques —en particular, los de la economía ecológica, economía feminista y economía política y su crítica— que comparten diagnóstico y críticas al funcionamiento del sistema capitalista y a los desarrollos teóricos de la economía convencional. Hasta ahora los intentos de dotarse del conocimiento y las interrelaciones que pueden propiciar la fertilización recíproca y el avance acumulativo que precisa el pensamiento económico crítico han sido frágiles e insuficientes. Se trata simplemente de bosquejar una representación pertinente y útil de cómo funciona realmente la economía, sin entrar en el diseño de un eventual sistema alternativo.

Conviene hacer hincapié en la insuficiencia de la economía convencional para afrontar la complejidad de nuestro tiempo. A pesar de su hegemonía institucional y política, no es capaz de plasmar una representación satisfactoria de los procesos económicos, son escasos sus logros y notoria su impotencia ante los problemas, no llega a formular un diagnóstico consistente de lo que sucede y sus propuestas

combinan cortedad de aliento y ceguera de horizonte, propiciando una frustración en la vida de millones de seres humanos, un empobrecimiento y, en el límite, un riesgo de suicidio colectivo. Desde luego conviene asimismo recalcar que la tendencia histórica del pensamiento económico ha sido proclive a la ocultación, en la matriz epistemológica básica, de dimensiones esenciales para una representación comprensiva de la actividad económica (entorno físico, espacio doméstico, dimensión social de los procesos), centrándose básicamente en la producción mercantil.

En este trabajo se pretende lo contrario: asumir la condición sistémica de la economía y defender una perspectiva teórica que considere todas las dimensiones que realmente intervienen de forma determinante en la actividad socio-económica. La diferencia entre una y otra actitud acarrea importantes consecuencias, tanto en el plano del conocimiento como de la acción; tiene, además, efectos de largo alcance, y también a corto plazo.

Ciertamente, las representaciones de la realidad económica intentan incorporar, en uno u otro grado, como aditamentos sucesivos a su planteamiento de partida, el tratamiento, desde sus coordenadas amputadas, de todo lo que inicialmente han ignorado: las relaciones sociales, el ámbito doméstico, la problemática ambiental, las dimensiones espacial e institucional. Esta práctica no debe conducir al error de creer que a la postre todos los enfoques acaban por ocuparse en términos similares de la misma problemática, porque evidentemente no es lo mismo abordar estas cuestiones desde una concepción de la economía que las incorpora desde su origen en su matriz epistemológica básica, como aquí se intenta, que hacerlo ulteriormente desde categorías e instrumentos que han sido concebidos ignorando estas esenciales propiedades sistémicas. Si somos capaces de desarrollar las posibilidades inherentes a esta representación, la riqueza de los resultados debe ser diferente.

En este sentido conviene recordar que la economía ecológica desvela que la actividad económica acaece en un sistema abierto, y que está inserta en sistemas naturales. Dichos sistemas juegan un papel básico en la medida que proporcionan las condiciones necesarias para la vida y para el propio funcionamiento económico. Por tanto los ecosistemas constituyen la urdimbre ineludible sobre la que se emerge la actividad económica. Cambiando el ángulo de visión tenemos que la economía feminista remarca que los seres humanos nunca brotan por ensalmo en el ámbito mercantil, ya sea como fuerza de trabajo o bien como consumidores; ignorarlo supone escamotear dimensiones fundamentales de la existencia social, como son las de la reproducción de la fuerza de trabajo y las de los cuidados de la población, aspectos ambos esenciales en cualquier sociedad que aspire a perdurar. En fin, la economía política y su crítica rasga las manifestaciones fenomenológicas de la circulación de mercancías, y desarrolla un enfoque en términos de sistema económico que permite hacer explícitos los componentes y relaciones sociales que caracterizan su lógica reproductiva. Cada una de estas escuelas de pensamiento ha tenido su génesis histórica propia, propiciada por contextos, fuerzas sociales y problemas específicos. Cada una de ellas ilumina un espacio de la realidad social y en menor grado otros no

menos importantes, por lo que aunque cabe establecer la secuencia histórica de su aparición carece de sentido postular subordinaciones o rangos jerárquicos entre ellas. Todas son parte de la realidad social con interdependencias entre ellas².

Estos enfoques comparten algunos aspectos que, de entrada, constituyen una base común suficientemente significativa como para ver en ella una mirada distinta de la aproximación neoclásica, y donde se entrecruzan consideraciones tanto teóricas como metodológicas:

1. Subrayan que el fin último de la actividad económica no es producir cosas, ni maximizar un supuesto valor monetario, sino generar las condiciones, los bienes y servicios que necesitan los seres humanos —mujeres y hombres— acorde con los rasgos, aspiraciones y diversidad propias de la especie y de su existencia social.
2. Conciben el sistema económico como un sistema *abierto* que se constituye en un sistema social más amplio que considera el ámbito doméstico como parte constitutiva y sitúa la actividad económica dentro de un sistema natural (biosfera) a cuyas leyes no son ajenos los procesos de producción y consumo.
3. Plantean que se trata de un sistema capitalista, en el marco de sociedades patriarcales, donde coexisten distintos tipos de trabajos, todos ellos indispensables para la subsistencia, bienestar y reproducción de la población. De estos trabajos los dos más relevantes son el trabajo mercantil, por un lado, y, por otro lado, el doméstico y de cuidados. Nótese que la asignación social de muchas tareas suele estar prefijada según el sexo³, y determinada por sistemas de valores notoriamente patriarcales y clasistas.
4. Así mismo plantean que el sistema económico capitalista tiene como objeto la obtención de beneficios, condición en la cual las necesidades y condiciones de vida de las personas solo son tenidas en cuenta por las empresas privadas en la medida que den lugar a demandas solventes.
5. Resaltan la importancia del *poder* como elemento básico y estructural que forma parte de las instituciones económicas y sociales, y constituye una variable

² Hay una rica trayectoria de diálogo entre distintas perspectivas en la que nos basamos, de la que nos nutrimos y que nos permite no partir de cero. Desde luego, los enfoques aquí destacados no agotan toda la enorme aportación de perspectivas críticas que permiten representar de manera más profunda y veraz la actividad económica. Vale la pena destacar al respecto aportaciones como las de la escuela post-keynesiana (con su contribución al análisis del funcionamiento micro y macroeconómico del capitalismo); la tradición institucionalista y su aportación al papel jugado por las instituciones en el funcionamiento de la economía; las revisiones de la psicología cognitiva (por ejemplo, a la imponente caracterización del sujeto económico típico), e incluso algunas contribuciones de economistas convencionales que sería absurdo menospreciar (como ocurre con los trabajos sobre la “información imperfecta”, que permiten afinar nuestro modo de percibir el funcionamiento del capitalismo real muy diferente a la habitual). Hemos optado por no recargar el texto con todas las referencias bibliográficas y de autores que harían explícita esta deuda y ofrecer al final del texto algunas referencias seleccionadas.

³ Un tercer tipo de trabajo muy relevante es el que podemos denominar trabajo de participación ciudadana, trabajo que se realiza sin remuneración pero, a diferencia del trabajo doméstico y de cuidados, no está dirigido a las personas del hogar o de la familia. Este trabajo es fundamental para la cohesión social, pero su tratamiento desborda el ámbito de este artículo.

fundamental para explicar la distribución de la renta, las discriminaciones de diversos grupos sociales y la evolución económica.

6. Comparten una actitud crítica frente al enfoque económico estándar, tanto en relación a sus presupuestos como a sus valores, nociones, categorías y criterios de validación. A título indicativo:

- » Critican el mecanicismo presente en los modelos de equilibrio neoclásico y rechazan los supuestos de comportamiento de los agentes que se postulan en dichos modelos: los individuos no sólo interactúan económicamente a través del intercambio comercial orientado por los precios.
- » Reconocen el hecho de la circulación generalizada de mercancías, pero recelan de la tesis que sostiene que el mercado asigna óptimamente los recursos, de forma espontánea, generalizada y automática.
- » Asumen con normalidad la racionalidad acotada como rasgo de los individuos —además de los afectos y las emociones— que operan en estos sistemas, así como la influencia de las instituciones sociales y económicas en la conformación de sus preferencias y creencias, que en gran medida son endógenas y plurales.
- » Ponen énfasis en la 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).

El artículo tiene tres partes. La primera —que constituye el cuerpo del ensayo— se ocupa de la actividad económica, de la delimitación de su ámbito y del quehacer de la economía como disciplina social; se examina el tratamiento de algunos conceptos fundamentales y controvertidos, como la producción y el consumo; aborda luego las dinámicas económicas reproductivas y la dificultad de combinar análisis parciales y análisis sistémicos; propone, en fin, una representación del funcionamiento socio-económico que integra tanto el ámbito doméstico como el ecológico. En la segunda parte se considera la dimensión institucional del capitalismo, inexcusable para dotarnos de una visión de conjunto. Finalmente, en la última parte, se ofrecen unas reflexiones finales.

LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Desde nuestra perspectiva, lo económico concierne a los procesos que afectan a los bienes y servicios que intervienen en el mantenimiento y reproducción de la existencia social. Con todo, procede recalcar que las formulaciones que enfatizan sólo algunas de las dimensiones pueden acarrear consecuencias negativas al desviar, reducir o descentrar el campo de la economía.

Nadie discute que, en términos sustantivos, la economía es el proceso de producción, distribución, intercambio y consumo⁴ de los bienes y servicios sobre el que se asienta el mantenimiento y reproducción de la existencia social de los seres humanos que pueblan la Tierra. Para ello son necesarios tanto los bienes y servicios obtenidos en el mercado como en los hogares, así como los recursos ofrecidos por la naturaleza. Por otro lado, en cuanto disciplina, la economía debe ocuparse de caracterizar ese proceso, de entender la lógica y las leyes que lo regulan y de suministrar instrumentos para intervenir sobre él con uno u otro propósito.

El mantenimiento y reproducción de la existencia social de los seres humanos es mantenimiento y reproducción de una sociedad humana digna de tal nombre, de modo que la subsistencia y la reproducción social tienen que ver, desde el inicio, con las condiciones de vida de las personas y con la calidad de esa vida (el “buen vivir” que dirían en América Latina). Previo a cualquier consideración normativa, esto es algo que no podemos ignorar al situar a la economía en un terreno estrictamente positivo, porque estamos ante la existencia social de seres humanos, de personas —mujeres y hombres—, con los rasgos distintivos de su condición, que puede verse negada, limitada, mantenida o enriquecida por la actividad económica y la ciencia que se ocupa de ella. A partir de esta delimitación, la economía no se puede desentender del estudio de la existencia de los seres humanos, ni de los factores que la niegan, limitan, mantienen o enriquecen.

LAS NOCIONES DE PRODUCCIÓN, CONSUMO Y TRABAJO⁵

A pesar de este esfuerzo de delimitación, algunos de los conceptos utilizados —en particular las nociones de *producción*, de *consumo* y de *trabajo*— distan de ser inequívocos, por lo que es aconsejable una reflexión previa sobre su significado y sobre las ambigüedades que los atraviesan.

“Producción” tiene distintas definiciones, todas ellas un tanto ambiguas⁶. Pero, a nuestro interés, hay que señalar una crítica que, desde la óptica de la economía ecológica, hace tiempo se viene esgrimiendo contra el uso generalizado de dicho concepto. A veces esta crítica se apoya sobre la aplicación de las enseñanzas de la termodinámica al proceso económico y establece dos conclusiones destacadas.

La primera proviene de la consideración del primer principio de la termodinámica: dado que la materia y la energía no se crean ni se destruyen sino que únicamente se transforman, lo que llamamos “producción” sería en realidad *transformación* de recursos naturales en bienes y servicios, con los correspondientes niveles de residuos y

⁴ Más abajo se discuten las ideas de producción y consumo.

⁵ A pesar de la crítica que se hace a continuación a las nociones de producción y consumo, estos términos están muy arraigados en nuestro lenguaje, de modo que no siempre resulta fácil sustituirlos por alguna expresión más adecuada. De aquí que, para que el texto sea comprensible, en ocasiones nos veremos obligados/as a utilizarlos.

⁶ Ver, por ejemplo, el diccionario de María Moliner y el diccionario de la Real Academia Española.

disipaciones. Y, en segundo lugar, las actividades de apropiación de los recursos naturales procedentes de la corteza terrestre o la biomasa no cultivada deben considerarse procesos de “extracción” y “destrucción” de riqueza natural preexistente que muchas veces no se regenera o lo hace a tasas insuficientes.

En consecuencia, hay que tener en cuenta que en términos físicos no se produce nada, sino que únicamente se transforman recursos naturales mediante la aplicación de trabajo —doméstico desde los hogares o trabajo de mercado— en combinación con medios de producción (que también son fruto del trabajo y los recursos naturales y que nunca duran eternamente) y con el propósito de obtener bienes y servicios. En ese proceso de transformación, al mismo tiempo que se obtienen bienes y servicios se producen residuos, así que en todo caso lo propio sería adoptar la categoría de “producción conjunta”. Sea como fuere, convendría no considerar como producción a aquellas actividades económicas que son extracción de riqueza preexistente o la simple destrucción del patrimonio natural.

Ahora bien, y sin menoscabo de lo anterior, y desde otra perspectiva, la “producción” puede considerarse también como un ámbito o momento específico del ciclo de la actividad económica. El proceso de transformación que suministra bienes y servicios es una parte del circuito económico que da lugar a distintas relaciones sociales —como son las capitalistas y patriarcales— y a diferentes conexiones con el excedente social, esenciales para poder interpretar el funcionamiento y reproducción de los sistemas económicos⁷.

También es controvertida la noción de “consumo”. Las sociedades humanas tienen que satisfacer las necesidades de sus miembros si quieren existir, sostenerse, funcionar y reproducirse, algo que desde el origen de los tiempos han conseguido utilizando los bienes y servicios a su alcance mediante el proceso que tradicionalmente se ha denominado consumo. Pero en las sociedades capitalistas el consumo adquiere una dinámica que, sin desvincularse definitivamente de las necesidades humanas, adquiere un significado específico que trasciende el lenguaje de la necesidad.

Bajo el capitalismo únicamente cuentan aquellas necesidades que tienen capacidad para expresarse monetariamente a través de una demanda solvente, necesidades que serán atendidas si vienen arropadas por la expectativa de obtención de beneficios. De ahí que se haya terminado por identificar consumo con consumo mercantil, y este último con la mera adquisición de mercancías. Así entendido, únicamente en términos mercantiles, el consumo es simplemente una etapa del ciclo de la actividad económica: el último paso para la reproducción del sistema económico capitalista, en el que se saca de la circulación a las mercancías, convirtiendo su valor en un dinero que permite a los productores utilizarlo, en la proporción que decidan, en la compra de nuevos insumos de fuerza de trabajo y materiales, iniciando un nuevo ciclo de actividad. En consecuencia, sin suficiente consumo no hay realización posible de la plusvalía ni

⁷ La historia real del capitalismo está trufada además de la presencia de formas de dominación características de sociedades pretéritas (esclavitud, servidumbre...). Formas que siguen vivas bajo diversas configuraciones como: redes de explotación de inmigrantes, bandas de delincuencia económica, fábricas y explotaciones agrarias en países en desarrollo, etc.

crecimiento del sistema económico capitalista, de manera que la insuficiencia del mercado es vista como un obstáculo a la acumulación que es conveniente sortear. Por ello, en las sociedades capitalistas se desarrollan innumerables fuerzas⁸ y acuerdos institucionales⁹ que actúan sobre el consumo mercantil modificando su cuantía, composición y variedad¹⁰ con la intención de sortear los eventuales límites a que pudiera estar sometido el propio proceso de acumulación.

Ahora bien, la noción de consumo no se debe reducir a lo que significa el consumo mercantil y todo lo que le rodea. Los procesos de consumo siempre han implicado —también en las sociedades capitalistas ampliamente mercantilizadas— la utilización de bienes y servicios de distintas procedencias, que o bien se adquieren en el mercado o bien se producen en los hogares. Hay que resaltar que en algunos servicios personales como los cuidados, la producción y el consumo se realizan simultáneamente. Cuestión que condiciona enormemente la organización del tiempo de las personas que los realizan —básicamente mujeres— cuando no se llevan a cabo bajo relaciones mercantiles. Por otro lado, no se puede ignorar que el verbo consumir es sinónimo de destruir, extinguir o desgastar. Los bienes y servicios (monetarios o no) utilizados se obtienen a partir del trabajo (en sus diversas modalidades) y los recursos que están presentes en la naturaleza. Si la noción de consumo sirve para designar la utilización de aquellos bienes y servicios que se obtienen de los procesos de transformación de los recursos naturales, habrá que tener siempre presente la posible destrucción o deterioro social y ecológico que pueden acompañar esos procesos.

Finalmente, otra categoría necesitada de revisión crítica es la noción de “trabajo”. Desde hace tiempo distintas elaboraciones han criticado la noción de trabajo que la identifica con empleo, ampliando el concepto para incluir todos los tipos de actividad laboral, independientemente de las relaciones bajo las cuales se realiza. Por ser este un tema ampliamente debatido, nos remitimos a la bibliografía señalada al final del texto.

REPRESENTACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO CAPITALISTA COMO UN SISTEMA COMPLEJO Y ABIERTO

Sobre el enfoque sistémico

Los procesos económicos que se han ido desplegando a lo largo de la historia forman un extensísimo catálogo y son enormemente heterogéneos. Aunque las actividades

⁸ Entre las que se encuentran la publicidad, los innumerables escenarios de consumo propiciadores de pulsiones adquisitivas, la rivalidad social por el estatus, etc.

⁹ Como por ejemplo la estructura de la negociación colectiva que influye en la determinación de los salarios, el sistema fiscal que afecta a la renta disponible y en los precios, las políticas de provisión pública de determinados bienes y servicios, etc.

¹⁰ Variedad que, como prácticas sociales con motivaciones diferenciadas, da lugar a consumos defensivos, posicionales, amnésicos, terapéuticos, etc. De ahí que resulte difícil evaluar los vínculos entre el consumo mercantil y el bienestar social cuando muchas de las prácticas adquisitivas en las llamadas sociedades de consumo están atravesadas de contradicciones, frustraciones y dan lugar a segmentaciones y desigualdades sociales que refuerzan las que surgen de la división social y sexual del trabajo.

económicas siempre han tenido como finalidad objetiva global el asegurar la existencia social, la forma en que lo han hecho, las relaciones sociales que han establecido, la cuantía y tipología de los bienes y servicios suministrados han estado marcadas por la diversidad.

Es de especial relevancia, en este contexto, el análisis de las *dinámicas económicas reproductivas*, que tienen capacidad, a partir de sus propios elementos y circunstancias, de repetirse, reapareciendo a lo largo de momentos sucesivos, en una suerte de continuidad que se hace acreedora a atención destacada. Se configuran como ciclos que desembocan en un nuevo comienzo, según una secuencia cuyas propiedades de estabilidad estructural pueden ayudar a comprender ciertas leyes básicas del funcionamiento económico. Adviértase, además, que estas dinámicas tienen lugar a partir de componentes, relaciones sociales y entornos que, al no ser efímeros, dan lugar a lógicas de comportamiento y reproducción diferenciadas, representables en términos sistémicos.

En síntesis, todo sistema se compone de elementos tanto propios como periféricos, con múltiples interconexiones entre todos ellos. Si el sistema es abierto, no sólo resultan relevantes las conexiones internas, sino también las relaciones con el resto de sistemas con los que interacciona. Conocer un sistema es conocer su estado (componentes + conexiones = estructura), sus leyes de comportamiento y su entorno. Si se conoce bien un sistema se es capaz de prever con cierto rigor su evolución, es decir, su trayectoria (asumiendo que hay azar y leyes probabilísticas pero que en el ámbito de los fenómenos económicos, como en una gran parte de los sistemas muy complejos, sean del género que fueren, no escasean buenas dosis de incertidumbre genuina, esto es, no convertible (sin hacer trampas) en riesgo probabilístico cuantificable).

Las realidades observables operan dentro de sistemas, pero cualquier acotación arbitraria no tiene por qué corresponderse con un sistema y su estudio en términos sistémicos resultará científicamente poco útil. El enfoque sistémico se revelará útil cuando se corresponde de veras con ámbitos de la realidad que operan sistémicamente.

Un *sistema económico* acota un campo limitado de la totalidad social, porque sólo es una representación del ámbito económico. Aunque un sistema social, por naturaleza y definición, constituye una totalidad articulada, en él pueden distinguirse algunos ámbitos que gozan de ciertos grados de autonomía, entre ellos el económico.

Esta aproximación resulta adecuada desde el punto de vista analítico porque la realidad económica actúa como un sistema y al estudiarla asumiéndolo es más fácil desvelar sus componentes, relaciones y lógica reproductiva significativos. Conocer el funcionamiento de un sistema, de sus partes y todas sus interrelaciones es requisito necesario para poder actuar e intervenir en él a través de distintos tipos de acciones o políticas públicas. El desconocimiento u ocultamiento de parte de la lógica del sistema puede llevar a actuaciones erróneas o no deseadas o, sencillamente, a engañar a la población.

Ahora bien, una vez resaltada la importancia del *análisis sistémico*, conviene asimismo recordar la relevancia de las perspectivas y análisis parciales, que teniendo en cuenta el marco general, profundizan sobre aspectos específicos; alimentando líneas de trabajo que estimulan la construcción de relatos y propuestas alternativas a los fenómenos y principales problemas económicos. Esto sería semejante a un médico cardiólogo que profundiza en el funcionamiento del corazón, pero teniendo en cuenta que el corazón no vive aislado sino en interrelación con los distintos órganos y con el cuerpo al cual pertenece.

En definitiva, es necesario:

- » Profundizar en el marco interpretativo general, en términos que permita a todas las perspectivas específicas partir de él y crear vías de diálogo entre sí, evitando afirmaciones excluyentes y negacionistas de todo lo que no son las posiciones derivadas de las propias perspectivas.
- » Adentrarse en análisis parciales que profundicen en lo concreto, que resulte abarcable. Es imprescindible atreverse a hacerlo para no quedar atrapados en afirmaciones y razonamientos genéricos y poco operativos.
- » Resituar los resultados de los análisis parciales en el marco general, reinterpretándolos a partir de su ubicación en él y promoviendo su conocimiento y asimilación abierta por las otras perspectivas.

Funcionamiento básico del sistema socioeconómico

La representación de una realidad socio-económica puede hacerse de formas muy diversas, que pueden ir desde el lenguaje convencional al matemático y resaltar en mayor o menor grado los rasgos específicos del sistema económico dominante. Para comenzar, procede destacar que lo que se denomina "sistema económico capitalista"¹¹ no existe ajeno a un marco social que permite la reproducción de las personas, ni está cerrado a los flujos físicos y de información que cualquier sistema económico establece con la naturaleza.

La representación sugerida interpela los criterios de la medición del producto social, que si bien parecían consolidados en lo que la economía convencional considera su objeto de estudio, dejan de serlo cuando se concibe a la economía en un sentido más amplio y genuino, que incluye aspectos sistémicos que resultan cruciales para la existencia humana y el desarrollo de la vida social. Este cuestionamiento de los indicadores al uso obliga a considerar actividades y trabajos (normalmente ignorados) que proporcionan bienes y servicios fuera de la lógica del mercado/ capital, a diferenciar la verdadera producción de lo que es simple actividad de extracción o

¹¹ Por razones de espacio, renunciamos a una presentación sistemática y explícita de los rasgos constitutivos del capitalismo, limitándonos a utilizar los que va requiriendo la argumentación, aunque algunos de los firmantes consideran que hubiera sido necesaria una caracterización más precisa de los componentes, relaciones y lógica reproductiva específicos del sistema económico capitalista.

destrucción de recursos naturales preexistentes y a tomar en cuenta los costes sociales y ambientales asociados a todas las etapas del proceso económico.

En definitiva, desde nuestro enfoque, la actividad económica incluye el espacio de la producción mercantil y de la producción doméstica; ambos dominios se articulan, conformando en conjunto un espacio atravesado por relaciones sociales entre las que se encuentran las de género, prefiguradas, a su vez, por la acción conjunta del orden patriarcal y del orden capitalista. Dicho de forma rápida, existen bienes de capital (o "medios de producción") y fuerza de trabajo que producen un output bajo relaciones capitalistas de producción. Dicho output se compone de bienes de capital, que se reproducen o se incrementan y bienes de consumo destinados a las unidades domésticas u hogares o familias. En el interior de los hogares, las personas, mayoritariamente mujeres, realizan una enorme cantidad de trabajo doméstico¹², a través del cual se producen y reproducen bienes y servicios, que nunca se han contabilizado en la "Contabilidad nacional"¹³, pero que son importantísimos con vistas a satisfacer necesidades de las personas del hogar o de la familia extensa. Por añadidura, se realiza una actividad de cuidados —que incorpora aspectos subjetivos— destinada a cuidar a las personas a lo largo del ciclo vital¹⁴. Con este trabajo se reproduce a toda la población, parte de la cual se incorpora como fuerza de trabajo a la producción de mercancías, para comenzar nuevamente el proceso.

En el análisis del output mercantil, habría que hacer referencia a las concreciones que precisan las definiciones de las relaciones salariales, mercantiles en sentido estricto y entre capitales; a las normas de distribución del ingreso y las modalidades de articulación e inserción espacial; y, de forma destacable, a la capacidad y el poder de tomar decisiones sobre cómo, qué, cuánto y dónde se produce por parte de los propietarios del capital, con enormes consecuencias para la sociedad en su conjunto.

Interesa resaltar que la creciente presencia de la regulación mercantil es una tendencia que puede adoptar formas y seguir itinerarios diversos. Se expande el ámbito de bienes que tienen rasgos genuinos de mercancías y que se intercambian en el mercado genérico de bienes. También la fuerza de trabajo se intercambia en el mercado de trabajo y lo hace de forma cada vez más amplia, aunque en modo alguno sea una mercancía en sentido estricto. Así mismo, de forma históricamente progresiva, se les da tratamiento de mercancías a muchos elementos procedentes de la naturaleza —podríamos decir que a la propia naturaleza— integrándolos indiferenciadamente en el mercado de bienes, aunque sólo sean unas mercancías espurias. Cerrando el círculo y como máximo acelerador del proceso de mercantilización, el dinero —que es institución

¹² Según información de la Encuesta de Empleo del Tiempo 2009/2010 (INE 2011), en España, mujeres y hombres dedican como media social 4 horas 7 minutos y 1 hora 54 minutos diarios respectivamente al trabajo doméstico y de cuidados. Por otra parte, el tiempo medio social dedicado diariamente a trabajo de mercado considerando toda la población de 10 y más años es de 2 horas 27 minutos y el dedicado a trabajo doméstico y de cuidados es de 2 horas 44 minutos. Además, el trabajo de cuidados está infravalorado y, por tanto, su valor real es muy superior al que ofrecen las encuestas.

¹³ La posible valoración monetaria del trabajo doméstico y de cuidados es un debate abierto. En particular, no estamos de acuerdo con dicha valoración, aunque sí con las mediciones en tiempo de dedicación.

¹⁴ Esta es de aquellas actividades que mientras alguien la realiza, las demás personas difícilmente la perciben, se considera natural; pero hay conciencia de su necesidad cuando se deja de realizar.

y relación social de funcionalidad poliédrica— se ve tratado como mercancía en el mercado específico del dinero, abriendo camino para que progresivamente puedan serlo en el mercado financiero todos los componentes que van conformando el mundo de las finanzas. El aumento del grado de monetización y la creciente penetración de unas finanzas cada vez más complejas sirven de acicate a la generalización de la producción de mercancías y al asentamiento de un mercado autorregulado —que es combinación de los de bienes, trabajo, dinero y activos financieros— a través del que se expresa el dominio del sistema económico capitalista sobre el conjunto de la actividad económica.

Este entramado de elementos y relaciones está poblado de actores, que el enfoque convencional condensa y resume en el *homo oeconomicus*, pero que en nuestro planteamiento se llena de propietarios privados de riqueza que se usa para producir, de personas asalariadas que entran en el proceso con su capacidad de trabajo desnuda y de compradores de los bienes y servicios finales, sin que las posiciones relativas y el comportamiento de unas y otras pueda subsumirse en la simplificación del *homo oeconomicus*, porque ni personas empresarias ni asalariadas encajan con ese modelo, e incluso para el caso de consumidoras privadas las pautas de comportamiento son mucho más complejas de lo que esa representación simplificada postula¹⁵.

En relación al ámbito del cuidado, la representación del proceso económico que postulamos ayuda a percibir con claridad conflictos y tensiones que, derivados de la división sexual del trabajo y de la contraposición de planos con lógicas diferentes, completan las tradicionales contradicciones entre propietarios capitalistas y personas asalariadas. En primer lugar, las contradicciones que experimentan las mujeres en las sociedades capitalistas van más allá de su adscripción en términos de clase social. En segundo lugar, desvela cómo la reproducción de la fuerza de trabajo, al reaparecer en el espacio mercantil después de su tránsito y procesamiento en el espacio doméstico, lo hace por debajo de su “coste real”, mostrando lo funcional que resulta para el capitalismo que la esfera doméstica y de cuidados permanezca invisibilizada a través de la vigencia de mecanismos de opresión patriarcal. En tercer lugar, la presencia de un espacio donde se genera bienestar, debe ayudar a ir más allá de un análisis meramente económico del trabajo doméstico. En la esfera familiar (y comunitaria) surgen vínculos y actividades que proveen de cuidados a las personas, contribuyendo a la existencia material humana, a su bienestar y a la mejora y protección de su calidad de vida. En cuarto lugar, hay que resaltar que cada una de las esferas se verá afectada por el protagonismo o la prioridad que se conceda a la otra, porque las fronteras entre dichos ámbitos son difusas y cambiantes al existir transferencias de actividades y sustituciones (no siempre adecuadas) entre los diferentes tipos de trabajos en ellos desempeñados. Ahora bien, la dimensión subyacente es algo tan crucial que desde el principio la hemos calificado como esencial para la actividad económica, por su impacto

¹⁵ El *homo oeconomicus* también ha sido criticado desde la economía feminista por ser un personaje irreal, ya que siempre permanece joven y sano actuando en los mercados; nunca fue niño, nunca se hace viejo, nunca está enfermo; nunca nadie lo cuidó y él nunca cuida a nadie. En consecuencia, es un personaje que solo puede existir durante una etapa de la vida si hay alguien que se haga cargo de satisfacer sus necesidades y las de las personas que puedan depender de él.

sobre la calidad de vida de las personas y del conjunto de la sociedad. Conviene puntualizar, por añadidura, un importante matiz: el espacio doméstico es el único que puede proporcionar un conjunto complejo de cuidados, puesto que se trata de servicios no evaluables monetariamente, de naturaleza poco adaptable a los marcos de la producción de mercancías y de difícil sustitución por medio de la alternativa de provisión directa de servicios personales por parte del sector público.

En definitiva, este nuevo enfoque permite comenzar a abordar el estudio:

- » De las relaciones sociales, los sujetos y la base social.
- » Del poder y sus mecanismos (coercitivos, políticos, culturales e ideológicos) y cómo se ejercen en los distintos ámbitos.
- » De la producción mercantil, como ámbito profundamente diferente del mercado y la circulación.
- » Del excedente, su generación, apropiación y utilización.
- » De la producción y consumo desde el ámbito de los hogares.
- » De las distintas contradicciones sociales inherentes a la dinámica de nuestro sistema económico patriarcal capitalista y algunos de los conflictos sociales que se desarrollan en su interior.

Finalmente, todo el sistema socio-económico se sitúa en un entorno natural del cual obtenemos recursos naturales, entre ellos, energía útil, la base de nuestra subsistencia.

La ecosfera aparece entonces como un entorno sistémico básico, dado que constituye el fundamento mismo de la existencia humana y, por ende, de la vida social, encontrándose por ello en la base de cualquier tipo de actividad que desplieguen los humanos. Además de servicios de abastecimiento, la ecosfera proporciona servicios de regulación (equilibrio climático, ciclo del agua, regeneración de suelos fértiles, ciclos de materiales, biodiversidad, etc.). La alteración de estas dinámicas provoca cambios irreversibles que afectan a los flujos de materiales y energía y a la degradación de residuos que sostienen el metabolismo económico. Desde el punto de vista de los fenómenos económicos, la naturaleza es la fuente de los recursos (materia y energía) que alimentan la actividad económica y el sumidero de todos sus desechos (sólidos, líquidos y gaseosos). El proceso económico es así concebido en términos de metabolismo social, resultando fundamental la atención al trasiego de los flujos físicos (*throughput*) que fluyen a través de un aparato productivo donde éstos son elaborados para dar origen a bienes y servicios, generando además, como indeseable subproducto, contaminación y deterioro de la calidad ambiental.

A partir de esta caracterización se tornan más evidentes las complejas relaciones entre la economía y el sistema natural. Particularmente cuando se atienden a las siguientes consideraciones. Primera, que la extracción de recursos naturales y la generación de residuos son dos caras de un mismo proceso, si bien no en la misma medida para cada período debido a la acumulación de *stocks* físicos en el interior del

subsistema económico. Dado que la generación de residuos es expresión de dinámicas de apropiación y transformación de unos recursos que están previamente presentes en la naturaleza, el criterio operativo básico para la sostenibilidad en términos ecológicos ha de ser, más que la mitigación de la contaminación o el manejo de los residuos, una cuestión de regulación de la cuantía de ese flujo metabólico. Asunto que conduce de manera inmediata a la cuestión crucial de la dimensión que ha adquirido la extracción y utilización de recursos en relación con la del ecosistema global del que depende y forma parte. La sostenibilidad reclama que la escala económica sea coherente con las capacidades regenerativas y asimilativas de los sistemas globales que sostienen la vida. La crisis ecológica global actual es precisamente consecuencia de la extralimitación de la economía mundial en relación con estas capacidades; es evidente que la vuelta a la sostenibilidad exige una reducción de su flujo metabólico.

La segunda consideración se refiere al papel del mercado en relación con el deterioro ecológico. Si las transformaciones de recursos llevan pareja la producción conjunta de bienes económicos y males ambientales, los precios de mercado difícilmente llegarán a reflejar la "verdad ecológica" del proceso, puesto que en la contabilidad de costes de las empresas no se incorpora los gravámenes (enormes) asociados al agotamiento de los recursos y a la degradación de los ecosistemas. A la postre, pues, la imposibilidad de integrar en los mercados la complejidad de unas relaciones economía/naturaleza que los trascienden, y la ausencia de procedimientos que logren traducir de una manera convincente al lenguaje de los precios el deterioro ambiental, convierten a los mercados en instrumentos con graves limitaciones para tratar de revertir la insostenibilidad actual.

Finalmente, la trama de conexiones entre economía y naturaleza se convierte también en un espacio de conflictos en el que se expresan distintos grupos sociales con sus diferentes valores e intereses. Surgen así importantes tensiones distributivas. Toda decisión económica viene precedida de una pugna distributiva por unos recursos y unos servicios ambientales limitados, y el desarrollo posterior de cualquier actividad tiene implicaciones en el reparto, no sólo del valor económico, sino también de los costes sociales y ecológicos asociados a ese proceso.

No hemos eludido las dificultades y tensiones que emanan de las articulaciones complejas entre el sistema natural y el sistema económico, así como las que surgen entre las esferas familiar y comunitaria y la producción socializada bajo relaciones capitalistas; por el contrario, hemos partido de la constatación de que la expansión del capitalismo —que en algunos aspectos y lugares ha proporcionado un alto nivel de prosperidad material, aunque haya sido a través de la superación de la capacidad de carga de unos territorios a costa de otros— representa hoy una amenaza para los entornos en los que se encuadra: provoca crisis ecológicas (locales y globales) al degradar y destruir los ecosistemas, y deteriora la calidad de vida al desmembrar la esencia comunitaria de la sociedad. La implantación de unas relaciones mercantiles generalizadas ha conllevado históricamente la progresiva sustitución de iniciativas de ayuda mutua y vínculos de reciprocidad y, por ende, ha supuesto un deterioro del tejido de la convivencia, al tiempo que, al ser la monetización la otra cara del proceso

de mercantilización, se han reducido y ocultado todos aquellos bienes y servicios que no son susceptibles de entrar en el cálculo monetario: los bienes comunes, los servicios gratuitos y los dones derivados de la amistad o el afecto, la protección mutua asociada a la vecindad y a los vínculos comunitarios.

Concluyendo, hemos tratado de esbozar un marco general de representación de nuestro sistema socio-económico que permita articular distintas perspectivas con el propósito de que incluya la totalidad de los planos que intervienen en la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios en los términos que nos han servido para caracterizar la actividad económica. Este conjunto de actividades, trabajos y relaciones pone de manifiesto, una vez más, las limitaciones tanto de las visiones que centran la atención en la circulación mercantil como las de aquellas aproximaciones meramente economicistas que rehúyen el establecimiento de conexiones con órdenes distintos al de la esfera de la producción capitalista. Se ha mostrado que es imposible concebir, no ya el capitalismo, sino cualquier sistema económico, sin considerar los ámbitos domésticos y ambientales, ya que forman parte constituyente de dichos sistemas, sin los cuales no tendrían asegurada su continuidad. Lo cual no significa que en su funcionamiento, el sistema económico capitalista no se muestre contradictorio al irminando las bases sobre las que se asienta y que requiere para seguir subsistiendo.

La supuesta capacidad reproductiva del sistema económico capitalista

No es evidente la capacidad de autorreproducción del sistema económico capitalista. Sobre todo si fijamos la atención en dos características detectables a lo largo de toda su historia y señalados en los apartados anteriores. Nos referimos a la depredación del medio ambiente y a la explotación que tiene lugar en el ámbito doméstico. Sería conveniente, por tanto, elucidar si estamos ante la imposibilidad o ante la dificultad de que el sistema asuma y procese su carácter abierto a los ecosistemas y el tratamiento sin explotación del espacio doméstico. Ambos rasgos han tenido una gran importancia en el comportamiento de un sistema económico que ha tratado como algo externo lo que son procesos endógenos, computando como valor añadido lo que no tiene nada de tal, ignorando el carácter conjunto de la generación de residuos, tomando como producción lo que es destrucción de riqueza, hipotecando el futuro de ecosistemas y generaciones venideras, presentando la reproducción de la fuerza de trabajo por debajo de su coste real, ignorando actividades de cuidados esenciales para la existencia de sociedades viables, etc.

No cabe duda de que estas ocultaciones y deformaciones han tenido una gran importancia en la resolución histórica de la dinámica estructural del sistema capitalista, propiciando la aparición de excedentes y de tasas de rentabilidad aparentes (que no hubieran existido de haber sido estimadas o calculadas con rigor). Gracias a ello se facilitaba la reproducción del sistema, dado que quedaban en la oscuridad (analítica e ideológica) unos procesos de explotación diferentes de los desvelados por la crítica de

la economía política (a partir de la relación capital-trabajo asalariado), junto con la insostenibilidad ambiental, acelerada en los últimos siglos y de forma espectacular en las últimas décadas. En suma, las tasas de ganancia que han alentado y orientado la reproducción histórica del sistema capitalista no sólo se han apoyado en la explotación de las personas asalariadas, sino que también han estado determinadas por la de las mujeres en el espacio doméstico, la depredación de recursos, la generación de residuos no reciclables y la perturbación del funcionamiento de los ecosistemas.

Cabe, sin embargo, plantearse interrogantes pertinentes acerca de la importancia que debe concederse a dichas constataciones. ¿Las necesita ineluctablemente el sistema económico capitalista para consumir su capacidad reproductiva, o son conexiones sobrevenidas, pero no imprescindibles para que dicho sistema pueda reproducirse?¹⁶

En el primer supuesto, la explotación del ámbito doméstico y la depredación del medio ambiente pasarían a ser elementos esenciales, imprescindibles, del sistema económico capitalista, sin los cuales se desplomarían las condiciones necesarias para su existencia o las que precisa para alcanzar capacidad reproductiva. En consecuencia, no cabría pensar en un capitalismo que, en un raptó de lucidez sobre sus intereses globales, tomara plenamente en cuenta el carácter abierto del sistema económico y asumiera el coste real íntegro de la reproducción de la fuerza de trabajo y la contraprestación de las actividades de cuidados que se realizan en el espacio doméstico¹⁷. En este primer supuesto, ese sistema económico capitalista ecológico que asume la integridad de los cuidados es intrínseca y no sólo circunstancialmente inviable; en nuestra representación de la actividad económica hay que subrayar que al igual que dicho sistema no puede reproducirse sin explotar a la fuerza de trabajo asalariada y sin apropiarse del excedente, tampoco puede hacerlo sin desarrollar relaciones de explotación en el ámbito doméstico y sin depredar el medio ambiente. La idea de máximo beneficio que lleva a un crecimiento desbocado e ininterrumpido es inherente al sistema capitalista, lo cual le lleva finalmente a destruir sus propias condiciones de vida y reproducción. Asumir las exigencias que imponen los

¹⁶ Sobre este aspecto existen discrepancias entre las personas firmantes de este texto. Por lo cual nos limitamos a plantear los argumentos de las dos proposiciones sin tomar posición al respecto.

¹⁷ En los años setenta —en el marco del “debate sobre el trabajo doméstico”— tuvo lugar en el feminismo una discusión sobre si el trabajo doméstico era una necesidad estructural del capitalismo o era solo una necesidad circunstancial, que se eliminaría a medida que el sistema se fuese desarrollando. Al igual que en otros temas que se debatieron en aquellos años, no hubo consenso final, aunque una gran mayoría de las personas que participaron en el debate estuvieron de acuerdo en que el trabajo doméstico y de cuidados era una condición de existencia del sistema capitalista. Dos razones aparecen como las fundamentales. Por una parte, los cuidados son trabajos intensivos en tiempo, donde la productividad tiene unos límites claros; a partir de los cuales solo puede reducirse a costa de disminuir la calidad. En cambio, en la producción de mercancías las innovaciones tecnológicas tienen mayor aplicación, lo cual permite un mayor campo de incremento de productividad y reducción de costes. Así, si los hogares no participasen en el cuidado, estos tendrían que ser asumidos durante ¿24 horas? por el sector público o privado subvencionado para que el acceso fuese universal. Por otra, tal vez la razón más importante más allá de la económica, son los aspectos emocionales, ¿qué tipo de desarrollo afectivo y emocional tendría una criatura que crece y se socializa en estas condiciones? Indagar sobre este aspecto significaría estar haciendo socio-ficción; aunque sí podemos afirmar que su desarrollo emocional sería muy distinto al que nos estructura actualmente y cuyas consecuencias ni siquiera podemos imaginar. En esas condiciones el sistema ya habría evolucionado hacia “otra cosa”.

ecosistemas, aflorar los costes reales de reproducción de la fuerza de trabajo y practicar sin explotación los cuidados que necesita una sociedad viable serían exigencias esencialmente incompatibles con la lógica reproductiva del sistema capitalista.

En el segundo supuesto, la asunción de esas exigencias podría presentarse como extremadamente difícil para el sistema económico capitalista, incluso como inverosímil si se toman en cuenta la hondura de las transformaciones que serían necesarias y la entidad de los intereses sociales que habría que doblegar; pero no se presentaría como algo conceptualmente imposible, antagónico con la lógica de ese sistema económico; en este segundo supuesto se constataría la trayectoria histórica de depredación ambiental y de explotación en el ámbito doméstico, pero, desde el punto de vista abstracto no se encontrarían fundamentos para excluir ese comportamiento integrador de esas dos dimensiones aunque, desde el punto de vista histórico, podamos subrayar su extrema improbabilidad e incluso descartarlo; en nuestra representación no tendríamos que incluir la depredación del medio ambiente y la explotación del ámbito doméstico como condiciones necesarias para la existencia del sistema económico capitalista o como elementos necesarios de su capacidad reproductiva.

Aunque los rasgos a los cuales nos hemos estado refiriendo se pueden encontrar en otros sistemas económicos, en relación al sistema económico capitalista podemos afirmar, primero, que valorar el trabajo de cuidados que se realiza en el ámbito doméstico no entra en su lógica y sólo lo tomará en consideración si las resistencias y las luchas sociales lo imponen, siendo prácticamente imposible que pueda asumirlo en todas sus implicaciones. Segundo, si su trayectoria histórica ha descansado en la depredación del entorno ambiental, es poco verosímil que, cuando el antagonismo de las interacciones se agudiza y los plazos que exigen los problemas actualmente planteados devienen extremadamente cortos, pueda dar el sistema económico una respuesta integral satisfactoria, que vaya más allá de tratamientos parciales y remedios paliativos dilatorios.

LA DIMENSIÓN INSTITUCIONAL

La representación propuesta tiene una potencialidad muy superior a la que poseen otras representaciones sesgadas y unilaterales, pero, a la vez, tiene la clamorosa carencia de las dimensiones institucional y espacial. De la misma manera que no podemos representar la actividad económica ignorando los procesos que intervienen en la reproducción de la fuerza de trabajo y en el suministro de cuidados, ni concebir al sistema económico capitalista como un sistema cerrado que puede funcionar al margen de las leyes físicas y biológicas del planeta, tampoco podemos alcanzar una representación idónea si omitimos que la actividad económica se lleva a cabo en sociedades atravesadas por una pluralidad de instituciones, esenciales para su existencia y, a la vez, sustentadoras y conformadoras de los comportamientos

económicos¹⁸; ni que actualmente manifiesta una dimensión espacial sin la cual es difícil, si no imposible, el análisis de la reproducción¹⁹.

Los componentes y relaciones del sistema económico no serían posibles sin códigos y reglas de juego, es decir, sin instituciones. Unas reglas de juego *que orientan el sistema desde el principio*, tanto en la definición del ámbito mercantil en una sociedad como en la distribución de los costes y beneficios (monetarios o no), afectando no sólo al ámbito de la producción general de mercancías, o al ámbito doméstico, sino también a los cimientos ambientales.

En consecuencia, nos guste o no, tenemos que incorporar el juego de la pluralidad de instituciones que se entremezclan a lo ancho y largo de la actividad económica, tenemos que entender la diversidad de regulaciones a la que ésta está sometida, hacer sitio al juego de las formas de ejercicio del poder, duro y blando, tanto en el interior de los Estados como en otras unidades territoriales (incluido el propio espacio mundial).

En la representación que proponemos del sistema socio-económico existen planos de muy diversa condición. La naturaleza sirve de soporte y encuadre al desarrollo de la capacidad de trabajo de los seres humanos. Cuando estos utilizan los conocimientos y medios materiales de los que disponen para mantener su existencia social, configuran al mismo tiempo toda una trama de relaciones sociales. Estas se apoyan, a su vez, en una urdimbre de normas, convenciones, transacciones y acuerdos, pautas de comportamiento, procedimientos, usos, hábitos atravesados por valores, símbolos y cultura que penetran de forma capilar en el conjunto de la sociedad, contribuyendo a su funcionamiento y facilitando su evolución. Esa trama de instituciones segrega y refleja distintas formas de regular el comportamiento social. El entramado de planos en el que se escalonan naturaleza, actividad productiva, relaciones sociales e instituciones no es una yuxtaposición de compartimentos estancos sino una interacción compleja en la que existe determinación, retroalimentaciones, funcionalidad y disfuncionalidad que generan resultados diversos.

Las formas de regulación que se plasman en las instituciones, y que a la vez parecen emanar de ellas, tienen lógicas y formas de actuar muy diferentes. Algunas regulaciones tienen un perfil nítido. Es el caso de la regulación que surge de los poderes públicos o la que establecen las empresas en su ámbito interno. También, aunque en menor medida, es el caso de la regulación mercantil, quedando un resto

¹⁸ Nos limitamos a apuntar ciertos aspectos institucionales que resulta imprescindible hacer explícitos y cuya ausencia lastraría al conjunto del análisis.

¹⁹ Es necesario señalar que la interpretación del sistema económico capitalista siempre ha necesitado de la dimensión espacial para entender aspectos esenciales de su reproducción (desde variantes de comercio lejano a las manifestaciones agrupables en lo que, en términos clásicos, se entiende como "acumulación originaria de capital") o articulaciones heterogéneas entre espacios capitalistas con distinta posición relativa. Cuanto más intensas y complejas son las relaciones económicas capitalistas en el espacio mundial, tanto más imprescindible resulta integrar la dimensión espacial en los análisis del sistema económico realmente existente. Hasta el punto de que es dudoso que pueda elidirse esta dimensión sin que se vea afectada la pertinencia de los análisis. Sin embargo, a pesar de la importancia que otorgamos a esta dimensión, el objetivo de este artículo no es el análisis global del sistema económico capitalista, sino desentrañar las claves de su funcionamiento. Abordar la dimensión espacial, con las complejidades actuales que presenta, sería objeto de otro documento con entidad propia.

regulador más difuso —que sólo es claro por contraposición a lo mercantil, a lo público y a la que de forma consciente desarrollan los entes privados— en el que cobran protagonismo las organizaciones privadas no mercantiles, las ONGs, los movimientos sociales... y, de forma específica, la institución familiar. Los poderes públicos y las empresas tienden a regular de manera explícita. En cambio, la regulación mercantil es más elusiva, empezando porque el propio mercado es sin llegar a reconocerlo una institución, y continuando porque su lógica se presenta de forma tan despersonalizada, objetiva y evanescente que resulta casi imperceptible, un “deber ser” que, a diferencia de las regulaciones pública y privada, nadie impone y sin embargo resulta necesario. La familia como institución social es la principal encargada de transmitir roles y tradiciones culturales y religiosas socialmente aceptadas; por lo demás, estas unidades básicas de convivencia nacen y se extinguen, al tiempo que se desenvuelven en un marco de relaciones informales y formales (iglesias, asociaciones, ...) que tienden a ejercer presión sobre las personas para que se cumplan aquellos roles. La no aceptación o ejercicio de dichos roles por parte de alguna persona o grupos de personas puede tener penalizaciones, que generalmente se concretan en algún tipo de marginación social. Finalmente, la regulación difusa que impulsa la sociedad civil —y que no ha quedado subsumida en las regulaciones comentadas— se percibe a menudo como externa a los procesos económicos estrictos, como si se tratara de voces independientes (o desligadas) de los mismos.

Ahora bien, las sociedades capitalistas tienen en su seno grupos sociales diferenciados con intereses contrapuestos. En ellas, las contradicciones sociales son inherentes, por lo que su desarrollo se ve acompañado de conflictos en una multiplicidad de planos. Entre todos ellos, cobran especial importancia por su trascendencia para el comportamiento de la economía aquellos que se entrelazan en torno a la extracción, disposición y utilización del excedente social. En consecuencia, las instituciones tienen que atender a las solicitudes de los componentes y relaciones del sistema económico capitalista —porque si estos no logran un asentamiento que vaya de lo suficiente a lo satisfactorio, se vería erosionada la capacidad reproductiva del sistema— pero, para no interferir con su reproducción, tienen que hacerlo sin que se agudicen y devengan antagónicas las contradicciones que atraviesan las relaciones sociales básicas de este sistema económico. En este contexto adquiere importancia el poder, que se resume en la capacidad para imponer la propia posición (visiones, valores, objetivos e intereses) a otros, algo que depende de la correlación de fuerzas de los actores sociales y cuyo ejercicio influye sobre dicha correlación y la modifica.

Las dimensiones y mecanismos de reproducción del poder son múltiples, como lo son los planos en los que se concreta —político, militar, patriarcal, económico, ideológico— o los puntos en los que arraiga —estados, instituciones familiares, grupos sociales o la mente de las personas— mediante procedimientos que pueden ser duros o blandos, pero siempre tendentes a generarlo, conservarlo, reproducirlo.

Con el ejercicio del poder se busca manejar las contradicciones en provecho propio, imponiendo a otras personas la voluntad de quien lo detenta. El poder actúa a través de los mecanismos reguladores que están a su alcance. Desde el poder se puede determinar el grado y el contenido de la regulación pública y conformar las

instituciones. El poder que se ejerce en el plano de las ideas y de las representaciones de la realidad es una variante a la vez eficaz y barata. De ahí su importancia. Si, en concreto, los esquemas mentales dominantes están imbuidos de neoliberalismo y patriarcado, la percepción y transmisión del conocimiento se establecerán desde esas coordenadas, con lo que las mentes de las personas, los poderes públicos y las instituciones tenderán a interpretar lo que sucede y a plantear las opciones de actuación desde esa visión de la realidad.

REFLEXIONES CONCLUSIVAS

La propuesta de representación general de la actividad económica presentada aspira a proporcionar un punto de partida que permita seguir avanzando, porque es indudable que hay muchas cuestiones que requieren profundización. La asunción de la dimensión ecológica y del ámbito doméstico tiene implicaciones epistemológicas y obliga a replantearse categorías que parecían indiscutibles. También se ven cuestionados los criterios establecidos para medir la actividad económica, porque hay problemas para establecer lo que debe considerarse producción y porque si el objetivo de la economía es suministrar los elementos que permitan la existencia social habrá consideraciones más allá de la expresión monetaria de ciertos agregados que deberán ser tenidas en cuenta.

Igualmente, la incorporación de las dimensiones institucional y espacial a una representación del sistema económico capitalista como sistema abierto —aunque en nuestro caso apenas se han mencionado— enriquece a la vez que hace más complejo el cuadro. No es cuestión de negarlo. De lo que se trata es de construir utilizando las posibilidades que ofrece una visión comprensiva de la actividad económica y del sistema económico imperante.

Pero también es cierto que lo expuesto permite otra mirada sobre la crisis y sus salidas, fuera del camino trillado y de los apremios en que a menudo nos vemos empantanados. Si somos coherentes con lo planteado podemos afirmar que solo hay salida con futuro cuando se interiorizan las implicaciones de la dimensión ambiental; cuando se otorga centralidad a la calidad de vida y al bienestar de la población; cuando se prioriza una mejor utilización del trabajo, sabiendo que la fuerza de trabajo no es una mercancía en sentido estricto y que el que se realiza en el espacio doméstico contribuye de forma decisiva al bienestar y a la existencia social; cuando se sabe diferenciar entre la riqueza que se implica en el suministro de bienes y servicios para la reproducción de la existencia social y la que es estéril para ese propósito y se condensa en bienes de lujo; cuando se acota y se regula el ámbito del mercado; cuando se pone al sistema financiero al servicio del sistema económico que suministra bienes y servicios; cuando se es consciente de los distintos tipos de regulación y se combinan poniendo a la sociedad en el papel central que le corresponde y al sistema económico en el instrumental que le es propio; cuando se enfrenta con la necesidad de mantener una continua depuración de la organización y el funcionamiento de los

poderes públicos, recuperando su legitimidad e instándoles a que definan el marco regulatorio general y concreten la articulación entre los distintos tipos de regulación, utilizándolos en las tareas para las que son funcionales pero no fuera de ellas; cuando se abren vías para la aportación de la sociedad civil y de los movimientos sociales; cuando se fomenta una combinación institucional acorde con los tiempos; cuando se diferencian los temas que están a nuestro alcance interno de los que tienen que tratarse y resolverse en el ámbito de la Unión Europea o de la zona euro o tienen rango mundial; y, finalmente —y aunque como hemos advertido, aquí no se han abordado— cuando se comprenda que en la forma de abordar la dimensión espacial hay que saber combinar mundialización y proximidad, según la naturaleza de aquella y los planos concernidos, sin tomar como irreversible lo que es y debe ser tratado como contingente.

En suma, es imprescindible lograr una buena representación de la actividad económica y del sistema económico capitalista para no estar permanentemente debatiéndonos en el terreno delimitado por otros, pero debemos ser conscientes de que en ciertos aspectos la tarea es larga, aunque en otros ese replanteamiento puede ser útil y operativo de manera inmediata.

REFERENCIAS SELECCIONADAS

Para explicar el funcionamiento básico del sistema socioeconómico diversas autoras y autores han utilizado alguna representación gráfica. Aunque en el texto no se utiliza ninguna, las ideas que se exponen son en parte deudoras de dichas representaciones gráficas. Una de las primeras se encuentra en un manual de Bowles y Gintis (1989) y aunque se podrían complementar y matizar algunos aspectos que ahí figuran, tiene la virtud de relacionar la economía de mercado con la economía doméstica. Posteriormente, hay elaboraciones desde la economía feminista (ver, por ejemplo, Elson (1997) o Picchio (2001) y desde la economía ecológica (ver, por ejemplo, Daly (1999), Gowdy y Erickson (2005) o Roca (2009)).

La idea de sistemas reproductivos en economía no es muy antigua. La concepción original del sistema de producción y de consumo como un proceso circular se encuentra, por supuesto, en el *Tableau Économique* de Quesnay (1758). Karl Marx descubre esta vía analítica (1862), la adopta con entusiasmo y la elabora en el segundo volumen de *Das Kapital* (1885). A finales de la década de 1920 inician importantes desarrollos en la misma dirección, pero cada uno a su aire, Piero Sraffa, Wasily Leontief y Janos von Neumann. El mejor resumen actualizado de todas estas aportaciones se halla en Kurz & Salvadori (1995). Seguramente la elaboración más meditada y profunda es la de Sraffa (1960). Muy esclarecida es la excelente obra de Pasinetti (1981). En Barceló (1981) se encuentra una modesta aplicación del enfoque sraffiano a la tipología de los modos de producción históricos, Carrasco (1991) desarrolló una estimable extensión del mismo enfoque al ámbito doméstico.

También el artículo se ha nutrido de ideas procedentes de la variante crítica del enfoque institucionalista. Martínez González-Tablas (2007, cap 1, apdo. 2 y recuadros 1 y 2) lo aplica a los componentes y relaciones del SEC, comenta sus diferencias con el de inspiración neoclásica y resalta la aportación procedente de la teoría de la regulación francesa. Referencias básicas son los libros de Bromley (1989), de Hodgson (1999), y el editado por el grupo de Labour Market Segmentation, Burchell, Deakin, Michie y Rubery (2003).

Somos conscientes de que los términos capital y capitalismo tienen marcada historicidad (Altvater 2011, cap. 2; Ingham 2010) y variedad de acepciones (Marx, Weber, Sombart, Schumpeter). En ningún momento hemos pretendido entrar en ese debate. Al optar por la denominación sistema económico capitalista, hemos volcado de forma libre el contenido de la concepción de Marx en *El Capital* (especialmente Libro I, cap. 24 sobre Acumulación originaria) en los términos propios del análisis de sistemas. Hemos procurado hacerlo concentrándonos en unos rasgos básicos, que resultan compatibles con las formulaciones propias de las distintas corrientes que comparten esos fundamentos. El tratamiento de Harvey (2012) sobre las crisis del capitalismo es ejemplo de la compatibilidad aludida. En Martínez González-Tablas (2000, cap. 2 y 3; 2007, cap. 1) se encuentra un tratamiento más extenso.

Sobre la perspectiva de la economía ecológica existe ya una amplia bibliografía. El foco de atención es el análisis de los flujos de recursos naturales-residuos que alimentan la actividad económica, que desde luego no pueden escapar a las leyes de la termodinámica, y la preocupación por los procesos de agotamiento de recursos y de degradación ambiental de ecosistemas (cuyo funcionamiento complejo es muchas veces poco conocido con las incertidumbres que ello genera). En primer lugar, es recomendable acudir a algunos textos ya "clásicos" como son los de Kapp (1950), Boulding (1966) o Georgescu-Roegen (1971). Como perspectivas generales de la problemática pueden consultarse Naredo (1987), Martínez Alier y Roca (2000), Daly, (1989), Carpintero (1999), Faber, Manstetten y Proops (1996) o Martínez Alier y Ropke (2008).

Sobre la conveniencia de abordar la noción de consumo teniendo presentes los vínculos complejos con las necesidades y el bienestar, la obra Doyal y Gough (1994) representa una referencia indiscutible en relación al debate de las necesidades humanas, Scitovsky (1976) ofrece una aproximación original que ayuda a diferenciar entre consumos según su contribución al bienestar y Veblen (1899) introduce expresiones ya clásicas y ampliamente utilizadas como "consumo ostensible" y "emulación pecuniaria". Un planteamiento resumido de los lazos entre consumo y bienestar que tiene presente las aportaciones anteriores se puede encontrar en Álvarez (2003)

La bibliografía sobre el concepto de trabajo es extensísima. Se ha reflexionado desde la economía feminista, distinguiendo trabajo de empleo y conceptualizando el trabajo de cuidados, amplia bibliografía en Borderías *et al.* (1994) y Carrasco *et al.* (2011); y desde la economía del trabajo y la economía política, profundizando en los distintos tipos de trabajos y las características socio históricas de cada uno, Wallerstein (1979), Recio (1997), Rubery y Grimshaw (2003). Asimismo se ha realizado un gran

número de investigaciones que ponen en evidencia la complejidad y el carácter social de las relaciones laborales y su interrelación con el resto de instituciones que regulan la vida social, por ejemplo Marsden (1994) y Anxo et al. (2003)

El debate sobre la medición en tiempo y valoración monetaria del trabajo doméstico y de cuidados es antiguo y aún permanece abierto. Bibliografía básica se encuentra en Borderías et al. (1994) y Carrasco et al. (2011). Los artículos referentes en economía feminista sobre la consideración del "cuidado", sus características y sus diferencias con la producción de mercado son Folbre (1995) y Himmelweit (1995). Desde entonces, las aportaciones sobre el tema son considerables. Una amplia bibliografía se puede ver en Carrasco et al. (2011).

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Santiago (2003). "Los vínculos entre consumo y bienestar". *Estudios sobre el Consumo* nº 66, Instituto Nacional de Consumo, pp. 41-55.

Altwater, Elmar (2011). *El fin del capitalismo tal y como lo conocemos*, Barcelona: El Viejo Topo.

Anxo, Dominique, Bosch Gerhard y Rubery Jill (2003). *The Welfare State and Life Transitions*. Edward Elgar, Aldershot.

Barceló, Alfons (1981). *Reproducción económica y modos de producción*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Borderías, Cristina, Cristina Carrasco y Carme Alemany (1994). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Madrid: Fuhem-Icaria.

Boulding, Kenneth (1966). "The economics of the coming spaceship earth". En Herman Daly, ed. (1972), *Toward a Steady-State Economy*.. W.H. Freeman, San Francisco, pp. 121-132.

Bowles, Samuel y Richard Edwards (1989). *Competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*. Madrid: Alianza Editorial.

Bromley, Daniel (1989). *Economic Interests and Institutions*. Oxford: Basil Blackwell.

Burchell, Brendan, Simon Deakin, Jonathan Michie y Jill Rubery (ed.) (2003). *Systems of production*. Londres: Routledge.

Carpintero, Óscar (1999). *Entre la economía y la naturaleza*. Madrid, Los Libros de la Catarata.

Carpintero, Óscar (2010). "Entre la mitología rota y la reconstrucción: una propuesta económico-ecológica". *Revista de Economía Crítica* 9, pp.145-197.

Carrasco, Cristina (1991). *El trabajo doméstico. Un análisis económico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Carrasco, Cristina, Cristina Borderías y Teresa Torns (2011). *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Madrid: CIP-Ecosocial y La Catarata.

Daly, Herman (1989). *Economía, ecología, ética*. México: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1980).

Daly, Herman (1999). "Steady-state economics: avoiding uneconomic growth" en J.C.J.M. van den Bergh (ed), *Handbook of Environmental and Resource Economics*, Chelktenham: Edward Elgar.

Doyal, Len y Gough, Ian (1994). *Teoría de las necesidades humanas*, Madrid/Barcelona: Fuhem/Icaria.

Elson, Diane (1997). "Gender-Neutral, Gender-Blind or Gender-Sensitive Budgets?: Changing the Conceptual Framework to Include Women's Empowerment and the Economy of Care", Commonwealth Secretariat.

Faber, Malte, Reiner Manstetten, John Proops (1996). *Ecological Economics: Concepts and Methods*. Cheltenham: Edward Elgar.

Folbre, Nancy (1995). "Holding Hands at Midnight: The Paradox of Caring Labor". *Feminist Economics* 1, Núm.1, pp.73-92.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Gowdy, John and Jon Erickson. (2005): "The approach of ecological economics". *Cambridge Journal of Economics*, 29, pp. 207-222.

Harvey, David (2012). *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, Madrid: Ediciones Akal.

Himmelweit, Susan (1995). "The Discovery of "Unpaid Work": The Social Consequences of the Expansion of "Work". *Feminist Economics*, 1, Núm. 2, pp. 1-19.

Hodgson, Geoffrey (1999). *Evolution and Institutions*. Cheltenham: Edward Elgar.

Ingham, Geoffrey (2010). *Capitalismo*, Madrid: Alianza Editorial.

Kapp, Karl William (1950). *The Social Costs of Private Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri (1995). *Theory of production. A long-period analysis*. Cambridge U.P.

Marsden, David (1994). *Mercados de trabajo. Límites sociales de las nuevas teorías*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Martínez Alier, Joan y Jordi Roca (2000). *Economía ecológica y política ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.

Martinez Alier, Joan, e Inge Ropke (2008). *Recent Developments in Ecological Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.

Martínez González-Tablas, Ángel (2000). *Economía Política de la globalización*, Barcelona: Ariel.

Martínez González-Tablas, Ángel (2007). *Economía Política mundial. II Pugna e incertidumbre en la economía mundial*, Barcelona: Ariel.

Marx, Karl (1862). "Cartas de Marx a Engels, 18.6.1862; 2.8.1862" en Marx, K. & Engels, F. (1968) *Cartas sobre El Capital*. Barcelona: Edima.

Marx, Karl (1867). *El Capital. Crítica de la economía política. Libro primero*. Barcelona: Grijalbo, 1976 (OME 40 y 41)

Marx, Karl (1885). *El capital. Crítica de la economía política*. Libro segundo (OME, 42). Barcelona: Grijalbo (1980).

Naredo, José Manuel (1987). *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI., (3ª ed. corregida y ampliada 2003).

Pasinetti, Luigi L. (1981). *Cambio estructural y crecimiento económico*. Madrid, Pirámide, 1985.

Picchio, Antonella (2001). "Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida", en Cristina Carrasco (coord.), *Tiempos, trabajos y género* (pp.15-37). Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.

Quesnay, François (1758). *Tableau économique des Physiocrates*. Paris: Calmann-Lévy (1969).

Recio, Albert (1997). *Trabajos, personas y mercados*. Barcelona: FUHEM Icaria.

Roca Jusmet, Jordi (2009). "Instrumentos de política ambiental: reflexiones desde la economía ecológica" en Álvarez Cantalapiedra, Santiago y Carpintero, Óscar (coord.), *Economía ecológica: reflexiones y perspectivas*. Madrid. Círculo de Bellas Artes.

Rubery Jill y Grimshaw, Damian (2003). *The organisation of Employment. An International perspective*. London: Palgrave.

Scitovsky, Tibor (1976). *The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, Oxford University Press [Hay traducción al castellano con el título: *Frustraciones de la riqueza*, México: FCE, 1986].

Sraffa, Piero (1960). *Producción de mercancías por medio de mercancías*. Barcelona: Oikos-Tau, 1966.

Veblen, Thorstein (1899). *The Theory of de Leisure Class. An Economic Study of Institutions*, Mcmillan company [Hay traducción al castellano: *Teoría de la clase ociosa*, México: FCE, 1974]

Wallerstein, Immanuel (1979). *El moderno sistema mundial*. Madrid: Siglo XXI.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

KENNETH E. BOULDING: MÁS ALLÁ DE LA ECONOMÍA

Óscar Carpintero¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Valladolid

...los físicos solo hablan a los físicos, los economistas a los economistas y, todavía peor, los físicos nucleares a los físicos nucleares y los econométricos a los econométricos. A veces uno se pregunta si la ciencia no llegará a detenerse en una colección de celdas de ermitaño amuralladas en las que cada uno masculle palabras para sí mismo en un lenguaje particular que sólo él pueda entender.

Kenneth E. Boulding (1956, p. 198)

I

“Un economista controvertido, incluso entre los heterodoxos”. Así lo describía el editor del *Journal of Economic Issues* en 1994 tras su fallecimiento, al presentar una serie de artículos de homenaje publicados en esa revista. Y se comprende: la vida y la obra de Kenneth Ewart Boulding (nacido en Liverpool en 1910 y fallecido en Denver, Estados Unidos, en 1993) fueron no sólo las de un economista incómodo –que lo fue– sino también las de un científico social singular en la historia del siglo XX².

¹ carpin@eco.uva.es

² Una fuente importante que resume su vida intelectual y aportaciones es lo escrito por el propio Boulding (1992 [1989], 1994 [1992]). Por otra parte, el conjunto de sus artículos y textos breves fueron recopilados en seis volúmenes y muestran fielmente la amplia variedad de sus intereses (Boulding 1971a,b; 1972, 1974, 1975, 1985). Para la interpretación de sus contribuciones y el lugar que ocupó este economista británico en la ciencia social y el pensamiento económico del siglo XX pueden consultarse: Harcourt (1983), Kerman (1974), Mott,(1992, 2000), Scott (2009), Solo (1994), Dopfer (1994) y Wray (1994 y 1997).

¿Cómo calificar, si no, a alguien que a lo largo de su carrera profesional escribió con rigor, profundidad y, las más de las veces, originalidad, más de un millar de piezas (libros, artículos, capítulos de libros, notas, etc.) sobre asuntos tan destacados como la teoría de los precios y de la distribución, el desarrollo económico, el mercado de trabajo, la ecología, la teoría evolutiva, los estudios sobre paz y conflictos, la teoría general de sistemas, la metodología económica, los estudios urbanos, el poder, la demografía, la agricultura, el conocimiento, la información y la educación, etc, etc³. Boulding no se dejaba fácilmente encasillar en las cuadrículas que el mundo académico tiene reservadas para los investigadores y los profesores de universidad. A decir verdad, luchó con afán por derribar fronteras artificiales en el estudio de los sistemas sociales y no siempre fue bien comprendido o apoyado en esa tarea.

Las páginas que siguen no pretenden, obviamente, resumir un trabajo tan rico, complejo y variado. Se limitarán a introducir y contextualizar brevemente algunas de sus aportaciones con la esperanza de que, tal vez, puedan servirnos al resto como acicate en ese proceso constante y necesario de crítica y reconstrucción de la ciencia económica. Buenas pistas, a buen seguro, para diseñar mejor el recorrido.

II

Comencemos recordando que Kenneth Boulding se acercó inicialmente a la Economía en 1929, en Oxford, desencantado de su primer año en unos estudios de Química que apenas le motivaban⁴. Procedente de una familia humilde de clase trabajadora y metodista de Liverpool, su formación estuvo siempre becada y su cambio de carrera fue afortunadamente aceptado por la universidad sin menoscabo de la ayuda económica que recibía para cursar sus estudios. Así, tras terminar su formación en 1931 con la máxima calificación, obtuvo en 1932 una beca de la Commonwealth para ampliar estudios en la Universidad de Chicago, prolongando su estancia en Estados Unidos hasta 1934. En esos años, aparte de coincidir en Chicago con Frank Knight y con Henry Schultz, participó también en el famoso seminario de Joseph Schumpeter en Harvard donde, probablemente, coincidió con economistas como Georgescu-Roegen, Paul Samuelson y Oskar Lange.

En 1934, Boulding regresa a Liverpool y consigue en poco tiempo trabajo en la Universidad de Edimburgo. Tiene interés recordar este paso por la ciudad escocesa ya

³ En 1989, Boulding identificó 1.019 aportaciones en forma de diversas publicaciones (libros, artículos, capítulos de libros, notas, etc.) desde la década de 1930 hasta ese momento. (Boulding 1992[1989], 17).

⁴ Resulta curioso que en esos años se produjera una coincidencia que, sin embargo, no tuvo luego demasiada importancia para la historia de la moderna economía ecológica. Durante ese primer año en Química, Boulding compartió trabajos de laboratorio con el Nobel de Química Frederick Soddy, quien también había perdido cierto interés por esta disciplina y comenzaba a reflexionar, con gran lucidez, sobre las carencias de la teoría económica estándar por no tener en cuenta los cimientos biofísicos de la actividad económica. Soddy ha sido considerado posteriormente, y por méritos propios, un pionero antiguo de la economía ecológica (Martínez Alier y Schliupmann, 1991 [1987]), y es una lástima que aquel contacto inicial apenas dejara mella en Boulding (véase Boulding 1992 [1989], 6), quien también puede considerarse uno de los pioneros modernos (junto a Georgescu-Roegen, Daly o Ayres) de la actual economía ecológica.

que, en esa universidad, conoció a William Baxter (quien luego sería catedrático de Contabilidad en la London School of Economics), y éste le introdujo en los rudimentos contables del balance de situación y en la obra de William Paton. Como se verá más adelante, estos planteamientos se encuentran en el vértice de la visión bouldingniana de la economía y su relación con el sistema social y natural.

Lamentablemente, en 1937 la Universidad de Edimburgo no le renueva su contrato y Boulding debe partir de nuevo hacia Estados Unidos donde le ofrecen un puesto en la Universidad de Colgate (Nueva York). Para lo que ahora interesa, su paso por Colgate significó tener tiempo para elaborar su primer libro, *Economic Analysis*, una manual de economía, convencional en su primera edición de 1941, pero que en sucesivas tiradas fue incorporando varios elementos heterodoxos. Este texto revela el conocimiento riguroso, de primera mano, que Boulding tenía del enfoque convencional, así como de sus limitaciones. Sin embargo, lo más decisivo de aquel año de 1941 fue el encuentro, en una reunión de la Sociedad Religiosa de los Amigos (cuáqueros), con Elise Biorn-Hansen, quien se convertiría en su esposa y compañera desde ese momento⁵. A partir de entonces, ambos se mudan a Princeton donde comienzan a trabajar para la Liga de las Naciones, y es en esa labor donde Boulding extrae una primera enseñanza. Su trabajo en la sección financiera y económica de esa organización consistió, bajo las órdenes de Ragnar Nurske, en analizar lo que había ocurrido en la agricultura europea entre 1913 y 1928. El objetivo era evitar, tras la segunda guerra mundial, los errores cometidos en los años previos. Tras realizar un trabajo geográfico-económico importante, y dividir Europa en pequeñas áreas contabilizando minuciosamente lo ocurrido con las cosechas y cultivos en cada zona, llegaron a la siguiente y sorprendente conclusión: en la agricultura europea de aquellos años podía dibujarse una especie de "triángulo productivo" entre Roma, Belfast y Estocolmo, en el que los rendimientos aumentaban de manera notable, mientras que fuera de ese "triángulo", en cualquier dirección que se eligiera, los rendimientos caían de manera muy abrupta entre 1913 y 1928 (Boulding 1992 [1989], 11). Fruto de esta investigación, y tras haber bregado en años anteriores con la estadística y la econometría, Boulding llegó a una importante conclusión: "Me convencí de que la geografía tiene mucha más importancia que la correlación". (Boulding 1994 [1992], 85).

Pero algo cambiaría las cosas. El profundo pacifismo derivado de su educación metodista y su compromiso cuáquero, llevaron al matrimonio Boulding a elaborar, en 1942, un manifiesto muy crítico con el conflicto bélico y a difundirlo dentro de la Liga de las Naciones, lo que supuso, de facto, su expulsión como trabajadores de la organización. Esta circunstancia propició un giro importante en su carrera y sus intereses intelectuales que, a partir de ese momento, iban a protagonizar su obra. Desde Princeton se trasladaron inicialmente a la Universidad de Fisk (Nashville, Tennessee), donde Boulding entabló amistad con el sociólogo Robert Park. Este encuentro fue decisivo si hacemos caso a lo que apuntaba el economista británico:

⁵ Elise Biorn-Hansen, fallecida en 2010, fue una socióloga, historiadora y activista social muy reconocida en Estados Unidos, que escribió abundantemente sobre paz, conflictos y el papel de la mujer en el movimiento por la paz.

“Recuerdo una conversación de media hora con él sobre ecología social que cambió mi vida en gran medida y despertó en mi el interés por la teoría ecológica y evolutiva”. (Boulding 1994 [1992], 85).

Poco después, Boulding recibió una oferta del Iowa State College, donde Theodore Schultz le reclamaba para convertirlo en un economista laboral entre tanto economista agrario. Él se tomó esta tarea con afán empírico y durante 1942-43 visitó 85 sedes sindicales, tuvo multitud de entrevistas, asistió a numerosas reuniones y encuentros sobre temas laborales, etc. Las consecuencias para su enfoque teórico posterior fueron importantes, y lo que viene a continuación es toda una declaración de principios metodológica:

El estudio del trabajo supuso mi perdición como economista puro, pues me convencí de que para investigar un segmento concreto del mundo real, como es el movimiento sindical, hay que hacerlo no sólo con las herramientas del economista, sino del sociólogo, del científico político, del antropólogo e incluso del filósofo y del teólogo. Llegué a la conclusión de que todas las ciencias sociales estudian lo mismo —el sistema social—, pero desde distintos puntos de vista, y empecé a interesarme por la integración de las ciencias sociales, que finalmente me llevaría a ser uno de los padres fundadores de la actual International Society for the Systems Sciences, y por la unidad del conocimiento humano, preocupación que ya no me ha abandonado jamás. (Boulding 1994 [1992], 86)

A finales de la década de los 40, Boulding ya había acumulado cierto prestigio académico gracias a su conocido manual y a sus contribuciones a las principales revistas de economía académica (v.gr. Boulding 1945; 1949-50). Esos méritos le hicieron merecedor, en 1949, de la medalla John Bates Clark al economista más brillante menor de 40 años y, no en vano, es en esas fechas cuando recibe una oferta de la Universidad de Michigan (Ann Arbor), que supone una nueva e importante etapa en su carrera.

II

El inicio de la segunda mitad del siglo XX supuso realmente un giro intelectual para Boulding. Los reconocimientos recibidos hasta ese momento le permitieron “negociar” con cierta ventaja su incorporación a la Universidad de Michigan en condiciones razonables para desarrollar sus recientes inquietudes, a saber: la elaboración de un enfoque que permitiera estudiar el sistema social a través de la integración de las diferentes ciencias sociales (Boulding, 1952). La primera expresión de esa nueva actitud en el ámbito concreto de la economía puede verse en su obra *A Reconstruction of Economics* (1950), que el propio Boulding consideraba su principal aportación teórica en este campo y que, todo hay que decirlo, tal vez no resulta ahora sencillo de leer. En este libro se plantea una reconstrucción e integración tanto de la micro como

de la macroeconomía sobre la base de una doble propuesta. Por un lado, la concepción de la realidad y el sistema social como un ecosistema con agentes y poblaciones heterogéneas dentro de un complejo global de relaciones sociales. Una situación que afecta no sólo a la concepción de la realidad, sino también a la manera de representarla y a las variables que se seleccionan como relevantes:

No hay que pensar —escribe Boulding— que, debido a la diferencia en sus métodos, la macro y la microeconomía estudian fenómenos diferentes. Simplemente son modos distintos de estudiar el mismo conjunto de fenómenos. Por debajo de las dos está el mundo real, del que ambas se abstraen. Nunca debe olvidarse tampoco que la propia Economía es en sí misma una abstracción, útil y necesaria tal como es. No podemos dividir el universo de organismos y cantidades en aquellas denominadas 'económicas' (por ejemplo, empresas) y aquellas otras denominadas 'no económicas' (iglesias, estados), y desarrollar una teoría de la vida económica restringida a los organismos 'económicos'. Todos los organismos sociales, en la medida en que participan en los procesos de producción, consumo e intercambio de activos, tienen aspectos económicos (...) Por tanto, debemos desarrollar un concepto de vida económica no como un *trozo*, sino como un *aspecto* de todo un complejo de relaciones sociales (...) La distinción entre 'endógeno' y 'exógeno', útil y necesaria cuando se está elaborando cualquier sistema abstracto, debe ser usada deliberadamente como una herramienta para crear un primer análisis aproximado, pero no servir como una excusa para la pereza intelectual. Con demasiada frecuencia el que diseña el sistema (el economista no es el único delincuente aquí) utiliza la conveniente distinción entre factores endógenos, que constituyen el propio sistema, y factores exógenos que operan como fuerzas distorsionantes del 'exterior' como una excusa para no pensar en absoluto sobre los inoportunos factores exógenos. (Boulding 1962 [1950], 3-4)

El segundo elemento que propone Boulding en su texto es la aplicación generalizada del balance de situación contable. Desde el comienzo estuvo convencido de que la economía convencional descansaba en exceso sobre las variables "flujo" (renta, consumo, ...) a la hora de explicar los comportamientos y sus dinámicas, y lo que se necesitaba, en cambio, era apoyarse más sobre las variables "stock" o "de estado". A partir del concepto de balance de situación y de un criterio demográfico elemental (nacimientos, muertes y acumulación), Boulding propuso un principio simple de "homeostasis" del sistema, entendiéndolo que cualquier organismo o agente económico (empresa, país, consumidor) se organiza para mantenerse en un determinado "estado", y cualquier perturbación desencadena un comportamiento de una parte del organismo encaminada a restablecer el estado deseado.

La teoría de la empresa más simple consiste en asumir la existencia de una 'homeostasis del balance de situación' —esto es, que hay una cantidad deseada de todos los componentes del balance y que una perturbación de

esa estructura desencadena un movimiento de fuerzas que restaurarán el status quo—. Por eso, si un cliente compra una mercancía, esto disminuye las existencias (stock) de mercancías de la empresa y aumenta su stock de dinero. Para restaurar el status quo, la empresa debe gastar el incremento del stock monetario para producir más mercancías. Sobre estos supuestos, la producción de la empresa y, efectivamente, la producción del conjunto de la economía aparece como una necesidad impuesta por el hecho del consumo. Como la polilla y la orina tienen una acción degradante, debemos tejer más ropa y fundir más hierro. Por supuesto, cada acto de producción modifica los stocks de materias primas y bienes en proceso, lo que tiene que ser también reemplazado. Por tanto, en un sistema así, *el consumo 'causa' directamente la producción y debe subrayarse que lo hace sin ninguna intervención de un sistema de precios o cualquier supuesto sobre maximización de beneficios o cualquier otra variable.* (...) Por eso el balance de situación es para una empresa lo mismo que su "estado" es para un cuerpo. (Boulding 1962 [1950], 27. Énfasis nuestro)

Precisamente este énfasis en las variables de estado (stock) más que en los flujos es lo que dio pie a Kenneth Boulding a plantear lo que, en sus propias palabras, sería una de sus "herejías" (Boulding 1971a, vi): que el bienestar de un individuo está mucho más ligado al mantenimiento de su condición o estado (stock) que al consumo o la renta (que es un flujo necesario para mantener, reponer o expandir ese stock o condición total). Sobre este asunto, Boulding publicó numerosas aportaciones⁶, y ésta fue una de sus preocupaciones conceptuales más persistentes. No vamos a insistir aquí en ello pues, por ejemplo, se plasma muy claramente también en su artículo sobre "La economía de la nave espacial Tierra", que se reproduce en esta sección de "Clásicos u olvidados", y que ya comenta de manera muy apropiada Ignacio Rodríguez en su texto de presentación. Bastará con recordar que, para Boulding, la mejor prueba de que lo anterior era una verdad obvia i ya hace cuatro décadas!, lo representaban los altos niveles de consumo que estaban llevando al agotamiento y la contaminación generalizada del planeta en el que vivimos. Como igual de preocupante resultaba para él que la formación de los economistas ignorara sistemáticamente esta verdad y diera lugar, al fin y al cabo, y en palabras de Veblen, a una bien "entrenada incapacidad" en este terreno (Boulding 1971a, iv).

A Reconstruction of Economics fue publicado nada más llegar a la Universidad de Michigan, pero Kenneth Boulding pasó allí 18 años en los que, fiel a su impulso por tender puentes entre diferentes disciplinas y, a la vez, buscar un enfoque integrador del conjunto de las ciencias sociales, puso en marcha un seminario anual dedicado a este menester. En dicho seminario tuvieron cabida y discutieron, en un ambiente de libertad académica poco habitual, aquellos investigadores preocupados por esta integración. Pero un elemento fundamental para impulsar esa labor fue la estancia que durante el curso 1953-54 pasó Boulding en el *Center for Advanced Study in the*

⁶ Véase, por ejemplo: Boulding (1945; 1949-50; 1962 [1950]; 1966).

*Behavioral Sciences*⁷, en la Universidad de Stanford. Esa experiencia fue clave porque conectó al economista británico con los incipientes investigadores en la teoría general de sistemas, en especial con Ludwig von Bertalanffy. Tanto es así que, al poco tiempo de llegar a Stanford y conocer a los principales miembros del centro, el entusiasmo mutuo fraguó en la creación, en ese mismo momento, de la Society for General Systems Research (conocida actualmente como International Society for the Systems Sciences)⁸. A Boulding le interesaba la teoría general de sistemas porque intentaba encontrar estructuras teóricas comunes entre diferentes disciplinas científicas, lo que concordaba con su aspiración a lograr una ciencia social integradora. Esta fue la razón por la que durante la década de los años 50 contribuyó al desarrollo de este enfoque, en especial con un texto muy famoso de 1956 titulado "General Systems Theory: The Skeleton of Science" (Boulding, 1956).

En ese artículo se planteaba la existencia de dos opciones complementarias para organizar la teoría general de sistemas teniendo en cuenta que, en el fondo, se trataba de crear una estructura teórica que permitiera a especialistas de diferentes campos comunicarse entre sí en un lenguaje inteligible. Una primera estrategia consistiría en extraer aquellos fenómenos de la realidad comunes a varias disciplinas diferentes de manera que se pudieran diseñar modelos teóricos relevantes para esos aspectos. Entre estos elementos comunes estarían, por ejemplo, las poblaciones, que cambian en términos cuantitativos y de estructura en los más variados campos (economía, ecología, mecánica estadística, etc.). Como sugiere Boulding: "la interacción de la población puede discutirse en términos de relaciones competitivas, complementarias o parasitarias entre poblaciones de diferentes especies, ya sean éstas animales, mercancías, clases sociales o moléculas" (Boulding 1956, 201). Y el mismo rasgo de generalidad lo encontraríamos en aspectos como las relaciones de un 'individuo' con su entorno; el fenómeno del crecimiento en el mundo físico, biológico y social; o los procesos de comunicación e información. Boulding consideraba que esta estrategia tenía el inconveniente de ser algo a muy largo plazo, por lo que propuso otra vía más plausible a corto plazo: una disposición de sistemas teóricos en una *jerarquía de complejidad* ascendente, a través de nueve niveles (Boulding 1956, 203-208).

Aunque muy resumidamente, merece la pena mencionarlos brevemente. En el primer nivel estaría lo que Boulding denominaba el marco general (estructura estática) que pertenecería a la geografía y anatomía del universo; el segundo nivel sería el de los sistemas dinámicos simples (mecanicistas) denominado también por Boulding como el nivel de "relojería" propio de ámbitos como la física o la química. El tercer nivel tendría que ver con los mecanismos de control o sistemas cibernéticos (el nivel del

⁷ Merece la pena recordar, por lo que tiene de ilustración de un período histórico aciago, que este nombre de *behavioural sciences* se adoptó porque se temía que el Congreso de Estados Unidos pensara que la denominación original de "social sciences" se pareciera demasiado a "socialismo" (Boulding 1992 [1989], 14). Pero más irónico es todavía que fuera bajo los auspicios de este centro de investigación donde Kenneth Boulding escribiera una crítica contundente del propio conductismo (behaviorism) a través de su libro *The Image* (1956). Allí se sugiere que el comportamiento no es tanto una respuesta a una serie de estímulos externos, sino a una 'imagen' que forma la estructura del conocimiento y que nos proporciona una visión de nuestro entorno como algo global.

⁸ Tal y como cuenta Boulding (1992 [1989], 13), el asunto se acordó, de manera espontánea, en una comida de cuatro a la que asistieron Ludwig von Bertalanffy, Anatol Rapoport, Ralph Gerard y el propio Boulding.

'termostato'), donde se aplica de manera general el principio de homeostasis a los componentes del sistema. El cuarto nivel representa el del "sistema abierto", ilustrado por la 'célula', donde la vida comienza a diferenciarse de la ausencia de vida. Este ámbito, propio de la biología, expresa la forma en que cualquier organismo vivo capta alimentos de su entorno, y acaba excretando residuos a ese mismo entorno para mantener su metabolismo en orden. Al quinto nivel, Boulding lo denomina "genético-social" y lo ilustra a través del funcionamiento de una planta, donde se produce una división del trabajo importante entre las células y, además, una separación notable entre el genotipo (estructura genética) y el fenotipo (la propia planta) consecuencia del crecimiento vegetal. En sexto lugar aparecería el nivel animal, donde la capacidad de movimiento es más elevada y el comportamiento suele responder a una finalidad. Después de esto llegaríamos al séptimo nivel, el nivel del ser humano individual considerado como un sistema, y que añade al nivel anterior un rasgo de autoconsciencia ligado al lenguaje y la civilización. El octavo nivel sería el de las organizaciones sociales humanas, con su vida y complejidad. Y, por último, en noveno lugar tendríamos lo que Boulding denominaba el nivel de los sistemas transcendentales a los que reservaba el tratamiento de las cuestiones "últimas o incognoscibles", pero que para el economista británico mostraban una estructura y relaciones sistémicas.

Esta organización jerárquica permitiría ver la interrelación y cómo, en el caso de las ciencias sociales, los sistemas teóricos suelen operar en los niveles segundo y tercero mientras que su objeto de estudio se encuentra en el nivel séptimo (*ibid*, p. 207). Es verdad que desde la pionera aportación de Boulding a la teoría general de sistemas ha llovido mucho y esta línea teórica se ha enriquecido notablemente desde entonces. Sin embargo, también es cierto que el grueso de sus intuiciones y sugerencias sobre la jerarquía de sistemas siguen siendo válidas y muy fértiles en el largo camino transdisciplinar que aún queda por recorrer.

III

Al comienzo de esta nota se indicó que la prolífica obra del economista británico había dado lugar a más de un millar de publicaciones en temas muy variados que desbordaban, con mucho, el estrecho recinto de la ciencia económica. Conviene subrayar también que el grueso de ese millar de publicaciones se produjeron a partir de los años 50 durante su estancia en la Universidad de Michigan, y estuvieron más tarde ligadas a su labor en la Universidad de Colorado. Entre esos variados intereses intelectuales, ¿qué ideas de Kenneth Boulding conviene rescatar desde una perspectiva actual de economía crítica? ¿En qué puede ayudar la obra de este economista británico a la labor cotidiana de los economistas heterodoxos?

Para empezar, hay en Boulding una receta metodológica importante que él practicó con rigor y constancia: una llamada permanente a superar las fronteras académicas y tender puentes fructíferos entre disciplinas científicas (ya sean sociales o naturales) para comprender mejor el sistema social; un afán por vencer la excesiva especialización y compartimentalización académica con el objetivo de mejorar el

conocimiento; una aspiración, en definitiva, por superar la "sordera especializada". Esta consideración es fundamental. Pero me atrevo a decir que hay además tres ámbitos en los que, al menos, todavía merece la pena dialogar con las aportaciones de Kenneth Boulding.

- 1) Desde el plano estricto de la ciencia económica, el énfasis en la importancia de las variables "stock" y su concepción patrimonial de la actividad económica tienen derivaciones importantes y aprovechables para la superación de la macroeconomía convencional de flujos (que suele plasmarse en la contabilidad nacional). Como el bienestar, en gran medida, puede considerarse como una variable de estado y un objetivo a alcanzar, y dado que el PIB no es más que un medio que supone el consumo de recursos y la disminución del stock para lograr ese objetivo, no parece muy sensato seguir persiguiendo la maximización de un flujo que, como un medio y un coste que es, debería ser, en todo caso, minimizado. Como recuerda habitualmente Herman Daly, esta es la razón por la que Kenneth Boulding sugería denominar al PIB como CIB (Coste Interior Bruto). Tampoco se le escapaba al economista británico la importante contradicción que, desde el punto de vista de las políticas económicas, existía en espolear el consumo para mantener el pleno empleo en los países, y querer a la vez el mantenimiento saludable de los stocks de recursos que permiten sostener la vida de todos en el planeta. En los debates actuales sobre la verdadera naturaleza del crecimiento económico y su contribución al bienestar estas sugerencias no deberían caer en saco roto.

Por otra parte, Boulding siempre se mostró muy crítico con las teorías de la distribución basadas en las funciones de producción agregadas (tipo Cobb-Douglas) así como, en general, con las explicaciones del proceso de producción a partir de las recetas de "libro de cocina". Como sugería al final de su vida: "Que los economistas siguieran creyendo en la teoría de la distribución de la función de producción Cobb-Douglas tras lo ocurrido en la Gran Depresión me deja perplejo. ¡Habría que explicar la desaparición de los beneficios según la tesis de que el capital creció de una forma casi inconcebible y repentina! Lo que ha confundido a los economistas es la absurda creencia de que beneficio e interés son precios, cuando no lo son: se trata de tasas de crecimiento, algo perteneciente a una dimensión totalmente distinta. Tanto el beneficio como el interés se ven afectados por la estructura de precios relativos, pero no forman parte de ella, y este error se ha mantenido durante cincuenta años". (Boulding 1994 [1992], 87). Dada la larga tradición existente entre enfoques heterodoxos sobre esta cuestión, y sabiendo que el propio Boulding emparentaba sus aportaciones con economistas como Keynes, Kalecky y Kaldor⁹, tal vez merezca la pena explorar mejor las posibilidades y limitaciones de estas conexiones en el futuro.

⁹ En numerosas ocasiones, Boulding se refirió a esta aportación como la teoría "K", incluyendo, claro está, al propio Kenneth Boulding entre los protagonistas.

- 2) La segunda aportación es más transversal. El poder siempre ha sido un elemento notable en la explicación de los procesos sociales, no sólo en los económicos. La economía convencional ha mostrado siempre una escasa atención a este elemento, mientras que desde enfoques alternativos se ha resaltado con frecuencia su importancia. Pero una cosa es destacar su importancia y otra muy distinta prestarle la atención teórica y analítica que merece¹⁰.

Desde comienzos de los años sesenta Boulding se adentró en el campo de los estudios sobre la paz y los conflictos e investigó por qué algunos conflictos tenían un resultado "creativo" y otros un final "destrutivo". Comenzó a intuir que esta divergencia tenía que ver, seguramente, con la naturaleza y tipos diferentes de poder existentes en una sociedad. La noción de poder es, posiblemente, una de las más transversales entre diferentes campos científicos y dimensiones de la realidad, por eso su estudio global "se ha deslizado por las grietas abiertas entre las diferentes disciplinas". Así, el poder se presentaba para él como una de aquellas nociones comunes que podían servir para lograr su vieja aspiración: integrar las ciencias que estudian el sistema social. "La influencia recíproca entre las diferentes formas de poder —sugiere Boulding— es tan grande que si el estudio del poder se limitara a un solo aspecto, como el poder político, económico o social, se perderían elementos importantes para la comprensión de la dinámica del poder en su conjunto (Boulding 1993[1989], 11). Fue esta convicción la que motivó su estudio del poder en los sistemas sociales y la distinción básica entre tres categorías que operan entrelazadas: *el poder amenazador*, *el poder económico* y *el poder integrador* (lo que llamó "el bastón, la zanahoria y el abrazo"). El primero estaría relacionado con la capacidad de destruir, el segundo con el poder de producir e intercambiar y el tercero con la capacidad de crear relaciones de respeto, amor, legitimidad y amistad. La división del trabajo académico ha hecho que la ciencia política se encargara de estudiar el primero de ellos, y la ciencia económica el segundo, mientras que el poder integrador recaería sobre el ámbito de la sociología aunque, al decir de Boulding, ésta nunca haya reclamado la responsabilidad exclusiva sobre su estudio¹¹.

A partir de aquí su argumento principal es que el poder integrador constituye la forma de poder principal ya que poco pueden conseguir el poder amenazador y el económico —a medio y largo plazo— si les falta la legitimidad.

¹⁰ Aparte de Boulding, tres excepciones, que vendrían a confirmar la regla, serían Galbraith (1984 [1983]), Perroux (1981) y Anisi (1992).

¹¹ Este planteamiento ya fue defendido por Boulding en fecha tan temprana como 1962, en un artículo sobre las relaciones entre los sistemas económico, político y social. Bien es verdad que, en aquella ocasión, no lo expresaba en términos de categorías de poder, sino en términos de sistemas (de amenaza, intercambio e integración), sugiriendo también que cada una de esas disciplinas sociales estaba encargada de su estudio (Boulding 1962). Las categorías propuestas por Galbraith (1983) de poder condigno, compensatorio y condicionado serían, en este orden, similares (aunque con matices) a la propuesta de Boulding. Igual que más tarde el planteamiento realizado por Anisi (1992) —muy influido por Galbraith— en torno a las tres formas de poder: jerarquía, mercado y valores.

Por otra parte, una de las claves es que el ejercicio razonable del poder integrador permitiría decantar el resultado de los conflictos hacia un final “constructivo” en vez de “destructivo”.

Fue la preocupación por intentar medir ese poder integrador lo que llevó a Boulding a proponer la donación o subvención (grant) —y sobre todo la donación voluntaria— como una forma de aproximación a esa vertiente (Boulding 1973b). En la medida en que pudiera construirse una “matriz social de donaciones”, cabría la posibilidad de estimar la potencia de la estructura integradora de una sociedad, pues la donación como transferencia unidireccional de valor económico es algo que choca con la lógica tradicional del “intercambio entre equivalentes” de la economía convencional. Boulding era también consciente de que, aparte del poder integrador, el poder amenazador (a través, por ejemplo, de algunas funciones del Estado) podía ser una fuente de donaciones o subvenciones importantes, a diferencia del poder económico (mercantil) tradicional. Como sugiere Mott (2000, F437), Boulding se percató pronto de que el desarrollo del capitalismo y su esfera mercantil habían minado la capacidad del poder amenazador, pero sobre todo también del poder integrador de las costumbres en las sociedades tradicionales, lo que implicaba en algunos casos riesgos importantes. Creo que esta preocupación bouldingniana encaja bien con la sugerencias de Karl Polanyi sobre la “gran transformación” que supuso la propagación social del “mercado autorregulado”, con el crecimiento del poder compensatorio frente al condicionado (Galbraith, 1983), o de la esfera del poder de mercado frente a la esfera valorativa y de persuasión (Anisi, 1992).

Si, como recordaba hace más de tres décadas José Luis Sampedro (1978), “...la gran ausente de la teoría convencional [es] la variable ‘poder’, sin la cual es difícil explicarse nada importante”, entonces volver a pensar estas cuestiones con rigor desde la economía crítica resulta, una vez más, necesario y urgente.

- 3) Hay, por último, un tercer asunto en el que merece la pena atender algunas de las sugerencias de Kenneth Boulding. Se trata de sus ideas relacionadas con la economía evolutiva y la economía ecológica. El interés por el medio ambiente y la biología le viene a Boulding de lejos ya que, no por casualidad, él fue apenas el único economista que asistió a la célebre conferencia de 1955 en Princeton titulada *Man's Role in Changing the Face of the Earth* (Thomas, Jr., ed. 1956), donde hicieron de maestros de ceremonias tres científicos de la talla de Carl O. Sauer, Marston Bates y Lewis Mumford. A menudo se olvida que ya tres lustros antes del famoso Informe Meadows y la cumbre de Estocolmo de 1972, se celebró una potente reunión de casi un centenar de científicos donde se certificaba la evolución del impacto de la especie humana sobre el planeta y las inquietantes consecuencias que se derivaban de ello. Por suerte, Kenneth Boulding estuvo allí.

Tal vez el texto que recoge mejor las sensaciones que probablemente produjo aquel encuentro en la cabeza del economista británico sea su célebre artículo de 1966 titulado “La economía de la futura nave espacial Tierra” (Boulding, 1966). Como este texto se reproduce a continuación en esta sección

de la REC, con presentación específica incluida, no entraré ahora en detalles. Tan sólo subrayaré que su concepción de la Tierra como nave espacial y sistema cerrado de reservas finitas, cuyo mantenimiento económico exige un flujo renovable de energía y el continuo cierre de los ciclos de materiales, ha sido una metáfora muy ilustrativa y enriquecedora para el estudio de las relaciones entre economía y naturaleza. Pero también un potente antídoto frente a las visiones excesivamente optimistas sobre el crecimiento económico ilimitado.

Boulding estudió con pasión la biología y la teoría de la evolución desde su incorporación a la Universidad de Michigan en 1950, y también a través de los frecuentes debates con biólogos y ecólogos en su seminario sobre la integración de las ciencias sociales. Como no es posible en tan breve espacio hacer justicia a su pensamiento en este campo (v.gr., Boulding, 1978, 1981, 1991) solo mencionaremos algunos aspectos con los que, desde un punto de vista crítico, merecería la pena entablar un diálogo¹².

Por un lado está su perspectiva ecológico-evolutiva que interpreta la evolución humana como un elemento más de la larga evolución biológica. En ese contexto, para Boulding la economía es un producto de la evolución física y biológica dentro de un proceso más amplio de la evolución de la sociedad, pero que se integra dentro de un entorno de instituciones políticas y sociales (sabiendo que los límites entre la economía y el resto de la sociedad a veces no son totalmente claros) (Boulding 1991, 9). Para Boulding, la sociedad supone además un conjunto de tres elementos: cosas, organizaciones e individuos, lo que denomina "the TOP saga" (things, organizations and people) que logra reproducirse aplicando un conocimiento y saber hacer ("know-how") que, a su vez, orienta la energía para transformar los materiales en mercancías útiles ("the KEM saga": knowledge, energy and materials). El economista británico era muy consciente de las diferencias entre la evolución biológica y la evolución social, pues las interacciones humanas crean organizaciones que se estructuran y ganan estabilidad a través de lo que él denominaba sistemas de amenaza, intercambio e integración ("the TIE saga": threat, integration, exchange") (Boulding 1978, 139-140). Estas categorías ya aparecieron también en la discusión sobre el poder y, como se puede ver, tienen una capacidad importante de integrar las propuestas de Boulding.

Nuestro economista consideraba que el conocimiento humano y el "know-how" realizaban una función económica similar al ADN genético de los organismos vivos. La aplicación de esta metáfora genética a la economía implicaría, por ejemplo, cambios en la concepción de la teoría de la producción. Así, elementos como "la tierra, el trabajo y el capital" no serían ya factores de producción, sino factores de distribución: los factores de producción serían el "conocimiento, la energía y los materiales" sobre los que el conocimiento y el

¹² Por otro lado, este es un diálogo e influencia que se ha dado en las últimas décadas con normalidad en el seno de lo que se denomina *economía evolutiva*. Véase, por ejemplo, Hodgson (1995 [1993]), y Dopfer (2005).

“know-how” se apoyarían para producir los fenotipos (productos, mercancías o servicios). La propia tierra, el trabajo o capital serían a su vez, y considerados individualmente, una combinación heterogénea de conocimiento, energía y materiales. En un ejemplo que solía repetir a menudo, tanto el huevo fecundado “sabe como” producir un pollo, como el automóvil que sale de los planos procede del conocimiento almacenado por la General Motors (Boulding 1978; 1989). En este escenario, los cambios en la productividad consecuencia de innovaciones son procesos similares a las mutaciones biológicas (que suelen surgir cuando aparece un nicho vacío en un ecosistema, ya sea por mutación genética o por migración de una o varias especies). Como afirma Boulding: “En el mundo no hubo un nicho para los automóviles antes del descubrimiento del petróleo y el desarrollo de la gasolina, lo que originalmente fue un subproducto no deseado del queroseno para las lámparas de aceite. Los automóviles se han expandido por el mundo mucho más rápido que los conejos en Australia, y aquí también parece que faltan los depredadores en la forma de un transporte público adecuado u otros sustitutos, aunque finalmente van terminar acabando con su propio alimento (petróleo)”. (Boulding 1991, 13).

En general, las propuestas evolutivas de Boulding sirven también para debilitar la hegemonía de la metáfora mecanicista que domina el discurso económico convencional. Resulta complicado encontrar y predecir equilibrios estables y trayectorias predecibles en la determinación de la producción y los precios relativos en un contexto de evolución social y económica sujeta a incertidumbre e indeterminación. Cuando se trata de procesos evolutivos, “es un gran error pensar —escribía Boulding— que lo que ha ocurrido es lo que tenía que ocurrir”. El contexto de indeterminación y las pruebas científicas disponibles le convencieron de que la evolución no era tanto un proceso “continuo”, sino un proceso “puntuado” por sucesos imprevistos e improbables que cambiaban la trayectoria del sistema. De ahí que, al final de su vida, Boulding acogiera con entusiasmo la teoría del equilibrio puntuado —propuesta por Gould y Eldridge años antes— por lo que significaba de apoyo a la aparición de discontinuidades. Esta teoría planteaba el proceso evolutivo como la existencia de grandes períodos en los que los ecosistemas y las especies no se modificaban demasiado, pero seguidos de fases temporales cortas en los que cambian rápidamente y de forma repentina. Boulding vio enseguida que este esquema era plenamente válido para el proceso económico, de tal suerte que propuso denominar “regiones temporales” (regions of time) a los períodos más o menos largos de estabilidad en los parámetros del sistema económico (Boulding, 1991, 15-16; Boulding 1992, cap. 21). Ejemplos evidentes en la reciente historia económica mundial serían tanto el período de expansión posterior a la segunda guerra mundial (“la edad de oro”), como la fase de crisis posterior de los 70 y 80.

Una de las cosas llamativas de asumir este esquema tiene que ver con el uso de algunas herramientas analíticas convencionales. Para Boulding el marco de actuación de la econometría sólo tendría visos de ser útil en el análisis y la predicción de sucesos *dentro* del ámbito de una “región temporal” donde los

parámetros del sistema son más o menos estables, pero no fuera de esa región en que cambian por la presencia de nuevas circunstancias, esto es, de nueva información. Pretender ir más allá de esa región temporal con la econometría sería como "la búsqueda de la mecánica celeste de un universo inexistente". (Boulding 1991, 16).

En resumen, actualmente tanto las propuestas de la economía evolutiva (a la que Boulding contribuyó de manera notable) como las de la propia economía ecológica (de quién Boulding también fue un pionero moderno) están confluyendo de manera interesante en las propuestas de coevolución y economía coevolutiva (Gowdy, 1994; Norgaard, 1984; Kallis y Norgaard, 2010), donde el objeto de estudio se centra en cómo la economía ha ido cambiando y modificándose en una relación coevolutiva (en la que mutuamente es influida por y que también influye al mundo natural), y donde la teoría del equilibrio puntuado goza de buena salud.

IV

Ya termino. El legado de Kenneth Boulding es muy significativo en cantidad y calidad, y en las páginas precedentes apenas se ha podido vislumbrar una pequeña parte. Pero si uno compara los intereses intelectuales y las aportaciones de Kenneth Boulding durante la segunda mitad del siglo XX con los mismos intereses y contribuciones de un economista convencional típico (aunque prestigioso), quedará claro que, como mínimo, Boulding fue un economista impuro. Y no sólo impuro. El economista británico entra claramente en la nómina de autores heterodoxos que, desde mitad del siglo XX, mostraron progresivamente su disconformidad con el discurso económico convencional. No en vano, varios de ellos como K.W. Kapp, N. Georgescu-Roegen o H. Daly, que fueron y son economistas disidentes, contribuyeron también en un sentido similar aunque, a veces, diferenciado.

Cabría preguntarse cuál fue la reacción de la economía convencional ante las aportaciones e interpelaciones científicas de Kenneth Boulding. Lamentablemente, también aquí se repite el mismo caso que con otros de los anteriormente citados (en especial, el parecido con Georgescu-Roegen es notable). La profesión económica, que recordaba los trabajos iniciales de Boulding a la corriente principal, siempre mostró un respeto personal y profesional por el autor, que se fue transformando progresivamente en una mezcla de admiración privada por la persona (y su empeño intelectual), acompañada de un silencio y ostracismo público casi absoluto respecto a su obra. La razón esgrimida casi siempre es que se adentraba progresivamente por caminos "más allá de la economía". En este contexto, y como acertadamente sugiere Tracy Mott (2000, F440), "fue fácil para los economistas admirarle e ignorarle simultáneamente".

Conociendo la sociología de la economía convencional, esta reacción se comprende, y nos atrevemos a decir que tiene un precedente en la propia historia personal de Boulding. Después de graduarse en Oxford solicitó una beca en el Christ Church y, por equivocación, llegaron a sus manos las cartas de recomendación que él

mismo había encargado redactar a varios de sus profesores de economía. En general, todas decían que era un muchacho brillante y muy inteligente, pero al final, casi todas concluían que, sin embargo, "no es uno de los nuestros". Y tenían razón: efectivamente no lo era.

BIBLIOGRAFÍA

Anisi, D. (1992): *Jerarquía, mercado y valores. Una reflexión económica sobre el poder*, Madrid, Alianza Editorial.

Boulding, K. E. (1941): *Economic Analysis*. New York: Harper & Row.

Boulding, K. E. (1945): "The consumption concept in economic theory", *American Economic Review* nº 35: 2, pp. 1-14.

Boulding, K. E. (1949-1950): "Income or welfare?", *Review of Economic Studies* Nº 17, pp. 77-86.

Boulding, K. E. (1962[1950]): *A Reconstruction of Economics*. New York: John Wiley & Sons.

Boulding, E.E. (1952): "A conceptual Framework for social science", *Papers*, Michigan Academy of Science, Arts and Letters, 31, pp. 275-282. (Reproducido en *Collected Papers*, vol. 4, pp. 3-10).

Boulding, E.E. (1956): "General Systems Theory: The Skeleton of Science", *Management Science*, 2, 3, pp. 197-208. (Reproducido en *Collected Papers Vol. IV*, pp. 35-46).

Boulding, K. E. (1966): "The economics of the coming spaceship earth" en H. Jarrett (ed.), (1966). *Environmental Quality in a Growing Economy, Resources for the Future*/ Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 1-14. Reproducido en *Revista de Economía Crítica* nº 14.

Boulding, K. E. (1971): *Collected Papers*. Vol I. Boulder, Colorado Associated University Press.

Boulding, K. E. (1971): *Collected Papers*. Vol II. *Economics*. Boulder, Colorado Associated University Press.

Boulding, K. E. (1973a): *Collected Papers*. Vol III. *Political Economy*, Boulder, Colorado Associated University Press.

Boulding, K. E. (1973b): *The Economy of Love and Fear: A Preface to Grants Economics*, Wadsworth.

Boulding, K.E. (1974): *Collected Papers*. Vol IV. *Toward a General Social Science*, Colorado Associated University Press.

Boulding, K.E. (1975): *Collected Papers. Vol V. International Systems: Peace, Conflict Resolution, and Politics*, Boulder, Colorado Associated University Press.

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

Boulding, K. E. (1981): *Evolutionary Economics*. Beverly Hills, Sage Publications.

Boulding, K.E: (1985): *Collected Papers. Vol VI. Toward the Twenty-First Century: Political Economy, Social Systems, and World Peace*. Boulder, Colorado Associated University Press.

Boulding, K.E. (1991): "What is evolutionary economics", *Journal of Evolutionary Economics*, 1, pp 9-17.

Boulding, K. E.(1992 [1989]): "A bibliographical autobiography," en: K.E. Boulding. (1992): *Towards a New Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 3-26. (Originalmente publicado en: *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 171: 365-93).

Boulding, K.E. (1993[1989]): *Las tres caras del poder*, Barcelona, Paidós.

Boulding, K. E. (1994 [1992]): "Kenneth E. Boulding. De la química a la economía y más allá", en: M. Szenberg, (ed.). (1994): *Grandes economistas de hoy*, Madrid, Debate, pp. 79-95.

Dopfer, K. (1994): "Kenneth Boulding: A Founder of Evolutionary Economics", *Journal of Economic Issues*, 28, 4, pp. 1201-1204.

Dopfer, K. (ed.). (2005): *The Evolutionary Foundations of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Galbraith, J.K. (1984 [1983]): *La anatomía del poder*. Barcelona, Plaza y Janés.

Gowdy, J. (1994): *Coevolutionary Economics*, Boston, Kluwer Academic Publishers.

Harcourt, G.C. (1983): "A man for all systems: talking with Kenneth Boulding", *Journal of Post Keynesian Economics*, 6, pp. 143-154.

Hodgson, G. (1995 [1993]): *Economía y Evolución: Revitalizando la Economía*, Madrid, Ed. Celeste.

Kallis, G. y R. Norgaard. (2010): "Coevolutionary Ecological Economics." *Ecological Economics* 69, 4, pp. 690-699.

Kerman, C. (1974): *Creative Tension: The Life and Thought of Kenneth Boulding*. Ann Arbor, University of Michigan Press.

Martínez Alier, J. y K. Schlüpmann. (1991 [1987]): *La ecología y la economía*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

Mott, T. (1992): "Conversation with Kenneth Boulding", *Review of Political Economy*, 4, pp. 341-374.

Mott, T. (2000): "Kenneth Boulding, 1910-1993", *Economic Journal*, 110, pp. F430-F444.

Norgaard, R. (1984). "Coevolutionary development potential", *Land Economics*, 60, pp. 160-173.

Perroux, F. (1981): *Poder y economía*. Madrid, ICE.

Sampedro, J.L. (1978): "De cómo deje de ser Homo Oeconomicus", en J. L. García Delgado y J. Segura (coords.), (1978): *Ciencia social y análisis económico. Estudios en homenaje al profesor Valentín Andrés Álvarez*, Madrid, Tecnos.

Scott, R. H. (2009): "The Post/ecological economics of Kenneth Boulding", en: R.F. Holt, S. Pressman, y C. Spash, (eds.), (2009): *Post Keynesian and Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 99-113.

Solo, R. A. (1994): "Kenneth Ewart Boulding: 1910-1993. An Appreciation", *Journal of Economic Issues*, 28, 4, pp. 1187-1199.

Thomas, W. L, Jr. (ed.). (1956): *Man's Role in Changing the Face of the Earth*. Chicago, University of Chicago Press.

Wray, R. (1994): "Kenneth Boulding's grant economics", *Journal of Economic Issues*, 28, 4, pp. 1205-1225.

Wray, R. (1997): "Kenneth Boulding's reconstruction of macroeconomics", *Review of Social Economy*, 55, pp. 445-63.

LA “NAVE ESPACIAL TIERRA” DE KENNETH BOULDING

Ignacio Rodríguez Rodríguez¹

Departamento de Ciencias Sociales
Universidad de La Frontera, Chile

En 1966 el economista británico Kenneth Boulding (1910-1993) publicó *The economics of the coming spaceship earth*. En este ensayo, Boulding utilizaba la metáfora de la “nave espacial Tierra” para enfatizar los límites del planeta, tanto en la extracción de recursos como en la capacidad de asimilación de residuos. Además de la importancia que supuso que un economista retomase las preocupaciones por los temas de economía, sociedad y medio ambiente que, salvo en contadas excepciones, habían sido abandonadas desde la publicación en 1865 de *La cuestión del carbón* de Jevons; resultó especialmente significativa la forma de expresar este fenómeno. En efecto, la sugerente metáfora de la “nave espacial Tierra”, junto con otras que utilizó el autor en el ensayo (como “econosfera”, “economía del cowboy” o “economía del astronauta”), se ha convertido en un modo recurrente en la literatura especializada para referirse a la cuestión de los límites del crecimiento económico.

El ensayo parte con una disquisición acerca del “proceso de modificación de la naturaleza de la imagen que el hombre tiene de sí mismo y de su medio”. Esta transición se produce desde una conciencia en la que virtualmente los seres humanos se desarrollaban en planos ilimitados hacia una en la que la noción de “Tierra esférica y esfera cerrada de la actividad humana” comenzaba a prevalecer. En efecto, según Boulding, pese a que la esfera terrestre fue conocida y aceptada desde la era de los descubrimientos en los siglos XV y XVI, realmente no fue hasta la Segunda Guerra Mundial, con el desarrollo de la industria aeronáutica, que la naturaleza global del planeta entró en el imaginario colectivo. “Todavía hoy estamos muy lejos de haber efectuado las correcciones morales, políticas y psicológicas que están implicadas en esta transición desde el plano ilimitado a la esfera cerrada”.

Esta reflexión sirve a Boulding como el punto de arranque de su crítica hacia los economistas ortodoxos, los cuales no han realizado, lo que a su juicio es, una debida transición desde la concepción de la Tierra como un sistema abierto hacia otro cerrado.

¹ irodriguez@ufro.cl

Esto se debe a que "todos los organismos vivos, incluyendo el hombre mismo, son sistemas abiertos". Necesitan tomar aire, agua, comida, etc. y evacuar efluvios y residuos. Si no pudiesen llevar a cabo este intercambio con el entorno, morirían. De hecho, el envejecimiento evidencia que, aunque los seres humanos puedan realizar un intercambio con la naturaleza de este tipo (comida, bebida, etc.), hay otros elementos que no pueden tomarlos de la naturaleza (por ejemplo, los órganos vitales) por lo que no pueden existir de manera indefinida y, eventualmente, acaban muriendo.

De la misma forma, todas las sociedades humanas han sido sistemas abiertos. Reciben insumos de la Tierra, en forma de agua de los ríos y los océanos, aire de la atmósfera, etc. y también depositan los vertidos en sus sumideros. Al contrario de lo que sucede con las personas, argumenta Boulding, las organizaciones y las sociedades no necesariamente tienen que "envejecer", es decir, que pueden mantener todos los "órganos vitales" y existir indefinidamente, "aunque pueden suceder fenómenos análogos [al de la muerte de los seres humanos en las sociedades]".

El motivo de este tenebroso panorama, según Boulding, era que pese a que la economía mundial o "econosfera" operaba con una lógica de funcionamiento de sistema abierto en tres categorías distintas (materia, energía e información), esto no había sido todavía asimilado en las concepciones analíticas de la economía estándar. La materia no registra intercambios con el exterior, salvo la presencia marginal de meteoritos, por lo que el planeta se debe concebir como un sistema cerrado. Por su parte, la energía está sujeta a la segunda ley de la termodinámica, denominada entropía, por lo que si no hubiese entrada de energía hacia la Tierra, "sería imposible cualquier proceso evolutivo o desarrollo". Tanto es así que las fuentes de energía sobre las que descansaba la economía mundial en los años 60, y todavía lo hace, se formaron en tiempos geológicos muy anteriores: "los inmensos inputs de energía que hemos obtenido de los combustibles fósiles son estrictamente temporales. Hasta las previsiones más optimistas creen que la disponibilidad de combustibles fósiles fácilmente asequibles se agotará en cuestión de pocos siglos con las actuales tasas de consumo". Además, Boulding constataba que "si el resto del mundo alcanzara los niveles americanos de consumo de energía, y sobre todo, si la población mundial continúa aumentando, el agotamiento de los combustibles fósiles será aún más rápido". Claramente se aprecia una cercanía temática en el planteamiento de Boulding con los enfoques neomalthusianos, la famosa relación recursos-población. Estamos, pues, en presencia de límites. Por eso, Boulding era consciente de la necesidad de hacer una transición a una economía de base solar, si bien "hasta ahora, ciertamente, no hemos adelantado mucho en la tecnología para usar la energía solar actual, pero hay grandes probabilidades de avances futuros".

En definitiva, lo que Boulding estaba reclamando era un cambio en los principios económicos que se ajustase a los avances de los conocimientos científicos de la termodinámica. Para ello, se requería transitar hacia una concepción de la Tierra como sistema cerrado en materiales, pero abierto a la entrada de energía solar. No obstante, resulta interesante la forma que utilizó el economista inglés para expresar este dilema de las sociedades industrializadas modernas:

...me siento tentado a denominar a la economía abierta "economía del cowboy", pues el cowboy (vaquero) resulta un tipo representativo de las llanuras ilimitadas y puede asociarse también al comportamiento derrochador, explotador, romántico y violento, que es característico de las sociedades abiertas. La economía cerrada del futuro puede denominarse, análogamente, la "economía del astronauta", en la que la Tierra se ha convertido en una única nave espacial, sin reservas ilimitadas de nada, debido a su extracción y a la contaminación, y en la que, por tanto, el hombre debe hallar su lugar en un sistema ecológico cíclico que es capaz de una reproducción continua de las formas materiales, aún cuando no pueda evitar la utilización de inputs de energía.

Pero, ¿en qué se diferenciaban estos dos tipos de economía? La diferencia, decía Boulding, se hacía más evidente en la actitud hacia el consumo. En la "economía del cowboy" el consumo y la producción estaban bien considerados, y los rendimientos de los factores de producción eran indicadores del éxito de la economía. Si existiese una reserva infinita de recursos y si los sumideros también fuesen inagotables, concluía el economista inglés, entonces este indicador podría ser representativo del éxito de una economía. Desgraciadamente, esas condiciones no existían: el planeta es cerrado en materiales, por lo que el PNB es una medida muy tosca del éxito de una economía.

No obstante, debería ser posible distinguir aquella parte del PNB que se deriva de recursos agotables de la que resulta de los recursos reproductibles, así como aquella parte del consumo que produce residuos de la que origina inputs nuevos para el sistema productivo. Nadie, que yo sepa, ha intentado nunca descomponer el PNB de esta forma, aunque sería un ejercicio interesante y extremadamente importante...

Vemos, pues, como Boulding comienza a plantear lo que posteriormente se va a convertir en uno de los campos de investigación más profusamente trabajados en las disciplinas de economía del desarrollo y en la economía ecológica y ambiental: las críticas al sistema de contabilidad nacional, elaborado bajo la influencia de la macroeconomía keynesiana y, concretamente, al PNB como indicador de bienestar humano, social y ambiental².

Por el contrario, en la economía del astronauta "la medida fundamental del éxito de una economía no es en absoluto el consumo y la producción, sino la naturaleza, cantidad, calidad y complejidad del stock total de capital, incluyendo en dicho stock el estado de los cuerpos y las mentes humanas que componen el sistema". Quedaba clara, por tanto, la crítica a la reducida concepción tradicional del éxito económico que,

² Dentro de la vasta literatura existente sobre estos temas se pueden revisar dos trabajos en castellano que resumen, desde la perspectiva de la economía ecológica, la evolución del debate y las principales críticas al sistema de contabilidad nacional y al PNB como indicador de bienestar humano y social. Véase Carpintero (1999, capítulo 3) y Martínez Alier y Roca Jusmet (2001, capítulo 2).

a juicio de Boulding, se limitaba a buscar el mero incremento de la producción y del consumo. Por su parte,

en la economía del astronauta, lo que nos preocupa primordialmente es la conservación de ese stock, y cualquier cambio tecnológico que consiga la conservación de un stock total dado con un nivel de actividad menor (esto es, con menos producción y menos consumo) es claramente un adelanto. Esta idea de que tanto el consumo como la producción son cosas negativas en vez de positivas les resulta muy extraña a los economistas, que están obsesionados con los conceptos relacionados con los flujos de renta hasta excluir casi totalmente los conceptos relativos al stock de capital.

Sin embargo, Boulding reconocía que las variables de flujo tienen cierta importancia en la satisfacción de las necesidades de las personas pero que no se había resuelto todavía una identificación precisa de la contribución de las dimensiones de flujo y stock al bienestar humano. Por ejemplo, se preguntaba si era bueno comer o estar bien alimentado; o si el bienestar económico tenía que ver con tener ropa bonita, una buena casa, buenos electrodomésticos, etc., o, por el contrario, podía ser medido por la depreciación de estos bienes.

Me inclino a considerar como más importante el concepto de stock, es decir, a pensar que estar bien alimentado es más importante que comer... Desde este punto de vista, no hay nada deseable en el consumo en absoluto. Cuanto menor consumo necesitemos para mantenernos en un estado dado, mejor será nuestra situación. Si tuviéramos ropa que no se desgasta, casas que no se deprecian, e incluso si pudiéramos mantener nuestra condición física sin comer, estaríamos claramente mucho mejor.

¿O no? ¿Qué pasa con las propias actividades de producción y consumo? ¿No contribuyen acaso al bienestar de las personas? Tomemos el ejemplo de la comida, ¿no contribuye al bienestar humano cultivar, preparar y comer un buen plato de comida? Boulding admite que "sería precipitado excluir esta posibilidad". Además, ¿qué pasa con la variedad? "Ciertamente, no deseamos mantener un estado constante, queremos que haya fluctuaciones en nuestro estado"³. Pareciera que lo que el economista inglés está pidiendo a gritos es un análisis más profundo de las necesidades humanas para elaborar un indicador adecuado, distinto del PNB, que consiga expresar la satisfacción de esas necesidades. Este campo de investigación ha sido abordado en las últimas dos décadas, entre otros, por el economista chileno Manfred Max-Neef en su obra *Desarrollo a escala humana*. A los planteamientos de Boulding sobre el ejemplo de la alimentación, como stock o como flujo, presumimos que Max-Neef (1998) respondería que ambas satisfacen distintas necesidades. Por un lado, la comida satisface la

³ Estas cuestiones ya habían sido planteadas por Boulding en dos artículos anteriores: "The consumption concept in economic theory" (1945); "Income or welfare" (1949). Como él mismo reconoció, esos artículos no tuvieron mucho impacto en su época, por lo que los economistas continuaban pensando que la producción, el consumo y el PNB eran indicadores adecuados para medir el éxito económico.

necesidad de subsistencia, que es una necesidad material, pero, además, la preparación y el consumo de alimentos contribuye a la satisfacción de necesidades no materiales, tales como la afectividad, la creatividad, la participación y la identidad⁴.

Pero, ¿por qué preocuparse en 1966 por estas cuestiones cuando continuar con la "economía del cowboy" no supondría ningún efecto inmediato, al menos, para todas las personas que vivían en ese entonces? ¿Por qué no seguir como hasta ahora y dejar que la posteridad resuelva sus problemas? Es más, uno podría preguntarse: ¿qué ha hecho la posteridad por mí? "A menos que el individuo se identifique con alguna comunidad [que se extienda no sólo en el pasado sino también en el futuro], la conservación resulta indudablemente 'irracional'. ¿Por qué no deberíamos de maximizar el bienestar de esta generación a costa de la posteridad? 'Aprés nous, le déluge'". El economista inglés plantea un aspecto fundamental del actual debate sobre la sustentabilidad: la dimensión de la equidad no sólo intrageneracional sino también intergeneracional. La respuesta de Boulding a esta pregunta merece reproducirse:

La única respuesta a esto, en mi opinión, consiste en señalar que el bienestar del individuo depende de la medida en que pueda identificarse a sí mismo con los demás, y que la identidad individual más satisfactoria es la que hace al individuo sentirse parte de una comunidad no solo espacial, sino también temporal, que se extiende desde el pasado hasta el futuro. Si se reconoce como deseable esta clase de identidad, la posteridad tiene entonces voz, aunque no tenga voto; y en cierto sentido, si esta voz puede influir en nuestros votos, la posteridad también tiene voto. ...hay gran cantidad de experiencias históricas que sugieren que una sociedad que pierde su identificación con la posteridad y su imagen positiva del futuro pierde también su capacidad para enfrentarse con los problemas presentes, y pronto se desmoronará.

Ahora bien, incluso si no tuviésemos en cuenta estos aspectos, no podríamos seguir produciendo y consumiendo como hasta ahora, y midiendo el éxito de las economías con la evolución del PNB. Según Boulding, se equivocaban aquellos que sostenían una postura pasiva con respecto a la solución de los problemas ecológicos,

dejando al futuro los problemas futuros; que cuando se presenten las escaseces, ya sea de materias primas o de sumideros de residuos, las necesidades de este futuro encontrarán sus propias soluciones, y que de nada sirve provocarnos una úlcera con problemas que no tenemos que resolver nosotros.

A juicio de Boulding, este argumento en favor de la consigna de "Después de nosotros, el diluvio" no es adecuado, incluso aunque el individuo no se identifique con la posteridad. Esto se debe a que las sociedades del momento afrontaban serios

⁴ A este respecto resulta interesante revisar, además de la obra de Max-Neef, la compilación de ensayos a cargo de Jorge Riechmann (1999) y el artículo de Tim Jackson y Nic Marks (1996).

problemas, no ya en el futuro lejano sino que en el entonces presente. En una lúcida apreciación sobre la situación del mundo en 1966, Boulding apuntaba que "el problema se presenta de modo más preocupante por el lado de la contaminación que por el del agotamiento de los recursos"; y como muestra procedía a enumerar una serie de problemas como, por ejemplo, la contaminación del aire en la ciudad de Los Ángeles, la contaminación del agua en el Lago Erie o incluso la contaminación de los océanos con DDT. Sin embargo, en su opinión lo más preocupante era la contaminación atmosférica, con lo que ya en ese momento señaló uno de los problemas que se convertirían en las próximas décadas en la piedra de toque del renacimiento de las preocupaciones ambientales.

Además, si esos motivos no fuesen suficientes para actuar, Boulding señalaba un aspecto adicional: "...resaltaría con firmeza que nuestra obsesión por la producción y el consumo, que descuida los aspectos 'de estado' del bienestar humano, deforma el proceso de cambio tecnológico, orientándolo en un sentido indeseable". Boulding se refería a los aspectos negativos que envuelven a la práctica de la obsolescencia programada, la publicidad competitiva y la baja calidad de los bienes de consumo. Conviene recordar que la obsolescencia programada, concepto popularizado en la década de los 50 por el diseñador industrial Brooks Stevens, consistía en una estrategia, que venía implementándose desde la década de los 30, para que los consumidores siguieran comprando. En concreto, buscaba "instilar en el comprador el deseo de poseer algo un poco más nuevo, un poco mejor, poco antes de lo necesario" (Leonard 2010, p. 222). En definitiva, consistía en acortar el ciclo de reemplazo de los productos. La novedad de esta estrategia comercial es que la sustitución de los productos no venía motivada por una obsolescencia tecnológica, como se dio por ejemplo cuando el teléfono sustituyó al telégrafo, sino que por una obsolescencia programada en la que como individuos nos deshacemos de productos perfectamente útiles⁵ (Leonard 2010).

Sin embargo, Boulding consideraba que se habían menospreciado los beneficios de una durabilidad mayor de los productos. En la lógica de la medición del éxito de una economía a través del PNB, la obsolescencia programada implicaba una mayor producción y consumo de mercancías y, por lo tanto, esto se veía reflejado en un mayor bienestar de las personas. Obviamente, este enfoque reduccionista es muy discutible.

Quizá el mejor resumen del pensamiento de Boulding sobre esta materia, sería la célebre frase, la cual por cierto no pertenece al artículo que se presenta aquí, en la que el economista inglés afirma que "todo el que crea que el crecimiento exponencial puede continuar indefinidamente en un planeta finito o está loco o es economista". En resumen, Kenneth Boulding fue un economista crítico con las ideas dominantes en su disciplina, que entendió perfectamente la interdependencia que existe entre los sistemas naturales y los sistemas sociales y no tuvo reparos en denunciar la

⁵ Annie Leonard (2010) ilustra en su libro también sobre el fenómeno de la "obsolescencia percibida", el cual vendría a acortar aún más el ciclo de reemplazo de los productos.

irracionalidad del Sistema de Contabilidad Nacional, que privilegia los flujos frente a los stocks, y los principales indicadores de medición del éxito de las economías que ignoran la imposibilidad de un crecimiento económico indefinido en un planeta finito. En palabras de Ramón Tamames (1974, p. 79):

En realidad, la visión de Boulding se eleva muy por encima de los estrictos planteamientos economicistas, y penetra en capas que no dudamos en calificar de filosóficas. Se trata, en última instancia, de la búsqueda incluso de la razón de ser del hombre, y todavía más, de su comportamiento global en el largo viaje de la humanidad en el grande pero vulnerable Navío Espacial Tierra.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Boulding, Kenneth (1966): "The economics of the coming spaceship earth" en H. Jarrett (ed.), (1966). *Environmental Quality in a Growing Economy*, Resources for the Future/Johns Hopkins University Press, Baltimore, pp. 1-14. Versión por la que se cita: "La economía de la futura nave espacial Tierra", *Revista de Economía Crítica* Nº 14.

Boulding, Kenneth (1945): "The consumption concept in economic theory", *American Economic Review* Nº 35: 2, pp. 1-14.

Boulding, Kenneth (1949-1950): "Income or welfare?", *Review of Economic Studies* Nº 17, pp. 77-86.

Carpintero, Óscar. (1999): *Entre la economía y la naturaleza*, Madrid, Los Libros de la Catarata.

Jackson, Tim y Marks, Nic (1996): "Consumo, bienestar sostenible y necesidades humanas. Un examen de los patrones de gasto en Gran Bretaña 1954-1994", *Ecología Política* Nº 12, pp. 67-80.

Leonard, Annie (2010): *La historia de las cosas. De cómo nuestra obsesión por las cosas está destruyendo el planeta, nuestras comunidades y nuestra salud. Y una visión del cambio*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina.

Martínez Alier, Joan y Roca Jusmet, Jordi (2001): *Economía ecológica y política ambiental*, (2a. ed.), México: Fondo de Cultura Económica.

Max-Neef, Manfred (1998): *Desarrollo escala a humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, (2a. ed.), Barcelona: Icaria.

Riechmann, Jorge (Coord.) (1999): *Necesitar, desear, vivir. Sobre necesidades, desarrollo humano, crecimiento económico y sustentabilidad*, (2a. ed.), Madrid: Los Libros de la Catarata.

Tamames, R. (1974): *La polémica sobre los límites al crecimiento*, Madrid: Alianza.

políticas y psicológicas que están implicadas en esta transición desde el plano ilimitado a la esfera cerrada.

Los economistas en particular, al menos la mayor parte, han fracasado a la hora de asumir las consecuencias últimas de esta transición de la Tierra abierta a la Tierra cerrada. Uno duda sobre el uso de los términos "abierta" y "cerrada", porque se han empleado con muy distintos significados. Sin embargo, es difícil encontrar términos equivalentes. El sistema abierto tiene algunas semejanzas con el sistema expuesto por von Bertalanffy¹, en cuanto denota alguna clase de estructura que se mantiene en medio de un proceso de transformación de inputs en outputs. En un sistema cerrado, los outputs de todas las partes del sistema están ligados a los inputs de otras partes. No hay inputs procedentes del exterior ni outputs que salgan al exterior. En efecto, el exterior no existe. Los sistemas cerrados son muy raros en la experiencia humana; son casi por definición incognoscibles, puesto que si existen a nuestro alrededor sistemas auténticamente cerrados, no hay manera de obtener información ni dentro ni fuera de ellos y, en consecuencia, si son realmente cerrados, ignoraríamos completamente su existencia. Solamente podemos describir un sistema cerrado si formamos parte de él. Algunas sociedades primitivas pueden haberse aproximado a esto, pero aun estas sociedades tenían que tomar inputs del medio ambiente y devolver residuos a ese mismo entorno. Todos los organismos vivos, incluyendo el hombre mismo, son sistemas abiertos. Tienen que recibir inputs en forma de aire, alimentos, agua, y devolver residuos en forma de efluentes y excrementos. La falta del input aire, aunque sea durante pocos minutos, resulta fatal. La incapacidad para obtener cualquier input o para eliminar cualquier residuo es también fatal aunque sea sólo en un período de tiempo relativamente corto. Todas las sociedades humanas han sido sistemas abiertos. Reciben inputs procedentes de la tierra, la atmósfera y las aguas, y vierten residuos a estos sumideros; también producen en su interior inputs de niños y outputs en forma de cadáveres. Con una capacidad dada de asimilar inputs y de eliminar residuos (outputs), un sistema abierto de esta clase puede mantenerse indefinidamente.

Hay algunos sistemas —tales como el fenotipo biológico, por ejemplo el cuerpo humano— que no pueden ser mantenidos indefinidamente por inputs y outputs debido al fenómeno del envejecimiento. Este proceso es muy poco comprendido. Ocurre, evidentemente, porque hay algunos outputs que no pueden ser reemplazados por ningún input conocido. No existe necesariamente un proceso de envejecimiento de las organizaciones y sociedades, aunque pueden suceder fenómenos análogos. La estructura y composición de una organización o sociedad puede mantenerse incorporando nuevo personal, a través del nacimiento y la educación, a medida que el personal existente envejece y va muriendo. Aquí tenemos un ejemplo interesante de un sistema que parece conservarse a sí mismo mediante la autogeneración de inputs, y en este sentido está orientado hacia su cierre. El input de población (esto es, los niños) es también el output de población (esto es, los padres).

¹ Ludwig von Bertalanffy, *Problems of life*. (New York: Wiley, 1952).

Los sistemas pueden ser abiertos o cerrados con respecto a un cierto número de clases de inputs y outputs. Tres clases importantes son la materia, la energía y la información. La economía mundial contemporánea es un sistema abierto con respecto a las tres. Podemos contemplar la economía mundial o "econosfera" como un subconjunto del "conjunto mundial", que es el conjunto de todos los objetos posibles en el mundo. En consecuencia, podemos considerar el estado de la econosfera en cualquier momento como el stock de capital total, esto es, el conjunto de todos los objetos, individuos, organizaciones, etc., que son interesantes desde el punto de vista del sistema de intercambio. Este stock global de capital es claramente un sistema abierto en el sentido de que precisa unos inputs y unos outputs; los inputs son productos que se añaden al stock de capital, los outputs son objetos de consumo que se restan de dicho stock. Desde el punto de vista de la materia, vemos objetos que pasan desde el conjunto no económico al económico en el curso del proceso de producción, y de forma similar vemos productos que salen del conjunto económico cuando su valor pasa a ser cero. Por tanto, contemplamos la econosfera como un proceso material que implica el descubrimiento y extracción de combustibles fósiles, minerales, etc., y en el otro extremo, como un proceso por el cual los residuos del sistema pasan a los sumideros no económicos —por ejemplo, la atmósfera y los océanos— que no son susceptibles de apropiación y no entran en el sistema de intercambio.

Desde el punto de vista del sistema energético, la econosfera contiene inputs de energía disponible en forma, por ejemplo, de energía hidráulica, de combustibles fósiles o de luz solar, que son necesarios a fin de generar el flujo metabólico material, y trasladar ese flujo desde el ámbito no económico al económico, o incluso también para expulsarlo de nuevo del ámbito económico al no económico; como lo es la cuando la propia energía es expulsada del sistema en una forma menos utilizable, principalmente en forma de calor. Estos inputs de energía disponible deben llegar, bien desde el sol (la energía suministrada por otras estrellas puede suponerse despreciable), o pueden proceder de la misma Tierra, ya sea por medio de su calor interno o a través de su energía de rotación u otros movimientos, como los que generan, por ejemplo, la energía de las mareas. La agricultura, unas pocas máquinas solares, y la energía hidráulica utilizan el ingreso corriente de energía disponible. En las sociedades avanzadas esta energía se complementa con el uso generalizado de combustibles fósiles, que representan un stock de capital de energía solar almacenada. Gracias a este stock de capital energético hemos podido mantener un input de energía dentro del sistema, particularmente durante los últimos dos siglos, mucho mayor del que hubiéramos sido capaces de conseguir con las técnicas existentes si hubiéramos tenido que confiar en el input actual de energía disponible procedente del sol o de la Tierra misma. Sin embargo, este input complementario es, por su propia naturaleza, agotable.

Los inputs y outputs de información son más sutiles y más difíciles de investigar pero también constituyen un sistema abierto, referido a las transformaciones de la materia y la energía, pero no totalmente dependiente de éstas. En general, la mayor parte de la información y el conocimiento es autogenerado por la sociedad humana, aunque cierta cantidad de información llega a la socioesfera en forma de luz desde el universo exterior. La información que viene del universo ha afectado ciertamente la imagen que

el hombre tiene de sí mismo y de su medio ambiente, como podemos fácilmente comprobar si imaginamos que viviésemos en un planeta con una envoltura neblinosa que impidiese cualquier información del universo exterior. Desde luego, solamente en épocas muy recientes la información procedente del universo ha sido captada y codificada en forma de una imagen compleja de lo que parece ser el universo exterior a la Tierra; pero aún en las épocas primitivas, la percepción humana de los cuerpos celestes siempre ha afectado profundamente su imagen de la Tierra y de sí mismo. Sin embargo, es la información generada dentro del planeta, y particularmente la generada por el hombre la que, en general, constituye la mayor parte del sistema de información. Podemos contemplar el stock de conocimientos, o como Theilhard de Chardin lo denominó, la "noosfera", y considerarlo como un sistema abierto, que pierde conocimientos a causa del envejecimiento y la muerte y los gana a través del nacimiento, la educación y la experiencia ordinaria de la vida.

Desde el punto de vista humano, el sistema del conocimiento o la información es, con mucho, el más importante de los tres sistemas mencionados. La materia solo adquiere significación y solo entra en la socioesfera (o en la ecosfera) en la medida en que llega a ser objeto del conocimiento humano. Además, podemos considerar el capital como conocimiento congelado o conocimiento impuesto sobre el mundo material bajo la forma de ordenaciones improbables. Una máquina, por ejemplo, se origina en la mente del hombre, y tanto su construcción como su uso, implican unos procesos de información impuestos al mundo material por el hombre mismo. La acumulación de conocimientos, es decir, el exceso de su producción sobre su consumo, es la clave del desarrollo humano de todas clases, especialmente del desarrollo económico. Podemos ver muy claramente la preeminencia del conocimiento en las experiencias de los países donde el capital material ha sido destruido por la guerra, como Japón y Alemania. El conocimiento del pueblo no fue destruido y no se tardó mucho, ciertamente no más de diez años, en reconstruir de nuevo la mayor parte del capital material. Sin embargo, en un país como Indonesia, donde el conocimiento no existía, el capital material no llegó nunca a reconstruirse. Por "conocimiento" quiero decir aquí, por supuesto, la estructura cognoscitiva global, que incluye valoraciones y motivaciones así como imágenes del mundo real.

El concepto de entropía, usado en un sentido genérico puede aplicarse a estos tres sistemas abiertos. En el caso del sistema material, podemos distinguir entre procesos entrópicos, que toman materiales concentrados y los esparcen en los océanos o sobre la superficie de la Tierra o en la atmósfera, y procesos anti-entrópicos, que toman materiales diseminados y los concentran. La entropía de la materia puede considerarse como una medida de la uniformidad de la distribución de los elementos simples y, con mayor incertidumbre, de los compuestos y otras estructuras existentes en la superficie terrestre. Afortunadamente, no hay ninguna ley de aumento de la entropía material, al contrario de lo que ocurre en el caso de la energía, y resulta factible concentrar los materiales dispersos, si se dispone de los inputs de energía necesarios para ello. Así, los procesos de fijación de nitrógeno del aire, de extracción de magnesio u otros elementos del mar, y de desalación del agua marina son procesos anti-entrópicos en el sentido material, aunque la reducción de la entropía de la materia ha de pagarse en forma de

necesidades de inputs de energía y de información o, al menos, en forma de un stock necesario de información en el sistema. Por tanto, en lo que a la materia se refiere, puede concebirse un sistema cerrado, esto es, un sistema en el que no haya incrementos ni reducciones de la entropía de la materia. En tal sistema, todos los residuos del consumo se reciclarían constantemente para convertirlos en inputs para la producción, como ocurre, por ejemplo, con el nitrógeno en el ciclo del nitrógeno del ecosistema natural.

En lo que respecta al sistema energético, no hay posibilidad de escapar, por desgracia, de la desagradable Segunda Ley de la Termodinámica; y si no dispusiéramos de inputs de energía que entran en la Tierra sería imposible cualquier proceso evolutivo o desarrollo. Los inmensos inputs de energía que hemos obtenido de los combustibles fósiles son estrictamente temporales. Hasta las previsiones más optimistas creen que la disponibilidad de combustibles fósiles fácilmente asequibles se agotará en cuestión de pocos siglos con las actuales tasas de consumo. Si el resto del mundo alcanzara los niveles americanos de consumo de energía, y sobre todo, si la población mundial continúa aumentando, el agotamiento de los combustibles fósiles será aún más rápido. El desarrollo de la energía nuclear ha mejorado algo el panorama, pero no lo ha alterado de forma sustancial, al menos con la tecnología actual, puesto que el material fisionable es todavía relativamente escaso. Desde luego, si consiguiéramos el uso económico de la energía a través de la fusión, podríamos disponer de una fuente de energía mucho mayor, que ampliaría los horizontes temporales de los inputs de energía complementaria en un sistema social abierto en decenas o centenas de miles de años. No obstante, si esto fracasa, no está muy lejana la época, históricamente hablando, en que el hombre se tendrá que conformar de nuevo con los inputs corrientes de energía solar, aunque ésta podría utilizarse mucho más eficientemente que en el pasado si aumentamos nuestros conocimientos. Hasta ahora, ciertamente, no hemos adelantado mucho en la tecnología para usar la energía solar actual, pero hay grandes probabilidades de avances futuros. Además, puede ocurrir que la revolución biológica que ahora se está iniciando produzca una solución para este problema, a medida que se desarrollen organismos artificiales capaces de una transformación más eficiente de la energía solar en formas más fácilmente utilizables que los que ahora tenemos. Como ha sugerido Richard Meier, podemos alimentar nuestras futuras máquinas con algas productoras de metano².

La cuestión de si existe algo semejante a la entropía en el sistema de información es un enigma, aunque de gran interés. Ciertamente, hay muchos ejemplos de sistemas sociales y culturas que han perdido conocimientos, especialmente con el paso de una generación a otra, y en las que como consecuencia de ello la cultura ha degenerado. Basta con contemplar la cultura popular de los Apalaches que han emigrado a las ciudades americanas para ver cómo una cultura, que comenzó con un nivel de riqueza relativa similar a la de los europeos de la época isabelina, parece haber perdido, en el curso de unas diez generaciones, destreza, adaptabilidad, cuentos populares, canciones y casi todo lo que da riqueza y complejidad a una cultura. Los indios americanos de las

² Richard L. Meier, *Science and Economic Development*, (New York: Wiley, 1956).

reservas son otro ejemplo de tal degradación del sistema de la información y el conocimiento. Por otra parte, durante muchos períodos de la historia humana, el crecimiento de los conocimientos en el conjunto del planeta parece haber sido casi continuo, aunque ha habido etapas de crecimiento relativamente lento y otras de crecimiento rápido. Como cierta clase de conocimientos produce la acumulación de conocimiento en general, tenemos aquí un sistema muy sutil y complicado, y es muy difícil señalar los elementos de una cultura que hacen que el conocimiento crezca más o menos rápidamente, o incluso que pueda declinar. Uno de los grandes interrogantes de esta relación es, por ejemplo, porqué el “despegue” científico, que representa una aceleración o incremento de la tasa de crecimiento del saber en la sociedad europea del siglo XVI, no tuvo lugar en China, que en esa época (alrededor de 1600) estaba más avanzada que Europa y quizá más preparada para el adelanto. Esta es probablemente la cuestión más crucial de la teoría del desarrollo social, aunque debemos confesar que es muy poco comprendida. Quizá el factor más significativo de esta relación es la existencia de un “margen” en la cultura, que permite la divergencia respecto de los patrones establecidos y el desarrollo de una actividad que no se dedica solamente a la reproducción de la sociedad existente sino que está orientada a cambiarla. Posiblemente China estaba demasiado bien organizada y tenía muy poco margen en su sociedad como para producir la clase de aceleración que encontramos en las más pobres, y menos bien organizadas, pero más diversas sociedades de Europa.

La Tierra cerrada del futuro requiere unos principios económicos que sean (de algún modo) diferentes de los de la Tierra abierta del pasado. Para ilustrar esto gráficamente, me siento tentado a denominar a la economía abierta “economía del cowboy”, pues el cowboy (vaquero) resulta un tipo representativo de las llanuras ilimitadas y puede asociarse también al comportamiento derrochador, explotador, romántico y violento, que es característico de las sociedades abiertas. La economía cerrada del futuro puede denominarse, análogamente, la “economía del astronauta”, en la que la Tierra se ha convertido en una única nave espacial, sin reservas ilimitadas de nada, debido a su extracción y a la contaminación, y en la que, por tanto, el hombre debe hallar su lugar en un sistema ecológico cíclico que sea capaz de una reproducción continua de las formas materiales, aún cuando no pueda evitar la utilización de inputs de energía. La diferencia entre los dos tipos de economía resulta más clara en las actitudes hacia el consumo. En la economía del cowboy el consumo se considera algo positivo y la producción también; el éxito de la economía se mide por el rendimiento de los “factores de producción”, una parte de los cuales es extraída en diferentes proporciones de las reservas de materias primas y objetos no económicos, mientras otra parte son residuos que se añaden a los sumideros. Si hay unas reservas infinitas de las que se pueden extraer materias primas y en las que es posible depositar los desechos, entonces el flujo de recursos-residuos será un buen patrón de medida del éxito de la economía. El producto nacional bruto (PNB) es una medida aproximada de este flujo. No obstante, debería ser posible distinguir aquella parte del PNB que se deriva de recursos agotables de la que resulta de los recursos reproductibles, así como aquella parte del consumo que produce residuos de la que origina inputs nuevos para el sistema productivo. Nadie, que yo sepa, ha intentado

nunca descomponer el PNB de esta forma, aunque sería un ejercicio interesante y extremadamente importante que, por desgracia, cae fuera de los límites de este artículo.

Por el contrario, en la economía del astronauta, el rendimiento no es una meta, sino algo que conviene disminuir en vez de aumentar. La medida fundamental del éxito de una economía no es en absoluto el consumo y la producción, sino la naturaleza, cantidad, calidad y complejidad del stock total de capital, incluyendo en dicho stock el estado de los cuerpos y las mentes humanas que componen el sistema. En la economía del astronauta, lo que nos preocupa primordialmente es la conservación de ese stock, y cualquier cambio tecnológico que consiga la conservación de un stock total dado con un nivel de actividad menor (esto es, con menos producción y menos consumo) es claramente un adelanto. Esta idea de que tanto el consumo como la producción son cosas negativas en vez de positivas les resulta muy extraña a los economistas, que están obsesionados con los conceptos relacionados con los flujos de renta hasta excluir casi totalmente los conceptos relativos al stock de capital.

En la actualidad existen algunos problemas difíciles y no resueltos relacionados con la cuestión de si la prosperidad o el bienestar deben considerarse como un stock o un flujo. Ambos elementos parecen estar implicados, aunque, que yo sepa, no se ha realizado ningún estudio dirigido a identificar estas dos dimensiones de la satisfacción humana. ¿Qué es, por ejemplo, lo importante: comer o estar bien alimentado? ¿El bienestar económico significa tener preciosos vestidos, casas hermosas, buenos equipamientos, etc., o debe medirse por la depreciación y desgaste de estos objetos? Me inclino a considerar como más importante el concepto de stock, es decir, a pensar que estar bien alimentado es más importante que comer, y a pensar incluso en los denominados servicios como algo destinado a la reposición de un capital psíquico agotado. Por eso, alguna vez, he postulado que, por ejemplo, tenemos que ir a un concierto para restaurar la condición psíquica que podría denominarse "acabo de ir a un concierto", la que, una vez establecida, tiende a depreciarse. Cuando se deprecia más allá de cierto punto, vamos a otro concierto para restaurarla. Si se deprecia rápidamente, vamos a muchos conciertos. Si lo hace lentamente, vamos a menos. Del mismo modo, comemos en primer lugar para restaurar la homeostasis corporal, esto es, para mantener la condición de estar bien alimentado, etc. Desde este punto de vista, no hay nada deseable en el consumo en absoluto. Cuanto menor consumo necesitemos para mantenernos en un estado dado, mejor será nuestra situación. Si tuviéramos ropa que no se desgasta, casas que no se deprecian, e incluso si pudiéramos mantener nuestra condición física sin comer, estaríamos claramente mucho mejor.

Quizá convenga detenerse en esta última consideración. ¿Desearíamos realmente, por ejemplo, someternos a una operación que nos capacitara para reponer nuestros tejidos corporales a través de una alimentación intravenosa mientras dormimos? ¿No habrá tal vez un cierto valor en el propio flujo, en la propia actividad, en la producción y en el consumo en sí mismos, en producir alimentos y comerlos? Sería precipitado excluir esta posibilidad. Otros problemas interesantes surgen de la demanda de variedad. Ciertamente, no deseamos mantener un estado constante, queremos que haya

fluctuaciones en nuestro estado. Si no fuera así, no habría una variedad en la demanda de alimentos, de ambiente, de viajes, de relaciones sociales, etc. Desde luego, una demanda variada puede ser costosa, y a veces demasiado costosa para ser tolerada o al menos legitimada, como en el caso de los cónyuges, donde el mantenimiento de un estado homeostático de la familia se considera normalmente mucho más deseable que la variedad y el excesivo flujo metabólico del libertino. Hay aquí problemas que la profesión económica ha descuidado con una asombrosa falta de visión. Mis esfuerzos para llamar la atención sobre algunos de ellos, por ejemplo en dos artículos³, no produjeron, que yo sepa, ninguna respuesta; y los economistas siguen pensando y actuando como si la producción, el consumo, los flujos de recursos-residuos, y el PNB fueran la medida adecuada y suficiente del éxito económico.

Puede objetarse, desde luego, que porqué preocuparnos de todo esto cuando la economía del astronauta queda todavía muy lejana (por lo menos, más allá de la esperanza de vida de cualquiera de nosotros), así que comamos, bebamos, gastemos, explotemos y contaminemos, y seamos tan felices como podamos, y que la posteridad se ocupe de la nave espacial Tierra. Siempre resulta un poco embarazoso encontrar una respuesta convincente para el individuo que dice "¿qué ha hecho por mí la posteridad?", y los conservacionistas tienen que recurrir siempre a algunos principios éticos, más bien vagos, que postulan la identidad del individuo con una comunidad o sociedad humana que se extiende no solo hacia atrás en el pasado, sino también hacia delante en el futuro. A menos que el individuo se identifique con alguna comunidad de este tipo, la conservación resulta indudablemente "irracional". ¿Por qué no deberíamos de maximizar el bienestar de esta generación a costa de la posteridad? "Aprés nous, le déluge" ha sido la divisa de un significativo número de sociedades humanas. La única respuesta a esto, en mi opinión, consiste en señalar que el bienestar del individuo depende de la medida en que pueda identificarse a sí mismo con los demás, y que la identidad individual más satisfactoria es la que hace al individuo sentirse parte de una comunidad no solo espacial, sino también temporal, que se extiende desde el pasado hasta el futuro. Si se reconoce como deseable esta clase de identidad, la posteridad tiene entonces voz, aunque no tenga voto; y en cierto sentido, si esta voz puede influir en nuestros votos, la posteridad también tiene voto. Este problema global está ligado a otro aún mayor que tiene que ver con los determinantes de la moralidad, la legitimidad y el "nervio" de una sociedad, y hay gran cantidad de experiencias históricas que sugieren que una sociedad que pierde su identificación con la posteridad y su imagen positiva del futuro pierde también su capacidad para enfrentarse a los problemas presentes, y pronto se desmoronará⁴.

Aún si convenimos en que la posteridad es importante para nuestros problemas presentes, todavía tendremos que enfrentarnos a la cuestión del descuento del tiempo y, estrechamente relacionada con la anterior, a la cuestión de descontar la incertidumbre. Es

³ Keneth E. Boulding, "The Consumption Concept in Economic Theory", *American Economic Review*, 35:2 (May 1945), pp. 1-14; "Income or Welfare?", *Review of Economic Studies*, 17 (1949-50), pp. 77-86.

⁴ Fred L. Polak, *The Image of the Future*, vols. I y II. Traducción inglesa de Elise Boulding (New York: Sythoff, Leyden y Oceana, 1961).

un fenómeno bien conocido el que los individuos descuentan el futuro, incluso en sus propias vidas. La existencia de una tasa de interés positiva puede avalar fuertemente esta hipótesis. Si descontamos nuestro propio futuro, ciertamente no será irracional descontar el futuro de la posteridad, aún cuando le concedamos un voto. Si descontamos aquel a un tipo anual del 5%, el voto de la posteridad —que vamos a representar por el dólar— se divide por dos cada catorce años a medida que avanzamos hacia el futuro, y después de un siglo se vuelve muy pequeño —aproximadamente un centavo y medio de dólar—. Si añadimos otro 5% por la incertidumbre, hasta el voto de nuestros nietos se vuelve insignificante. Sin embargo, podemos argumentar que lo ético no es descontar el futuro en absoluto, que descontar el tiempo es resultado principalmente de la miopía y la falta de perspectiva, y que por tanto es una ilusión que el hombre moral no debería tolerar. No obstante, es una ilusión muy extendida y debe tomarse en cuenta a la hora de formular políticas. Esto explica quizá porqué las políticas conservacionistas han de implementarse bajo alguna excusa que parezca más urgente y porqué las necesidades que se consideran urgentes, como la defensa, siempre parecen tener prioridad sobre las que afectan al futuro.

Todas estas consideraciones añaden alguna credibilidad al punto de vista que sostiene que no debemos preocuparnos por la economía del astronauta, y que tratemos únicamente de aumentar el PNB y, porqué no, el producto mundial bruto PMB, dejando al futuro los problemas futuros; que cuando se presenten las escaseces, ya sea de materias primas o de sumideros de residuos, las necesidades de este futuro encontrarán sus propias soluciones, y que de nada sirve provocarnos una úlcera con problemas que no tenemos que resolver nosotros. Puede incluso invocarse una alta autoridad ética de este punto de vista, el Nuevo Testamento, que aconseja que no pensemos en el día de mañana y dejemos que los muertos entierren a sus muertos. Siempre ha habido algo reconfortante en la idea de que tendríamos que vivir como pájaros, y quizá la posteridad sea para los pájaros en más de un sentido, así que quizá todos debiéramos renunciar a cualquier esfuerzo y dedicarnos a contaminar alegremente. Sin embargo, pienso en el mañana y no puedo aceptar esta solución, y argumentaría, además, que el mañana no sólo está muy próximo, sino que en muchos aspectos ya está aquí. En realidad, la sombra de la futura nave espacial ya está proyectándose sobre nuestros espléndidos derroches. Aunque parezca extraño, el problema se presenta de modo más preocupante por el lado de la contaminación que por el del agotamiento de los recursos. Los Angeles se ha quedado sin aire, el lago Erie se ha convertido en una letrina, los océanos se están llenando de plomo y DDT, y la atmósfera puede convertirse en el mayor problema para el hombre en la próxima generación, dada la tasa a la que la estamos contaminando. Por supuesto, es verdad que al menos en menor escala, las cosas han sido peor en épocas pasadas. Las ciudades de hoy, a pesar de sus viciadas atmósferas, y sus aguas contaminadas, no son probablemente tan perjudiciales como las asquerosas ciudades de la era pretécnica. Sin embargo, esta tendencia que parece haber sido una característica de la actividad humana en el pasado a escala local, parece ahora estar extendiéndose al conjunto de la sociedad mundial; y no se puede contemplar con indiferencia el ritmo actual de contaminación de todos los sumideros naturales, ya sean la atmósfera, los lagos, o incluso los océanos.

También resaltaría con firmeza que nuestra obsesión por la producción y el consumo, que descuida los aspectos "de estado" del bienestar humano, deforma el proceso de cambio tecnológico, orientándolo en un sentido indeseable. Por supuesto, todos somos conscientes de los despilfarros inherentes a la obsolescencia planificada, a la publicidad competitiva, y a la poca calidad de los bienes de consumo. Estos problemas puede que no sean tan importantes como la "escuela de los alarmistas" señala, y además en muchos puntos las pruebas no son concluyentes. Especialmente, los nuevos materiales parecen avanzar hacia una mayor durabilidad; así tenemos, por ejemplo, las suelas de neolite para el calzado, los calcetines de nylon, las camisas de lavar y poner, etc. El caso de los bienes duraderos de consumo doméstico y de los automóviles es algo menos claro. La construcción de edificios y viviendas ha perdido durabilidad desde la Edad Media, pero esta menor durabilidad refleja también un cambio en los gustos hacia la flexibilidad y la moda y una necesidad de novedad, así que nada se puede sentenciar en este sentido. Lo que está claro es que no se ha hecho ningún intento serio para estimar el impacto sobre la vida económica global de los cambios en la durabilidad, esto es, de los cambios en la ratio entre el capital, en el sentido más amplio posible, y la renta. Sospecho que, incluso en nuestra derrochadora sociedad, hemos infravalorado las ventajas de una durabilidad mayor, y que este puede ser uno de los aspectos donde el sistema de precios necesita corregirse a través de las actividades de investigación y desarrollo subvencionados por el Estado. En consecuencia, los problemas que nos va a presentar la nave espacial Tierra de ninguna manera son todos problemas futuros, y hay que hacer hincapié en que debemos prestar mucha más atención a estos problemas de lo que les prestamos en la actualidad.

Podría objetarse que las observaciones que he estado efectuando solamente importan a muy largo plazo, y que no afectan a nuestros problemas inmediatos. Puede haber alguna verdad en esta crítica y mi principal excusa es que otros escritores ya se han ocupado adecuadamente de los problemas más inmediatos del deterioro de la calidad del medio ambiente. Es verdad, por ejemplo, que muchos de los problemas inminentes de contaminación de la atmósfera o de las aguas surgen como consecuencia de fallos en el sistema de precios, y muchos de ellos podrían resolverse a través de impuestos correctivos. Si se tuviera que pagar por los perjuicios causados a otras personas, se dedicaría una cantidad mucho mayor de recursos a la prevención de dichos perjuicios. Estos argumentos, que se refieren a economías y deseconomías externas, resultan familiares a los economistas y no hay necesidad de repetirlos. La ley de responsabilidad civil por daños es completamente inadecuada para provocar la necesaria corrección del sistema de precios, sencillamente porque donde los daños son generalizados y su incidencia sobre cada persona en particular es pequeña, los remedios ordinarios establecidos en la ley civil son completamente insuficientes e inadecuados. Se necesita, por tanto, una legislación especial para estos casos y, aunque tal legislación parezca difícil de conseguir en la práctica —principalmente a causa de la generalidad y de la pequeña incidencia personal de los perjuicios—, los problemas técnicos implicados no son insuperables. Si adoptáramos una ley de penalizaciones fiscales por daños sociales, con un aparato impositivo bajo dicha ley, se podría prevenir una gran proporción de la contaminación y el deterioro actual del medio ambiente. Existen arduos problemas de equidad implicados en este

planteamiento, particularmente donde los viejos prejuicios colectivos provocados crean una especie de "derecho de compra" para perpetuarse, pero nuevamente estos son problemas que unas pocas decisiones, tal vez algo arbitrarias, pueden solucionar.

Los problemas que he estado planteando en este artículo son de mayor calado y quizá mucho más difíciles de resolver que los problemas más prácticos e inmediatos del párrafo anterior. Sin embargo, nuestra capacidad de resolver problemas mayores no es ajena al desarrollo de una habilidad para solucionar los problemas más inmediatos y quizá menos complicados. Por tanto, puede esperarse que, como consecuencia de crisis crecientes, especialmente de contaminación, se levante la opinión pública y se movilice para apoyar una solución de los problemas inmediatos, lo que pondría en movimiento un proceso de aprendizaje que podría conducir a una apreciación y quizá a una solución de los principales problemas. En consecuencia, mi olvido de los problemas inmediatos no pretende restarles importancia, puesto que si no comenzamos a resolver los problemas inminentes no tendremos oportunidad de resolver los más importantes. Por otra parte, quizá sea cierto que una visión a largo plazo, como es ésta, de las crisis profundas que habrá de afrontar la humanidad, pueda predisponer a la población a tomarse más interés por los problemas inmediatos y a dedicar mayores esfuerzos para su solución. Esto puede sonar como un optimismo más bien modesto, pero probablemente un optimismo modesto es mejor que ningún optimismo en absoluto.

IN MEMORIAM

ELINOR OSTROM, LAS INSTITUCIONES Y LOS RECURSOS NATURALES DE PROPIEDAD COMUN: PENSANDO CON CLARIDAD MAS ALLÁ DE LAS PANACEAS¹

Federico Aguilera Klink²

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de La Laguna

Si la ciencia de la sostenibilidad va a crecer para transformarse en una ciencia aplicada madura, tenemos que usar el conocimiento científico adquirido por disciplinas como la antropología, biología, ecología, economía, ciencias ambientales, geografía, historia, derecho, ciencia política, psicología y sociología para construir el diagnóstico y las capacidades analíticas.

Ostrom, Janssen y Anderies,
Going beyond panaceas, (2007)

INTRODUCCIÓN

Desde mi punto de vista, el trabajo realizado por Elinor Ostrom trata de llevar y de recuperar la atención de los científicos sociales hacia otra manera diferente de plantearse las cuestiones relacionadas con la gestión de los recursos naturales, de tomar las decisiones, de ver y comprender a las personas y de contar con ellas y, en definitiva, de reconsiderar a la propia noción de economía, yendo hacia una perspectiva similar a la de la Economía Ecológica pero con sus propias particularidades dada su formación en Ciencia Política. La cita con la que encabezo este texto refleja muy bien sus preocupaciones.

¹ Este artículo está escrito en reconocimiento a la persona y al trabajo de la profesora Elinor Ostrom, premio Nobel de Economía en 2009 y fallecida el 12 de Junio de 2012. Encontrarse con personas como ella, con una línea de trabajo tan original, tan creativa y tan humana, ha supuesto para mí una especie de acompañamiento y de ánimo para seguir planteándome las preguntas que me iban surgiendo y que me parecían relevantes aunque no encajaban bien, afortunadamente, en una mirada muy académica.

² faguiler@ull.es

Por eso me parece pertinente empezar reflexionando sobre las instituciones, entendidas como reglas de juego y como hábitos de pensamiento y de comportamiento, planteando ¿Cómo se configuran esas instituciones? ¿Quiénes tienen la capacidad de configurarlas? ¿A qué intereses sirven? ¿Cómo afectan a los hábitos de pensamiento y comportamiento? ¿Cómo centran, o excluyen, las ideas sobre la economía y la sociedad? Y, por supuesto, ¿Qué visión tenemos de los seres humanos, de sus lógicas y racionalidades y por qué?

En definitiva ¿Con qué noción de ser humano trabajamos y cuáles son sus vinculaciones entre sí y con los recursos naturales y los ecosistemas o Sistemas Socio-Ecológicos Complejos? Serían genéricamente las cuestiones básicas que se plantea Ostrom. Pero para llegar a esto hay que empezar por cuestionarse por qué uno ve lo que ve, piensa como piensa y comprende lo que comprende.

INSTITUCIONES: REGLAS DE JUEGO Y HABITOS DE PENSAMIENTO Y DE COMPORTAMIENTO

De manera parecida a la cita inicial de este texto, Leontief ya pedía algo parecido preocupado por la situación de la economía académica, que es la que se enseña habitualmente en las Facultades de Economía de todo el mundo, al considerarla como una economía que se encuentra en un estado de "espléndido aislamiento" de las demás disciplinas. "¿Cuánto tiempo van a seguir los investigadores que trabajan en campos afines, como la demografía, la sociología y la ciencia política, ... la ecología, la biología, las ciencias de la salud, la ingeniería, y otras ciencias naturales aplicadas, sin manifestar sus serias preocupaciones sobre el espléndido aislamiento en el que se encuentra la economía académica?" (Leontief, 1980). A pesar del tiempo transcurrido y de las críticas internas se puede afirmar que no hemos avanzado mucho. La teoría económica convencional sigue caracterizando el comportamiento racional como consistencia interna en la elección y como maximización del interés individual. La idea de consistencia interna "no es convincente" (Sen, 1989, 31) mientras que tampoco parece racional perseguir el interés individual excluyendo todo lo demás.

...puede que no sea tan absurdo argumentar que *realmente* las personas siempre maximizan su propio interés, como lo es mantener que *la racionalidad* debe, invariablemente, exigir dicha maximización. El egoísmo universal como *realidad* puede ser falso, pero el egoísmo universal como requisito de la *racionalidad* es evidentemente absurdo (...) intentar utilizar las exigencias de la racionalidad para defender el supuesto de comportamiento convencional de la teoría económica (a saber, la maximización *real* del interés individual) es como una carga de caballería en un burro cojo. (Sen, 1989, 33-34)

Pero de nada sirve este tipo de reflexiones,

La economía, la ciencia social más avanzada matemáticamente, es la más retrasada social y humanamente, pues se abstrae de las condiciones sociales, históricas, políticas, psicológicas y ecológicas que son inseparables de las actividades económicas. (Morin, 1993)

En otras palabras, es una economía centrada en la dimensión monetaria, que ignora su inevitable dependencia de la naturaleza, que considera al ser humano exclusivamente como un agente racional, que se mueve fundamentalmente por incentivos monetarios en un hipotético contexto de mercado "libre", aparentemente sin la "indeseable intervención" estatal. Muy raramente se hace referencia a la existencia de instituciones y cuando se alude a ellas, lo habitual es hacerlo erróneamente confundiendo instituciones con organizaciones u organismos públicos o privados (Bromley, 1982).

Lo que me interesa destacar en este apartado es que la sociedad y la economía están insertas en un contexto o en un marco institucional que se encuentra en continuo cambio y que no es exógeno. Por eso es fundamental entender las instituciones como las reglas de juego o como el marco institucional en el que se mueve la economía y la sociedad (no hay mercado ni actividad pública que funcione sin un preciso marco institucional explícito o implícito) y también como los hábitos de pensamiento y de comportamiento que tenemos las personas. En otras palabras, las instituciones

...han de entenderse como haciendo referencia a hábitos de pensamiento y de conducta establecidos, incluyendo los hábitos de grupo y los modelos de comportamiento que se han desarrollado en el pasado y que continúan en el presente. No hace falta insistir en que las instituciones entendidas en este sentido tienen su origen en la naturaleza del hombre y constituyen logros humanos y sociales. Pero aunque sean formas de comportamiento más o menos estabilizadas, tienden a asumir una autonomía propia y a *moldear la conducta humana*. Para Veblen era, en consecuencia, axiomático que los modelos de comportamiento institucionalizados pueden estar más o menos *desfasados* en cualquier momento del tiempo. (Kapp, 1968) (La cursiva es mía)

Las dos nociones de institución están vinculadas. Esto lleva a profundizar brevemente en el tema de la naturaleza del hombre o del ser humano.

En relación con las reglas de juego parece claro que, para entender dónde estamos y por qué estamos como estamos, es necesario preguntarse ¿Quién tiene capacidad para configurar esas reglas y a quién o quienes van a beneficiar o perjudicar? (Bromley, 1982). Si no lo hacemos acabaremos creyendo que las cosas son así porque sí o, como insisten actualmente muchos políticos, empresarios y medios de comunicación, las cosas son así porque los "mercados", que se nos dice que son

anónimos, "están tomando unas decisiones determinadas" y que sería mejor someterlos y no enfadarlos y también porque las personas somos así por naturaleza.

El problema es que para poder plantearse las anteriores preguntas sobre las reglas de juego es necesario tener claro qué es un mercado y, a la vez, ser consciente de cuáles son los hábitos de pensamiento que tenemos y de por qué los tenemos. Si uno cree, sin ser consciente de ello, que los mercados son libres y que sus resultados están legitimados, en nombre de una hipotética libertad que les permite saquear lo público y machacar a las personas y a la naturaleza, acatará las decisiones de esos supuestos mercados. Si, por el contrario, uno sabe (es consciente de sus hábitos de pensamiento y de) que los mercados son mecanismos cuyo funcionamiento y resultados dependen del marco institucional y de que no existe un resultado que se pueda calificar de eficiente sin relacionarlo con dicho marco, las preguntas que surgen son diferentes y no se acatarán ni las decisiones de los supuestos mercados ni sus resultados. En resumen existe una vinculación fundamental entre las instituciones entendidas como reglas de juego y los hábitos de pensamiento y de comportamiento. Y si tratamos de comprender mínimamente la realidad es preciso movilizar esa vinculación, es decir, ser consciente de ella y de sus implicaciones intelectuales y prácticas.

Ahora bien ¿Qué tipo de creencias y hábitos de pensamiento se transmiten habitualmente desde las Facultades de Economía bajo la rúbrica, sincera o inconsciente, de una economía académica, objetiva, racional y científica? ¿Son conscientes profesores y alumnos de que los hábitos de pensamiento transmitidos y aprendidos son sólo unos hábitos mentales muy cuestionables, con más ideología que ciencia y que, además, nos llevan al desastre? ¿Por qué se sigue enseñando e insistiendo en la naturaleza egoísta del ser humano y en el egoísmo como base de la racionalidad? ¿Y por qué se sigue repitiendo que ese egoísmo está demostrado y reconocido, como mínimo, desde Adam Smith cuando lo cierto es todo lo contrario?

Por ejemplo, frente al cliché-hábito de pensamiento de que Smith defendía el egoísmo cómo motivo fundamental del comportamiento humano, considero que es importante destacar algunos párrafos de su "Teoría de los sentimientos morales", publicada originalmente en 1759 ya que permiten cuestionar esa supuesta racionalidad económica individual basada en el egoísmo que tampoco es tan evidente en "La riqueza de las naciones". Sen y Galbraith, entre otros, ya destacaron la necesidad de leer a Smith para evitar malinterpretaciones y tergiversaciones, además de para disfrutar, pero esto sigue sin aplicarse. Un trabajo espléndido sobre el pensamiento de Smith es el de Casassas (2010).

Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla. Tal es el caso de la lástima o la compasión, la emoción que sentimos ante la desgracia ajena cuando la vemos o cuando nos la hacen concebir de forma muy vívida (...) este sentimiento (...) no se halla en absoluto circunscrito a las personas más virtuosas y humanitarias (...) no se halla desprovisto de él totalmente ni el

mayor malhechor ni el más brutal violador de las leyes de la sociedad (...) Como carecemos de la experiencia inmediata de lo que sienten las otras personas, no podemos hacernos ninguna idea de la manera en que se ven afectadas, salvo que pensemos cómo nos sentiríamos nosotros en su misma situación" (...) nos vemos afectados por lo que siente la persona que sufre, al ponernos en su lugar. (Smith, 1759, 49-50)

Por eso, somos egoístas y, a la vez, compasivos, es decir, complejos. Y por eso, Smith estudia el egoísmo y también la compasión o la empatía, aunque advierte que no siempre tenemos esos sentimientos ni sabemos por qué surgen.

...esto no es universalmente válido ni rige para todas las pasiones. Algunas de ellas no generan identificación alguna, y antes de que detectemos lo que las ha promovido nos suscitan disgusto y rechazo...No sabemos cómo ha sido provocado, no podemos situarnos en su lugar ni concebir nada parecido a las pasiones que dicha provocación desata. (Smith, 1759, 52-53)

Es decir, la capacidad de ponernos en el lugar de los demás es una de las cuestiones a las que Smith le dedica una gran atención porque si no somos capaces de ponernos en el lugar del otro, no seremos capaces ni de entendernos ni de entenderle. Más concretamente,

La compasión no emerge tanto de la observación de la pasión como de la circunstancia que la promueve (...) La compasión del espectador debe provenir totalmente de la consideración de lo que él mismo sentiría si fuese reducido a la misma infeliz posición y al mismo tiempo pudiese, lo que quizá es imposible, ponderarla con la razón y el juicio que ahora posee. (Smith, 1759, 52)

Sin embargo, sí reconoce con claridad que cuando dos personas son capaces de sentir compasión, aunque no se sepa por qué, poniéndose en el lugar del otro, entonces son capaces de entenderse y relaciona el entendimiento con la capacidad previa de sentir.

Cuando las pasiones originales de la persona principalmente afectada están en perfecta consonancia con las emociones simpatizadoras del espectador, necesariamente le parecen a este último justas y apropiadas, y en armonía con sus objetos respectivos; en cambio, cuando comprueba, poniéndose en el caso, que no coinciden con lo que siente, entonces necesariamente le parecerán injustas e inapropiadas, y en contradicción con las causas que las excitan... En consecuencia, aprobar las pasiones de otro como adecuadas a sus objetos es lo mismo que observar que nos identificamos completamente con ellas, y no aprobarlas es lo mismo que observar que no simpatizamos totalmente con ellas...Por el contrario, la persona que...no siente la emoción que siento yo, o no la siente en la misma proporción, no podrá evitar desaprobarme mis sentimientos debido a la discordancia de éstos con los

suyos... Aprobar las opiniones de otra persona es adoptar dichas opiniones, y adoptarlas es aprobarlas. Si los mismos argumentos que usted encuentra convincentes me convencen a mí también, necesariamente yo aprobaré su convicción; en caso contrario, necesariamente la desaprobaré: no es posible concebir una cosa sin la otra...*Cada facultad de un ser humano es la medida con la cual juzga la misma facultad en otro...No tengo ni puedo tener otra forma de juzgarlos.* (Smith, 1759, 62-66) (La cursiva es mía).

Es muy interesante ver que estas reflexiones intuitivas, basadas en la observación y hechas hace más de dos siglos, coinciden básicamente, con lo que actualmente se sabe sobre el comportamiento humano. Por ejemplo, resulta sorprendente la coincidencia entre Maturana y lo que plantea más arriba Adam Smith. Así,

El 'emocionar' que vivimos determina en cada instante lo que podemos ver, admitir, escoger o hacer en ese instante. El razonar es algo básicamente diferente...*Todo argumento racional, todo sistema de pensamiento racional, se funda en premisas fundamentales no racionales adoptadas a priori desde las preferencias, deseos, miedos, aspiraciones...de quien lo propone. En estas circunstancias, para que un interlocutor acepte un argumento nuestro supuestamente racional entendiendo lo que dice y lo haga sintiéndose obligado por él, debe aceptar las premisas básicas a priori que lo fundamentan y sentirse comprometido por ellas.* (Maturana, 2005, 10-11) (La cursiva es mía)

El problema, siguiendo a Maturana, es que los seres humanos nos creemos seres racionales pero somos, básicamente, seres emocionales siendo este dejar de lado lo emocional lo que nos impide entendernos.

Como creemos que los conflictos humanos surgen de conductas irracionales, queremos resolverlos desde la razón, pero la razón no resuelve los conflictos humanos...*los errores en un razonar son triviales y se resuelven revisando el desarrollo del argumento sin mucha dificultad emocional.* Si en una conversación surge un conflicto emocional, las discrepancias que allí aparecen se tornan amenazantes, y generan grandes enojos, ya que ponen en riesgo los fundamentos conceptuales, pensados o no pensados, del vivir y convivir de los participantes. Por eso, *cada vez que nos encontramos ante una pretendida discrepancia racional que da origen a enojos, sabemos que las personas que discuten lo hacen, sin darse cuenta o con malicia, desde sistemas racionales que se fundan en premisas a priori diferentes, de modo que ninguna de las personas discrepantes comete un error racional...* Los conflictos humanos jamás se resuelven desde la razón, y en los casos en que parece haber sucedido así, lo que sin duda ha ocurrido es que una u otra de las partes involucradas en el conflicto ha cambiado su 'emocionar', ya sea de manera consciente o inconsciente. (Maturana, 2005, 11-12) (La cursiva es mía)

En definitiva,

Ningún argumento racional es aceptable para quien no acepta, sea de modo consciente o inconsciente, las premisas básicas que le dan validez, (lo que requiere) una completa coincidencia emocional con la naturaleza de la invitación, precisamente porque su validez en la acción es emocional y no racional. (Maturana, 2005, 13-14)

En una línea similar se mueve Damasio para quien no hay razones sin emociones previas.

Por su parte, el primatólogo Frans de Waal, llega a conclusiones muy parecidas pero basándose en su trabajo con diferentes tipos de monos y defiende que

Nuestra mejor esperanza de éxito se basa en las emociones morales, porque las emociones son desobedientes. En principio, la empatía puede imponerse a cualquier regla sobre cómo tratar a los miembros de grupos ajenos...Las emociones triunfan sobre las reglas. Por eso, al hablar de modelos de conducta moral hablamos de nuestros corazones y no de nuestros cerebros...A la hora de resolver dilemas morales confiamos más en lo que sentimos que en lo que pensamos. (de Waal, 2005, 226)

Reconociendo que somos "monos bipolares" y que

La visión que nos retrata como egoístas y mezquinos, con una moralidad ilusoria, debe revisarse. Si somos esencialmente antropoides (...) o al menos descendientes de antropoides, entonces nacemos con una gama de tendencias, desde las más básicas hasta las más nobles. Lejos de ser un producto de la imaginación, nuestra moralidad es el resultado del mismo proceso de selección que conformó nuestro lado competitivo y agresivo. (De Waal, 2005, 250)

Por si no nos queda claro, Tomasello insiste en que

Los Homo sapiens están adaptados para actuar y pensar cooperativamente en grupos culturales hasta un grado desconocido en otras especies... a partir del primer año de vida los niños ya muestran inclinación por cooperar y hacerse útiles en muchas situaciones aunque no en todas. Además no aprenden esa actitud de los adultos: es algo que les nace. (Tomasello, 2010, 17-24)

Pero da igual lo que escribió Adam Smith, lo que sabemos sobre el ser humano e incluso nuestra práctica cotidiana, oficialmente para la economía académica las personas somos, básicamente, sólo agentes racionales egoístas sin capacidad para cooperar o para tener comportamientos altruistas.

Y lo peor es que nos llegamos a convencer de que somos así al concederle más autoridad a lo que nos dicen los Manuales de economía que a nuestra propia práctica. Mi experiencia al discutir estas cuestiones con los estudiantes choca, año tras año, con

el convencimiento (la creencia aprendida) de que todos somos egoístas por naturaleza y de que el hombre es un lobo para el hombre. Es sorprendente constatar que leen directamente a De Waal en mis cursos y "aprenden" que el lobo es uno de los animales más cooperativos, que los primates aprenden a cooperar, que los sentimientos cuentan a la hora de tomar decisiones,...etc., pero estas lecturas y estos "aprendizajes" no llegan a formar parte de sus argumentos (de sus hábitos de pensamiento) lo que refleja el poder de lo "aprendido" de manera repetitiva frente a lo que ellos mismos leen de manera argumentada.

Lo mismo constato cuando les "obligo" a leer a Damasio, Morin, Kapp, Pigou, Coase, Polanyi, Bromley, Ostrom o Hardin, entre otros autores. El resultado es habitualmente el mismo. Los argumentos leídos y discutidos en clase no se "instalan" casi nunca en los circuitos mentales de los estudiantes pues éstos, con algunas excepciones, muestran una especie de impermeabilidad a todo lo que se salga del esquema básico aprendido (y aprobado) en los Manuales desde el primer curso de la carrera, poco más que la idea de racionalidad maximizadora, un esquema coste beneficio y la idea de un mercado libre (esquema oferta-demanda) sin reglas de juego pero suficiente para hacerles creer que ya pueden "pensar" como economistas o como algunos de ellos. Y quizás tengan razón.

Pregunté a un médico cuánto tiempo tardaría en enseñarme a ser médico. 'Seis semanas', respondió (...) Después de todo, no tardamos en olvidar al menos la mitad de lo que aprendemos en la universidad (...) Pregunté a un ingeniero cuánto tiempo tardaría en enseñarme a ser ingeniero. 'Tres meses', respondió. No a ser un verdadero ingeniero, sino a comprender su lenguaje y sus problemas, a aprender lo esencial de su forma de pensar. (Zeldin, 1999)

Desde luego para aprender a pensar como un economista tampoco haría falta mucho más, siempre que se reconozca que hay muchas escuelas de "pensamiento" y que pensar no es "repetir" etiquetas sino pensar por cuenta propia, hacerse preguntas relevantes y admitir que esas preguntas van a ir cambiando. El problema es otro y, quizás, tiene más que ver con la distinción mencionada por Kahneman entre los dos modos de pensamiento que los psicólogos llaman el Sistema 1 y el Sistema 2. "El *Sistema 1* opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El *Sistema 2* centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos (...) y están a menudo asociadas a la experiencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarse" (Kahneman, 2012, 35). Conviene no olvidar que él califica al Sistema 1 como "sistema automático" y al Sistema 2 como "sistema consciente y racional que construye pensamientos y toma las riendas anulando los irresponsables impulsos y asociaciones del Sistema 1". Así pues, el problema puede ser el control que el Sistema 1 tiene sobre el Sistema 2, es decir, que respondemos, con frecuencia, en modo automático sin pararnos a pensar o a construir pensamientos argumentados o razonados.

Sin embargo esto no es tan fácil cuando predomina el adoctrinamiento y uno no es consciente de él. Un investigador como Polanyi, en ese artículo espléndido titulado "Nuestra obsoleta mentalidad de mercado" (1947) reflexionaba con una lucidez

sorprendente sobre las implicaciones derivadas de la transmisión de los hábitos mentales mencionados, es decir, de la ideología individual centrada en el egoísmo y en el ámbito de lo económico como si éste fuera una esfera autónoma sin relación con lo social y lo institucional. Desvelaba lo que lleva tiempo ocurriendo.

La creación de un nuevo orden requiere una libertad interior para la que estamos mal preparados. *Hemos sido reducidos a la impotencia por la herencia de una economía de mercado que transmite concepciones simplistas sobre la función y el papel del sistema económico en la sociedad. Para superar la crisis debemos recobrar una visión más realista del mundo humano y moldear nuestro intento común a la luz de ese conocimiento (...) Para superar tales doctrinas, que nublan nuestra mente y nuestro espíritu, y hacen aún más difícil la rectificación necesaria para preservar la vida, es necesario reformar nuestra conciencia (...) El hombre es un ser social (y) adquiere posesiones materiales no tanto para satisfacer su interés individual como para lograr reconocimiento, estatus y ventajas sociales. Sus incentivos tienen esa naturaleza "mixta" que asociamos al esfuerzo por lograr la aprobación social, las actividades productivas son accidentales con respecto a ese fin. En realidad, el hombre jamás fue tan egoísta como querría esta teoría...sus móviles económicos jamás han constituido su único incentivo para trabajar (...) el hombre actúa por motivaciones "mixtas", sin excluir las que tienen que ver con el deber para consigo mismo y con los otros, y quizá también disfrutando secretamente del trabajo (...) A pesar de ello, nos ocupamos no de las motivaciones efectivas sino de las motivaciones supuestas, no de la psicología sino de la ideología de la actividad económica (...) Las concepciones de la naturaleza humana se basan en la última y no en la primera. Tan pronto como la sociedad espera un comportamiento específico de sus miembros y las instituciones dominantes son más o menos capaces de imponerlo, las opiniones sobre la naturaleza humana tenderán a hipostasiar ese ideal, se asemeje o no a la realidad (...) Por ello, el hambre y la ganancia se definieron como motivaciones económicas...mientras que las demás (honor, orgullo, deberes cívicos, obligaciones morales...) se consideraron desligadas de la base material de la existencia...y se las tachó de idealistas (...) Se pensó que el hombre está constituido por dos componentes...uno "material", el otro "ideal"; uno "económico", el otro "no económico"; uno "racional", el otro "no racional"...confiriendo a la parte económica de la naturaleza humana el sello de la racionalidad...y considerando inmoral y loco a quien rehusara imaginar que tan sólo actuaba para obtener un ingreso. (1947) (La cursiva es mía).*

Y toda esta sabiduría sigue siendo ignorada. Ahí seguimos, atascados en una forma de pensar (hábitos de pensamiento) que ignora (somos inconscientes) que hemos recibido una forma de pensar (hábitos de pensamiento) que nos impide comprender, habitualmente, qué es lo que ocurre y nos impide ver que hay otros hábitos de pensamiento que sí nos ayudarían a entender y a construir opciones alternativas.

En realidad somos seres humanos contruídos socialmente como remedos de agentes racionales.

Los economistas están siendo adoctrinados en una maqueta de la naturaleza humana que dan por buena hasta tal punto que su propio comportamiento ha comenzado a parecerse a ella. Los mamíferos sociales, en cambio, conocen la confianza, la lealtad y la solidaridad (...) Los experimentos con primates demuestran que la cooperación se deshace si los beneficios no se reparten entre todos los participantes y el comportamiento humano probablemente obedece al mismo principio. (De Waal, 2005, 244-245)

Adam Smith también trató esta cuestión de manera parecida. El problema es que no somos sólo los economistas los que estamos siendo educados de esta manera sino que es la mayoría de las personas la que está siendo adoctrinada en esa maqueta. Erich Fromm se preguntaba ¿Qué clase de hombre requiere esta sociedad para funcionar bien? Y su respuesta era:

Hombres que cooperen dócilmente en grupos numerosos, que deseen consumir más y más, y cuyos gustos estén estandarizados y puedan ser fácilmente influidos y anticipados. Hombres que se sientan libres e independientes y que estén dispuestos a ser mandados, a encajar sin roces en la máquina social. Que puedan ser guiados sin fuerza, conducidos sin líderes, impulsados sin meta, salvo la de continuar en movimiento, de funcionar, de avanzar. Es el hombre enajenado, en el sentido de que sus acciones y sus propias fuerzas se han convertido en algo ajeno, que ya no le pertenecen. (Fromm, 1981, 11-12)

Pero también sugería la posibilidad de romper con esta situación construyendo lo que él calificaba como el Carácter Revolucionario,

...es el de una persona sana, viva y cuerda. Es un hombre desobediente, libre e independiente (...) La persona sana en un mundo insano, el ser humano plenamente desarrollado en un mundo tullido, la persona completamente despierta en un mundo semidormido, es precisamente el carácter revolucionario. (Fromm, 1981, 64-77)

¿Y qué reformas serían necesarias?

... socializar las condiciones de trabajo y las funciones del obrero de manera que el individuo pueda convertirse, en su trabajo, en una persona cooperante, y el trabajo vuelva a dignificarse, vuelva a tener sentido y sea manifestación de la energía vital de una persona (...) *hace falta una reforma de nuestra estructura política en el sentido de hacer que la democracia funcione.* (Fromm, 1994,94) (La cursiva es mía)

La energía humana está casi del todo sin liberar. No encuentra cómo manifestarse. La misión del futuro consiste en atendernos a nosotros mismos, intentar crear instituciones y hacer las reformas institucionales y personales que faciliten la liberación de la energía humana y su utilización para la vida social (...) *Pero seguimos con un modo anticuado de ver las cosas que no sirve a lo humano.* (Fromm, 1994, 96-97) (La cursiva es mía)

El resultado es la enajenación, por lo que

Superar la enajenación es la base para la independencia del hombre y para cualquier especie de democracia razonable que consista en algo más que depositar una papeleta electoral...Pero exige grandes cambios sociales por los que el individuo deje de estar sometido a los caciques o a la burocracia y tenga un papel activo y responsable en la organización de la vida social. (Fromm, 1994, 114) (La cursiva es mía)

Me gustaría destacar que hay, desde mi punto de vista, un hilo conductor desde Smith a Fromm, pasando por De Waal, Maturana y Polanyi siendo ese hilo la dignidad del ser humano, la reivindicación de los sentimientos morales, el hombre como ser emocional que permite construir un carácter independiente y no obediente, paso previo para la construcción de una democracia mínimamente razonable que pueda llevar a poner a la economía al servicio del hombre e integrada en la naturaleza rompiendo la separación actual. Este hilo es el que, de otra manera, entiendo que ha tratado de ser construido por Elinor Ostrom, estudiando cómo en muchos casos, las personas al margen del mercado y del Estado, son capaces de aprender a tener un papel activo y responsable en la organización de la vida social y en su interacción con los ecosistemas.

OSTROM Y LOS RECURSOS NATURALES DE PROPIEDAD COMUN (RPC)

Elinor Ostrom es bien conocida por su trabajo sobre los bienes comunales y los recursos naturales de propiedad común (rpc) desarrollado a lo largo de más de 40 años. La perspectiva académica convencional distingue básicamente entre bienes privados y bienes públicos identificando los primeros como aquellos cuya gestión de manera "casi inevitable" es eficiente, entendiéndose por tal la capacidad de generar un flujo monetario positivo a lo largo del tiempo. Es lo que Bromley (1987) califica de manera irónica como "la supuesta providencia de la propiedad privada". Sobre los bienes públicos parece que lo "normal" es que recaigan problemas casi irresolubles de gestión que supuestamente se solucionarían con su privatización o con ciertos tipos de "intervención" estatal. El tercer tipo de bienes, que habitualmente es despachado por los Manuales de manera rápida, es el de la propiedad comunal y lo que "aprenden" la mayoría de los estudiantes, siguiendo a un Hardin (1968), a quien se ha leído poco, es que se los puede encasillar bajo la etiqueta de la tragedia de los comunes y que la

“solución” a su gestión pasa, inevitablemente, por la privatización. Y así ya tenemos los hábitos de pensamiento instalados a modo de programas de ordenador en la mente de los estudiantes como si fuera un conocimiento reflexionado y relevante.

Pues bien, Ostrom, sigue en su trabajo la línea de economistas como Ciriacy-Wantrup (1950), entre otros, que ya habían cuestionado con claridad que la propiedad comunal acabase sistemáticamente en tragedia, mostrando, al contrario, que dicha propiedad comunal articulada como institución, es decir, dotándose de las reglas de juego adecuadas a las diferentes circunstancias, constituyó y sigue constituyendo la solución adecuada para la supervivencia de muchas comunidades, siempre que no tengan que hacer frente a la violencia de los gobiernos y de los grandes intereses privados.

No está de más recordar que la desaparición casi total en Europa de este tipo de propiedad, en el siglo XVIII, no tuvo nada que ver con su ineficiencia y sí mucho que ver con la acción “estatal” que reflejaba los intereses de los grandes propietarios de bienes privados deseosos de apropiarse de los citados bienes comunales. Tal y como está ocurriendo actualmente en África y en América Latina con el acaparamiento de tierras comunales gracias a la acción violenta de los propios gobiernos de los diferentes países que expulsan a los propietarios comunales para vender o alquilar las tierras a empresas agrarias transnacionales y a fondos de inversión de todo el mundo que tampoco son ajenos a estas prácticas violentas. Esta es la auténtica tragedia de los bienes comunales y no la hipotética sobreexplotación de los recursos mencionada por Hardin (1968) en un contexto de libre acceso o inexistencia de reglas totalmente incompatible con la propiedad comunal. De acuerdo con Calatayud (2011) o White y otros (2012), más de 277 millones de Hectáreas de uso comunal han sido vendidas a inversores extranjeros por parte de los gobiernos de diferentes países africanos, expulsando obviamente a millones de personas. Una información detallada y actualizada sobre el acaparamiento de tierras puede encontrarse en la web de GRAIN, destacando <http://www.grain.org/es/article/entries/4481-grain-publica-conjunto-de-datos-con-mas-de-400-acaparamientos-de-tierra-agricolas-a-nivel-mundial>

La novedad de Ostrom es que investiga con detalle los diferentes tipos de recursos naturales de propiedad común como el agua, la pesca, el suelo, los bosques,..etc, en diferentes países y momentos históricos y va sistematizando un conocimiento que le permite comprender cabalmente por qué, o por qué no, funcionan las instituciones comunales, es decir, qué es lo que permite explicar los resultados positivos y negativos en el caso de los recursos de propiedad común. Y aquí destacan dos ideas clave. La primera es la actitud de cooperar o de aprender a cooperar por parte de los copropietarios del recurso, saliéndose del esquema aprendido. En uno de los primeros casos estudiados, el de la Cuenca Occidental en California, Blomquist y Ostrom señalan, citando a Fossette (1950), esta es “...la historia del éxito, de la cooperación comunitaria, de la ayuda mutua y del entierro de los antagonismos” (Blomquist y Ostrom, 1985, 383).

Esto no significa que esa actitud siempre surja de manera innata, sino que requiere un proceso de aprendizaje que no es fácil. Su insistencia en que no hay “panaceas” nunca está de más (Ostrom, Janssen y Anderies, 2007). Como señalaba Tomasello

más arriba, hay una tendencia innata hacia la cooperación, que se afianza si es reconocida o valorada (y no descalificada) por la comunidad, y existe, también, una tendencia innata hacia el egoísmo que se refuerza, o no, con la educación y el ejemplo. Se puede hablar así de unos hábitos de pensamiento y de comportamiento que "equilibran" o "agudizan" la cooperación y el egoísmo. Volvemos, de nuevo, a las reflexiones de Adam Smith y a las de De Waal. En cualquier caso, lo que predomina en la configuración y legitimación de nuestros hábitos mentales y de comportamiento es lo que nos va a permitir ver, o estar ciegos, ante determinadas realidades. Si nuestro aprendizaje nos legitima y enseña a "ver" el "mundo al revés", veremos con total normalidad el disparate de sociedad en el que vivimos sin cuestionarnos por qué es así.

La memoria del norte se divorcia de la memoria del sur. La acumulación se desvincula del vaciamiento. La opulencia no tiene nada que ver con el despojo. La memoria rota nos hace creer que la riqueza es inocente de la pobreza, que vienen de la eternidad y que así son las cosas. (Galeano, 1998)

Es lo que Erich Fromm (1994) califica como la "patología de la normalidad", en el sentido de que nos acostumbramos a ver y convivir con una realidad enferma, patológica y, además, la justificamos pero estamos esencialmente disociados de ella pues no "vemos" con claridad qué es lo que está ocurriendo, como muy bien expresa Galeano. Lo contrario ocurre en el caso de las personas que saben que dependen de su relación con los bienes comunales.

La segunda idea clave, que también enlaza con la revisión realizada en el apartado anterior, consiste en la noción de "capacidad institucional" (Blomquist y Ostrom, 1985) que, a medida que Ostrom profundiza en sus investigaciones, califica de "instituciones duraderas auto-organizadas y auto-gobernadas" (Ostrom, 1990) o simplemente "instituciones para la autogestión" (Ostrom, 1992). La idea siempre hace referencia a la capacidad, por parte de los miembros de la comunidad propietaria del recurso, para reconocer y darse cuenta de si las reglas de juego y los hábitos de pensamiento y de comportamiento son los adecuados para el mantenimiento "sostenible" del recurso y, en el caso de no serlo, cambiar dichas reglas y hábitos. Una buena expresión práctica de qué es la capacidad institucional es la siguiente.

En la Cuenca Occidental del condado de Los Angeles, en el sur de California, los usuarios conjuntos de un rpc han formulado durante varios años una solución al dilema (el agotamiento y contaminación del acuífero) de su uso. Su solución no es puramente privada, ni tampoco ha sido impuesta externa y coactivamente. Implica el desarrollo de la capacidad de comunicación, del reparto de los costes y del control y el uso y la adaptación de la capacidad de aportar información, del establecimiento de acuerdos y de la aplicación de los mismos. Implica asimismo la interacción de usuarios privados, instituciones privadas e instituciones públicas en un complejo conjunto de ordenaciones que generan una nueva configuración de las normas que regulan el comportamiento en el uso conjunto de los bienes comunales. (Blomquist y Ostrom, 1985, 396)

Dicho de otra manera,

Al concluir el proceso de desarrollo del sistema de reparto, los productores de agua de la Cuenca Occidental habían puesto en marcha y utilizado todos los elementos de la capacidad institucional expuestos anteriormente: información, comunicación, reparto de costes, acuerdos condicionales y control. Con estas medidas habían modificado sustancialmente las reglas que estructuraban su situación, consiguiendo así una respuesta cooperativa que era más racional que otra no cooperativa. (Blomquist y Ostrom, 1985, 400)

El esquema es sencillo y, a la vez, complejo pues moviliza la capacidad de aprender, que es otra manera de expresar la idea de capacidad institucional ya que esa capacidad de aprender nos permite a) cuestionar los hábitos de pensamiento y de comportamiento aprendidos, b) cuestionar las reglas de juego con las que vivimos o a las que nos sometemos c) aprender nuevos hábitos de pensamiento y de comportamiento y d) entender que podemos y necesitamos cambiar las reglas de juego para adaptar nuestro estilo de vida a los recursos naturales y ecosistemas. Sin embargo, el esquema académico aprendido es justo el contrario ya que "Primero, las personas que usan rpc son consideradas como si fueran capaces de la maximización a corto plazo pero no de una reflexión a largo plazo sobre las estrategias conjuntas para mejorar resultados conjuntos. Segundo, estas personas son vistas como si estuvieran en una trampa y no pudieran salir de ella sin que alguna autoridad externa imponga una solución. Tercero, las instituciones que las personas han establecido son ignoradas o rechazadas como ineficientes, sin examinar cómo pueden ayudarles estas instituciones para adquirir información, reducir los costes de control y de aplicación de las reglas y asignar de manera equitativa los derechos de apropiación y los deberes de provisión; Cuarto, las soluciones presentadas "al" gobierno para ser impuestas están basadas en modelos de mercados idealizados o de estados idealizados" (Ostrom, 1990, 216).

En otras palabras, el esquema académico es bastante limitado. Ahora bien la crítica al esquema académico no deja de lado la mirada pragmática de Ostrom al considerar que la capacidad institucional se puede considerar como una inversión que hay que evaluar, genéricamente, en términos de costes y beneficios pero de una manera muy diferente a cómo se enseña este análisis.

El tiempo *invertido* en la construcción y mantenimiento de una mejor estructura institucional es similar al tiempo invertido en la construcción y mantenimiento de una mejor estructura física. Conduce a un *conocimiento compartido* sobre cómo coordinar los inputs de muchos individuos en un conjunto de actividades complejas, interdependientes y dependientes en el tiempo. (Ostrom, 1992, 42)

Pero para conseguir esto, hace falta pensar y mirar a largo plazo, precisamente porque es necesario dedicar mucho tiempo al proceso de aprendizaje entre todos los participantes.

Los elementos más importantes de dicho proceso de aprendizaje son sistematizados por Ostrom bajo el título de reglas para el diseño de instituciones duraderas para la gestión de los rpc (Cuadro adjunto). Al leerlas se van reconociendo como "obvias" pero esa aparente obviedad ignora u oculta el enorme trabajo realizado para identificarlas y mostrarlas con la claridad que lo hace. No constituyen ninguna receta, sólo se trata de recoger los aspectos fundamentales para que la cooperación sea operativa mostrando, al mismo tiempo, las enormes dificultades inherentes a que su puesta en práctica sea viable, dificultades que son mayores cuanto más alejados estamos de la práctica de la cooperación y cuanto más centrados estamos en el corto plazo. Si nos educan para ser competitivos (y también para la sumisión sutil, como señalaba Fromm más arriba) y para obtener resultados a corto plazo, parece obvio que tendremos más dificultades para cooperar que si somos educados en un contexto en el que se presta atención a la cooperación y se destaca la importancia del medio y largo plazo. Dejando claro, por supuesto, que aprender a ser cooperativos no significa que no seamos competentes (preparados y conscientes de nuestras posibilidades como seres humanos) pero no se puede confundir ser competente con ser educado para competir. Al contrario, los casos estudiados por Ostrom y sus colaboradores muestran que el ejercicio de la cooperación requiere personas despiertas y competentes en el sentido de estar abiertas a la incorporación y consideración de las variables "situacionales" o contextuales que, habitualmente no son tenidas en cuenta y que normalmente reflejan "juicios humanos", más que datos objetivos, al reflejar entornos en los que la incertidumbre y complejidad son habituales (Ostrom, 1990, 208).

Para dar una idea de este tipo de variables y de su importancia Ostrom plantea el ejemplo de la evaluación de los beneficios que se obtendrían del uso de un rpc con reglas alternativas. Así, la mayoría de las teorías sobre la acción colectiva, dice ella, insistirían en el número de personas que se pueden apropiar del recurso dejando de lado otras variables situacionales como

...el tamaño del sistema natural del recurso; la variabilidad espacial y temporal del recurso; la situación actual del sistema; las condiciones del mercado; el número y el tipo de conflictos en el pasado; la disponibilidad de datos registrados sobre las condiciones actuales y las pautas históricas de apropiación; el status quo concreto de las reglas y la propuesta concreta de reglas. (Ostrom, 1990, 196)

Tabla 1. Reglas para el diseño de instituciones duraderas para la gestión de RPC (recursos de propiedad comunal)

1. DELIMITACION CLARA DE LOS LIMITES	Tanto las personas que tengan derecho a extraer el recurso como el propio recurso, deben estar claramente especificados y delimitados.
2. COHERENCIA ENTRE LAS CONDICIONES LOCALES Y LAS REGLAS DE APROPIACION Y DE COLABORACION (PROVISION)	Las reglas de apropiación que limitan el momento, el lugar, la tecnología y/o la cantidad del recurso que se puede extraer, deben estar relacionadas con las condiciones locales y las reglas de colaboración que indican el trabajo, el material o el dinero a aportar.
3. ACUERDOS SOBRE LAS DECISIONES COLECTIVAS	La mayoría de los individuos afectados por las reglas operativas pueden participar en la modificación de dichas reglas.
4. CONTROL	Las personas que controlan el cumplimiento de las condiciones del rpc y del comportamiento en la apropiación de los mismos son responsables ante los miembros o son, ellos mismos, miembros.
5. SANCIONES PROPORCIONADAS	Los usuarios que incumplan las reglas serán sancionadas de manera proporcional (según la importancia y el contexto del incumplimiento), bien por otros usuarios, bien por los encargados de vigilar la extracción del recurso.
6. MECANISMOS PARA LA RESOLUCION DE LOS CONFLICTOS	Los usuarios y los vigilantes tiene rápido acceso a medios (foros) locales accesibles (baratos) para resolver los conflictos que ocurran tanto entre usuarios como entre usuarios y vigilantes.
7. RECONOCIMIENTO MINIMO DEL DERECHO A AUTO-ORGANIZARSE	Los derechos de los usuarios para diseñar sus propias instituciones no están amenazados por autoridades gubernamentales externas. (Capacidad institucional).
<p><i>Para RPCs que son parte de sistemas más amplios</i></p> <p>8. ACTIVIDADES ANIDADAS (NESTED ENTERPRISES)</p>	Las actividades de apropiación, provisión, control, obligación, resolución de conflictos y gobierno están organizadas en múltiples niveles de actividades anidadas.

Fuente: Ostrom (1990)

Considero que las siete primeras reglas no presentan dificultades para su adecuada comprensión, sin embargo la octava regla está expresada de una manera cuya representación y traducción no parecen tan claras. La idea que pretende expresar Ostrom, si he entendido bien, es la de interdependencia (o inserción) de las actividades en diferentes niveles en aquellos rpc más complejos y más duraderos. Es decir, las actividades son interdependientes o están "insertas", a la vez, en diferentes niveles institucionales (como las muñecas rusas) en términos de reglas de juego. Así lo expresa ella.

En las *huertas*³ Españolas, por ejemplo, los regantes están organizados en tres o cuatro niveles anidados, todos los cuales están anidados en jurisdicciones locales, regionales o nacionales. En la Federación Filipina de sistemas de riego hay dos niveles. Los problemas a los que se enfrentan los regantes al nivel del canal terciario son diferentes de los problemas a los que se enfrenta un grupo mayor de regantes que comparten el canal secundario. Y todos son distintos de los problemas que conlleva la gestión del canal principal que afecta a todo el sistema. Establecer reglas a un nivel sin establecerlas en los demás generará un sistema incompleto que puede no durar a largo plazo (Ostrom, 1990, 102).

Volvemos a algo que parece obvio pero que no lo es tanto cuando nuestro punto de partida consiste en aprender a pensar de manera lineal y en términos de unidades discretas, como mercancías, metros cúbicos de agua, toneladas de pescado o de madera,...etc., es decir, cuando se pierde la noción de sistema o de Cuenca hidrográfica o de interacción entre la economía, la naturaleza y las instituciones, lo que en otro momento posterior Ostrom califica como Sistemas socio-ecológicos complejos SSEs acercándose, desde mi punto de vista, a la Economía ecológica o a la economía de sistemas abiertos.

En un SSE complejo, los subsistemas como una pesquería costera, las unidades de recursos (langostas), los usuarios (pescadores) y los sistemas de gobierno (organizaciones y reglas que gobiernan la pesca costera) son relativamente separables pero interactúan para producir resultados al nivel de los SSEs que, a su vez retroalimentan estos subsistemas y sus componentes, igual que otros SSEs mayores y menores. (Ostrom, 2009)

El trabajo de Ostrom sobre los rpc es original y relevante, aunque en las Facultades de Economía se preste escasa atención tanto a su trabajo como a los rpc. Los economistas, y la mayor parte de la enseñanza académica, están todavía, muy lejos intelectualmente de poder entender cabalmente la importancia y las implicaciones de lo que supone pensar en términos de rpc, a pesar de que podríamos ver sin dificultad que la tierra no es, en el fondo, nada más que un rpc con actividades "anidadas" o "interdependientes" en el que poco podemos avanzar si no diseñamos

³ En español en el original inglés.

nuevas instituciones para su gestión, es decir, si no aprendemos nuevos hábitos de pensamiento y de comportamiento, nuevos estilos de vida, que sigan permitiendo el mantenimiento de la vida. La alternativa, si es que se puede llamar así, es la extinción tras una situación de guerra indefinida más o menos disfrazada, tal y como ocurre actualmente. Precisamente, su último texto antes de morir "Green from the Grassroots", algo así como "Verde desde la base" lo publicó el 12 de Junio de 2012 como reflexión ante la Cumbre de Río+ 20 advirtiendo tanto de la inacción como de la inutilidad de los acuerdos globales ante realidades diversas y mostrando que la política que tiene sentido es la que se estaba llevando a cabo a nivel local sin esperar grandes acuerdos nacionales o internacionales.

Nunca nos hemos enfrentado a problemas del tipo de los que tenemos hoy en nuestra sociedad interconectada. Nadie sabe con seguridad lo que funcionará por lo que es importante construir un sistema que pueda evolucionar y adaptarse rápidamente. Décadas de investigación demuestran que una variedad de políticas urbanas a los niveles regional, nacional e internacional es probable que tenga más éxito que los acuerdos únicos y rígidos. Tal enfoque evolucionista de la política proporciona redes esenciales de seguridad en el caso de que una o varias políticas fallen (...) Sin leyes federales para combatir el cambio climático, hasta Mayo unos 30 estados norteamericanos han desarrollado sus propios planes contra el cambio climático y más de 900 ciudades norteamericanas han firmado el acuerdo norteamericano sobre protección del clima. (Ostrom, 2012)

Ciertamente, su mirada es, quizás, demasiado optimista sobre los resultados pero considero que es acertada en cuanto a las posibilidades de las decisiones descentralizadas o cooperativas, saliéndonos del marco estrecho Estado-Mercado y de la consideración de los agentes estrictamente racionales.

En este sentido creo que hay una parte del trabajo de Ostrom que no ha sido debidamente destacado y que consiste en su crítica, no ya a la supuesta tragedia de los comunes, sino a la visión convencional de la economía y de las ciencias sociales. Así, "En las concepciones actuales del orden social, "el gobierno" es visto con frecuencia como un agente externo cuyo comportamiento es exógeno a la situación que se intenta modelizar" (Ostrom, 1990, 215) de manera que, siguiendo a Sudgen (1986), el analista político se ve a sí mismo como analizando los comportamientos de los individuos privados, y supuestamente no influídos por el gobierno, para después asesorar a "el" gobierno sobre lo que se debería hacer. Más concretamente,

La mayor parte de la teoría económica moderna describe un mundo presidido por un gobierno (no, de manera significativa, por gobiernos) y ve el mundo a través de los ojos del gobierno que se supone que tiene la responsabilidad, la voluntad y el poder de reestructurar la sociedad de manera que maximice el bienestar social; como la caballería de US en una película del Oeste, el gobierno está preparado para correr al rescate cuando el mercado "falla" y el

trabajo del economista consiste en asesorarle sobre dónde y cuando acudir. Por el contrario, los individuos privados se supone que tienen muy poca o ninguna capacidad para resolver problemas colectivos entre ellos. Esto conduce a una mirada distorsionada de algunas importantes cuestiones económicas y políticas. (Sugden, 1986, 3)

¿Cómo es posible que esta reflexión de Sugden nos llame la atención por su claridad e ignoremos que reflexiones similares, e incluso más contundentes, las hizo ya Adam Smith en "La riqueza de las naciones" en 1776, en el apartado de Conclusiones del Libro I, al afirmar

El interés de los empresarios siempre es ensanchar el mercado pero estrechar la competencia. La extensión del mercado suele coincidir con el interés general, pero el reducir la competencia siempre va en contra de dicho interés, y sólo puede servir para que los empresarios, al elevar sus beneficios por encima de lo que naturalmente serían, impongan en provecho propio un impuesto absurdo sobre el resto de sus compatriotas. Cualquier propuesta de una nueva ley o regulación comercial que venga de esta categoría de personas (los empresarios) debe siempre ser considerada con la máxima precaución, y nunca debe ser adoptada sino después de una investigación prolongada y cuidadosa, desarrollada no sólo con la atención más escrupulosa, sino también con el máximo recelo. Porque provendrá de una clase de hombres cuyos intereses nunca coinciden exactamente con los de la sociedad, que tienen generalmente un interés en engañar e incluso oprimir a la comunidad, y que de hecho la han engañado y oprimido en numerosas oportunidades. (Smith, 1776, 343-344)

Por eso, el título del texto que Ostrom lee como discurso de recepción del premio Nobel —"Más allá de los mercados y los estados: El gobierno policéntrico de los sistemas económicos complejos"— refleja y resume perfectamente, en mi opinión, el sentido del trabajo que hizo durante toda su vida. Con esa claridad que va dando el tiempo al trabajo que uno va realizando, y del que a veces uno no es totalmente consciente, la conferencia que lee en Estocolmo describe "...el viaje intelectual realizado durante el último medio siglo desde que comencé mis estudios de licenciatura en los últimos años 50" (Ostrom, 2009). Y comienza con una declaración, presente ya en algunos de sus textos anteriores, pero que quizás por eso suena como un recordatorio triste de lo lento que avanzamos en ciencias sociales y de la carga ideológica que subyace en estas ciencias y que impide entender adecuadamente lo que ocurre. "La investigación contemporánea sobre los resultados de los diferentes acuerdos institucionales para el gobierno de los recursos de propiedad común y los bienes públicos a múltiples niveles, se apoya en la teoría económica clásica mientras desarrolla una nueva teoría para explicar los fenómenos que no encajan en el mundo dicotómico de "el mercado" o "el estado" (Ostrom, 2009). Y explica cómo ese viaje intelectual le ha llevado desde la perspectiva inicial de los sistemas simples, basada en dos formas organizativas óptimas (el estado y el mercado), dos tipos de bienes

(privados puros y públicos) y un modelo de individuo completamente racional y maximizador de utilidad a una perspectiva policéntrica (muchos centros de toma de decisiones), cuatro tipos de bienes (privados, públicos, rpc y "toll" (de peaje o de pago) —en lugar de bienes 'club', en el sentido de que son proporcionados por asociaciones privadas y/o públicas a pequeña escala— y en la que los individuos son más humanos y más reales (pudiendo ser egoístas y compasivos a la vez como observaba Smith) en el sentido de no ser tan completamente racionales ni maximizadores como supone la economía académica.

En otras palabras, hay una gran diversidad de situaciones humanas y hay, por lo tanto, contextos en los que las personas compiten y contextos en los que cooperamos o somos solidarios, contextos en los que tomamos decisiones individuales y contextos en los que predominan las decisiones colectivas, contextos en los que nos autoorganizamos y contextos en los que tomamos decisiones equivocadas e incluso catastróficas, contextos, en suma, que vamos también cambiando y reconstruyendo al movilizar la capacidad institucional. Esto lleva a Ostrom y otros autores a ir construyendo lo que llaman el marco IAD (Institutional Analysis and Development) o Desarrollo y Análisis Institucional cuyo centro de interés es local, es decir, el espacio "donde las decisiones y elecciones sociales tienen lugar", identificando tres tipos de variables clave que influyen en estas decisiones: las instituciones o reglas que gobiernan las actividades, las características de la comunidad o de la unidad colectiva de interés, y los atributos del entorno biofísico en el que vive y actúa la comunidad. Este es el marco que ha ido orientando su trabajo. Ella reconoce su deuda intelectual con filósofos clásicos como Hobbes, Montesquieu, Hume, Smith y otros, a la vez que agradece la inspiración recibida gracias a la lectura, entre otros, de Herbert Simon. Los destaco deliberadamente porque entiendo que los economistas necesitamos abrir nuestros esquemas institucionales para poder entender dónde estamos y abrir, a su vez, el campo de posibilidades frente a una uniformización empobrecedora.

BIBLIOGRAFÍA

Blomquist W. Ostrom E. (1985), "Capacidad institucional y solución al dilema de los recursos de propiedad común", pp. 383-402 de Aguilera F. (1992), *Economía del agua*. MAPA. Madrid.

Bromley D. W. (1982), "Problemas en la gestión del agua y del suelo: Una perspectiva institucional", pp. 111-137 de Aguilera F. (1992), *Economía del agua*. MAPA. Madrid.

Calatayud J. M. (2011), "Africa está en venta", *El País*, 7 de Octubre.

Casassas D. (2010). *La ciudad en llamas. La vigencia del republicanismo comercial de Adam Smith*. Montesinos. Barcelona.

De Waal (2005). *El mono que llevamos dentro*. Metatemas Tusquets. Barcelona.

Fossette C. (1950). *The story of West Basin water*. Hermosa Beach, CA: West Basin Water Association. Citado por Blomquist y Ostrom (1985).

Fromm E. (1981). *La condición humana actual*. Paidós. Barcelona

Fromm E. (1994). *La patología de la normalidad*. Paidós. Barcelona.

Galbraith K. (1973), *Anales de un liberal impenitente*. Gedisa. Barcelona.

Galeano E. (1998). *Patatas arriba. La escuela del mundo al revés*. Siglo XXI. Madrid.

Kahneman D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate. Barcelona

Kapp W. K. (1968), Kapp K. W. (1968), "En defensa de la economía institucional", pp. 219-235 de Aguilera F. (editor), *Economía de los recursos naturales: un enfoque institucional*. Fundación Argentaria-Visor Distribuciones. Madrid. 1995.

Leontief W. (1980), "Economía académica". *Archipiélago* nº 33, 28-33, 1998.

Maturana H. (2005). Maturana H. (2005), Prefacio a Elizalde A. (2005), *Desarrollo humano y ética de la sostenibilidad*. PPC. Madrid.

Morin E. (1993). "El desafío de la globalidad", *Archipiélago* nº 16, 66-72.

Ostrom E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press. Cambridge.

Ostrom E. (1992). *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. ICS Press. San Francisco.

Ostrom E., Janssen M. A., Anderies J. M. (2007), "Going beyond panaceas", PNAS, Proceedings of the National Academy of Sciences, 15176-15178, September 25, Vol. 104, nº 39. <http://www.pnas.org/content/104/39/15176.full.pdf+html>

Ostrom E. (2009), "A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems", *Science* 24 July, Vol. 325 nº 5939, pp. 419-422.

Ostrom E. (2009). "Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems", Discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía, 8 de Diciembre de 2009.

http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/ostrom-lecture.html

Ostrom E. (2012), "Green from the Grassroots", Project-Syndicate, 12 de Junio.

<http://www.project-syndicate.org/commentary/green-from-the-grassroots>

Polanyi K. (1947), "Nuestra obsoleta mentalidad de mercado". *Commentary* 13, 1947, 109-117. http://inti.gob.ar/bicentenario/documentoslibro/pdf/anexo_2/Polanyi.pdf

Sen A. (1989). *Sobre ética y economía*. Alianza Editorial. Madrid.

Smith A. (1759), *Teoría de los sentimientos morales*. Alianza editorial. Madrid. 1997.

Smith A. (1776), *La riqueza de las naciones*. Alianza editorial. Madrid. 1994.

Federico Aguilera Klink

Sugden R. (1986), *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*. Oxford: Blackwell. (Citado por Ostrom 1990).

Tomasello M. (2010). *¿Por qué cooperamos?* Katz editores. Madrid.

White B. y otros (2012), "Acaparamiento de tierras, el nuevo expolio". CIP-Ecosocial. Madrid.

Zeldin T. (1999). *Conversación*. Alianza. Madrid.

PACO FERNÁNDEZ BUEY: COMPAÑERO Y AMIGO

Javier Gutiérrez¹

Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Valladolid

Paco Fernández Buey falleció a finales de agosto de este año. Amigos y compañeros han manifestado por escrito sus opiniones. Todos hemos podido comprobar lo que ya pensábamos: era grande el cariño que le teníamos muchas personas. Queda por realizar un balance pormenorizado de sus escritos, pero esa tarea hay que hacerla con sosiego y perspectiva.

Muchos saben que Paco pasó el grueso de su vida en Barcelona, pero también conviene mencionar que, durante casi una década, trabajó en la Universidad de Valladolid como profesor de Filosofía y Metodología de las Ciencias Sociales. Llegó a su Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en el curso 1982-1983. Javier Paniagua, viejo compañero del PSUC y del movimiento de PNNs, trabajaba en Valladolid desde hacía unos años, y su interés y el de los responsables académicos de la facultad facilitaron su llegada. Entre estos últimos cabe recordar especialmente al decano, Fernando Rodríguez Artigas, y al profesor de Historia Económica, Ángel García Sanz.

En sus primeros años de docencia, Paco impartió también clases de Sociología y, posteriormente, participó en los programas de doctorado del centro. Al final de su primer año de estancia se incorporó, como Vicedecano, al equipo decanal a pesar de su conocida alergia a puestos directivos. En su decisión primó la colaboración con una facultad de reciente creación donde las necesidades eran amplias en todos los órdenes.

Su integración en la facultad fue rápida y desbordó ampliamente el marco de su departamento. A ese proceso contribuyó su carácter afable y su buena disposición. Entre todos logramos establecer unas relaciones en las que Paco pudo sentirse muy a gusto. Varias generaciones de alumnos gozaron de sus clases.

¹ cosme@eco.uva.es

En aquellos tiempos, y con Valladolid a menos de doscientos kilómetros de Madrid, llegaron a nuestra facultad profesores que, legítimamente, querían mejorar su carrera académica. Costaba hacerles ver que sus obligaciones estaban en Valladolid y, por tanto, debían estar allí los días laborables. Con Paco no hacía falta, los viernes al mediodía cogía el autobús a Barcelona y regresaba los domingos por la noche para incorporarse al trabajo el lunes a primera hora de la mañana.

Muchos compañeros recibimos sus sabios consejos metodológicos en un momento en que esos asuntos causaban cierto pánico. No podemos olvidar que, en aquellas épocas, las Memorias para cualquier ejercicio de oposición debían hacer una obligada referencia a la metodología de la ciencia. El asunto siempre es delicado para los que no somos especialistas, pero en la economía, una ciencia social, la cosa se complica aún más.

En esto, Paco no llegaba de vacío, pues le avalaba la experiencia de haber impartido clases de Metodología de las Ciencias Sociales en la Universidad de Barcelona, al lado de su maestro Manuel Sacristán. El programa de la asignatura que planteó en Valladolid constaba de una introducción y tres partes diferenciadas. La primera parte se titulaba "La filosofía de la ciencia contemporánea" y, en ella, se revisaban los asuntos más importantes de la asignatura con especial mención a tres autores —Popper, Kuhn y Lakatos—. La segunda parte daba cuenta de "Los problemas metodológicos de las ciencias sociales": juicios de valor, objetividad, predecibilidad, formalización y posibilidad de establecimiento de leyes y tipologías en los comportamientos sociales. La tercera, la más particular para los estudiantes de la facultad, hacía referencia al "debate metodológico en economía". Allí se analizaban el tránsito de la economía política a la economía positiva, la naturaleza y el significado de la ciencia económica, el debate sobre la relevancia de los supuestos, y las posibles aplicaciones de las aportaciones de Kuhn y Lakatos a la economía.

¡Ardua tarea la de crear afición a este tipo de enseñanzas en alumnos del segundo curso de la licenciatura!. Paco tenía buena prensa entre los estudiantes. Su entrega a la docencia y su capacidad para sembrar y despejar dudas contribuyeron a su reconocimiento, sobre todo en una época de expansión de la facultad, donde un buen número de sus alumnos se convirtieron, posteriormente, en profesores del centro.

Aquellos años de docencia permitieron que, de vuelta ya a Barcelona, culminara su relación con ese tipo de enseñanzas publicando *La ilusión del método. Ideas para un racionalismo bien temperado* en el año 1991 cuando ya trabajaba, de nuevo, en la Universidad de Barcelona en Comisión de servicios desde el 1 de enero de 1990.

El libro no es ajeno a ninguna de las polémicas importantes de la época en esa materia. Cumplió con la visita a todos los autores más significativos de aquel tiempo. De acuerdo con las enseñanzas de Manuel Sacristán, su maestro, compañero y amigo, "tratándose de declaraciones epistemológicas y metodológicas conviene ir con cuidado hasta con los grandes pensadores, incluso cuando ellos mismos son economistas o sociólogos". Sin embargo, y por recorrer los aspectos más genéricos de la metodología de la ciencia, apenas trató las particularidades de las pretensiones científicas de la economía que ya había recogido en sus programas académicos.

En cualquier caso, el libro fue bien recibido entre los especialistas. La reseña de Javier Muguerza (*El País*, 18 de agosto de 1991) explicaba bien para el "gran público" (lo que soy yo a estos efectos) el interés del libro y dedicaba especial atención a dos asuntos interesantes: la apuesta por las metáforas como forma para facilitar el conocimiento, y el interés por la figura de Otto Neurath. Creo que el primer asunto revela uno de los rasgos característicos de Paco: *su afán persistente por hacer asequible el acceso a la buena cultura para personas simplemente interesadas*. Mis conversaciones con sus alumnos de Valladolid confirman esa cualidad. Hablando de metáforas nada mejor que recordar la de Neurath sobre el conocimiento: "un barco que tiene que repararse en alta mar". Algo muy parecido pensaba Paco sobre las peripecias de quienes queremos mejorar la sociedad en una perspectiva igualitaria. De hecho, utilizó una expresión similar "como marineros que han de reparar su nave en alta mar" en una *nota editorial* firmada en la revista *mientras tanto* (nº 43), y que estaba dedicada a analizar las perspectivas del movimiento ecologista: "Pues si la ciencia ecológica sin conciencia ecologista es insuficiente para configurar el cambio de vida que estamos necesitando, la conciencia ecologista se hace unilateral y vana cuando culpabiliza de todos los males al complejo tecnocientífico de nuestro mundo actual".

La predilección por Otto Neurath, un positivista muy particular y matizado que ya había anticipado algunas de las reflexiones que luego hizo Thomas S. Kuhn, y al que Paco otorga el capítulo final de su libro, puede ir más allá de sus propuestas metodológicas. Así lo indica Muguerza en su reseña: "Tal vez sea esa mixtura de interés por la ciencia y radicalismo político, característica de Neurath en su día, lo que hace atractiva su figura para Francisco Fernández Buey, quien no por casualidad sucede hoy dignamente a Manuel Sacristán en su cátedra de Metodología de las Ciencias Sociales de la Universidad de Barcelona". Este último acontecimiento nos alegró a los profesores de Valladolid ya que pensábamos que no podía haber mejor final para su etapa en la ciudad que ocupar esa cátedra y recuperar la vida cotidiana con su familia.

Su preocupación por los problemas de Castilla y León se manifestó en un trabajo menor, desde el punto de vista de sus investigaciones, aunque interesante y con evidentes connotaciones económicas: "Investigación de la integración, desarrollo y consecuencias de los diversos elementos del ciclo nuclear en la industria eléctrica de la comunidad autónoma castellano-leonesa". Constataba que su comunidad era la única que tenía, en aquella época, el ciclo nuclear completo: producción y enriquecimiento de uranio en la provincia de Salamanca y transformación en energía eléctrica en la central nuclear de Santa María de Garoña (Burgos). El trabajo se enmarcaba en la recuperación de una conciencia antinuclear en la región heredera de las viejas luchas por evitar la colocación de algunas centrales previstas en la planificación energética de la época. Este sentimiento tenía, además, una idea de fondo detrás: la producción de energía eléctrica no tenía ninguna ventaja para Castilla y León. Se consumía al mismo precio en cualquier lugar de España y aquí se corría con el gasto: contaminación de las térmicas de carbón, pérdida de valles fértiles para hacer pantanos, y, finalmente, los riesgos asociados al ciclo nuclear.

Paco volvió a la Facultad de Económicas de Valladolid muchas veces. La última vez que impartió una conferencia en el Aula Magna fue con ocasión de las VIII Jornadas de Economía Crítica que se celebraron en Valladolid. Abrió las Jornadas con una ponencia titulada: "Desigualdad y diversidad en la globalización" (publicada en el nº 1 de la Revista de Economía Crítica). En ella aborda los resultados de la globalización dirigida por un capitalismo posmoderno y de imperio único y las posibilidades de hacer frente a ese proceso. Tras describir los rasgos más importantes de la realidad nos ofrecía un marco de trabajo a los economistas críticos: "Los datos son tan abrumadores como agobiantes. Así que no voy a seguir con la "demagogia de los hechos". No siendo economista, me atrevo a decir que, en esta situación, el economista crítico debería ser sensible por igual al aumento de las desigualdades socioeconómicas, a los ataques a la biodiversidad implicados en la crisis ecológica global y a los ataques a la diversidad cultural de la especie implicados en el uniformismo que trae la globalización actual".

Buen consejo de una persona que, más allá de sus grandes conocimientos, siempre trabajó de forma denodada para hacer más fácil la vida a *los de abajo* y que, con paciencia *franciscana*, supo escuchar a todos los que con él tuvimos el placer de intercambiar ideas.

Valladolid, Noviembre de 2012.

RECENSIONES DE LIBROS

Walden Bello, *FOOD WARS. CRISIS ALIMENTARIA Y POLÍTICAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL*, Virus Editorial, 2012 (288 pp.), ISBN 978-84-92559-36-7

Carmen de la Cámara Arilla¹

GATE

Universitat de Barcelona

Victòria Soldevila Lafón²

CREIP-GRIT

Universitat Rovira i Virgili

Walden Bello no defrauda. El libro "Food Wars. Crisis alimentaria y políticas de ajuste estructural" es una crítica razonada y convincente a las relaciones capitalistas que imperan en la producción agrícola actual y a la "reforma agraria dirigida por el Mercado", en suma, a la agricultura industrial capitalista. Un análisis que termina siendo un alegato a favor de la soberanía alimentaria, no solo por su carácter respetuoso con la población campesina y por su racionalidad ecológica, podríamos decir, por razones de equidad, sino también por razones de eficiencia, ya que niega la superioridad de la agricultura industrial capitalista en términos de producción.

El contenido del libro concuerda más con la segunda parte de su título, el ajuste estructural impuesto por los organismos internacionales a los países subdesarrollados, que con la primera, ya que la crisis alimentaria se analiza de forma pormenorizada solo en el epílogo de Tom Kucharz. El grueso de los capítulos anteriores desgana los efectos del ajuste estructural en algunos países seleccionados. La estructura del libro permite la lectura independiente de cada uno de estos casos, que no resultan exhaustivos pero sí dan, al lector no experto en la materia, una idea clara de la realidad de las políticas agrícolas en estos países. Cada capítulo incorpora al final del mismo un útil apartado de conclusión que resume en unas pocas líneas las ideas principales del capítulo.

El capítulo introductorio sienta las bases teóricas de lo que después se estudiará en los análisis de casos. En este capítulo se explica como las políticas neoliberales han conseguido la difusión de las relaciones capitalistas de producción en el ámbito de la agricultura, amenazando la supervivencia campesina y extendiendo la alienación de la tierra, su mercantilización y venta. Su hipótesis de partida se basa en que la actual crisis alimentaria no puede entenderse sin tomar en cuenta el proceso de destrucción de la agricultura campesina por parte de la agricultura capitalista. Un proceso que se

¹ carmendelacamara@ub.edu

² mariavictoria.soldevila@urv.cat

inició con la irrupción del Primer Régimen Agroalimentario a finales del siglo XIX, pero que no se ha conseguido completar, a pesar de los esfuerzos actuales de la OMC, Banco Mundial y de los agentes de la agricultura industrializada (empresas de biotecnología, grandes empresas transnacionales de la alimentación, etc.) para conseguirlo. La agricultura campesina ha conseguido sobrevivir y ahora se presenta como una alternativa viable frente a un modelo de agricultura industrial cada vez más cuestionado.

En los capítulos centrales, que forman el grueso del libro, el autor analiza los casos de la agricultura mexicana (capítulo 2), filipina (capítulo 3), africana (capítulo 4) y china (capítulo 5). En todos los casos destaca el rol marginal de la agricultura en la estrategia de desarrollo del país, estrategia que prioriza la industrialización orientada a las exportaciones y centrada en las ciudades, basada en una rápida integración en la economía capitalista global. En esta estrategia, los excedentes agrícolas se gravan para extraer de ellos la plusvalía que sirva a la acumulación primitiva de capital. Como resultado, países todos autosuficientes en épocas anteriores pasan a ser importadores netos de alimentos en la actualidad.

El capítulo 6 aborda más genéricamente el tema de los agrocombustibles y como la prioridad que se ha dado a su producción -ilustrada especialmente con el caso de Brasil- ocasiona hambrunas en países con larga tradición de seguridad alimentaria. También pone en entredicho las supuestas bondades 'ambientales' de los agrocombustibles y desenmascara a quiénes son los verdaderos beneficiarios de las ingentes ayudas públicas a la producción de este tipo de combustibles.

En el capítulo 7 encontramos una descripción de las iniciativas de resistencia y de organización -sobre todo la *Vía Campesina*- alternativas al paradigma productivo neoliberal. Todas ellas buscan articular una propuesta alternativa al régimen agroalimentario actual y destacan las ventajas de las pequeñas explotaciones frente al monocultivo que se extiende siguiendo los criterios de eficiencia productiva que rigen en la perspectiva ortodoxa. Se trata, en definitiva, de un homenaje a los que luchan por un nuevo modelo en el sistema agroalimentario global y resalta el papel de *Vía Campesina* como aglutinador de estos esfuerzos. Los agricultores y campesinos emergen como una nueva fuerza en lucha no sólo para transformar el sistema agroalimentario mundial, sino que aportan fundamentos esenciales para una transformación más amplia de la sociedad y la economía, vinculada al proceso de 'desglobalización'.

En el epílogo a la edición española se señala (con nombres y apellidos) a los principales causantes de las crisis alimentarias globales actuales (la del 2007-2008 y la actual): la especulación financiera, los fondos de pensiones y de inversión, los agrocombustibles, las instituciones internacionales (la OMC, el Banco Mundial), la Unión Europea, los mercados de compensación de carbono. El texto ofrece una gran profusión de datos para validar sus argumentaciones. Datos que ponen de manifiesto el gran negocio del hambre y que convierten en inaplazable una transformación radical del modelo de producción, distribución y consumo de alimentos, no sólo por motivos éticos sino, también, por razones medioambientales. El autor introduce conceptos manejados por estas interpretaciones alternativas, como el de "agua virtual", que

resultan novedosos para los lectores que nos acercamos al libro con la curiosidad del neófito.

En resumen, un libro que puede aportar al especialista en la materia argumentos contundentes para la crítica del régimen agroalimentario actual, pero útil sobre todo para los lectores no expertos que buscan una primera aproximación a los problemas de la organización productiva agrícola desde un punto de vista crítico.

VALLE BAEZA, ALEJANDRO Y MARTÍNEZ
GONZÁLEZ, GLORIA, *MÉXICO, OTRO
CAPITALISMO FALLIDO*, Ediciones Razón y
Revolución, Buenos Aires, 2011 (148 pp.),
ISBN 978-987-1505-23-4¹

Ivan Mendieta Muñoz²

Escuela de Economía
Universidad de Kent

“Il est démontré, disait-il [Pangloss], que les choses ne peuvent être autrement: car, tout étant fait pour une fin, tout est nécessairement pour la meilleure fin (...). [P]ar conséquent, ceux qui ont avancé que tout est bien ont dit une sottise; il fallait dire que tout est au mieux.”

Voltaire,
Candide, ou l'Optimisme

¿Por qué la economía mexicana se ha desempeñado tan anodidamente durante los últimos treinta años? ¿Por qué las generaciones mexicanas actuales tienen peores condiciones de vida que sus padres a pesar de vivir en una sociedad más productiva? El libro de Alejandro Valle Baeza y Gloria Martínez González representa una muy necesaria e inteligente aportación a los estudios del funcionamiento de la economía mexicana y de sus principales consecuencias sociales. Partiendo de la Revolución Mexicana y hasta la actualidad, los autores ofrecen una encomiable revisión crítica del desempeño del capitalismo en México, siendo capaces de presentar desde una descripción de las principales movilizaciones sociales de nuestra época (estableciendo sus raíces y nexos con aquellas surgidas o heredadas por la Revolución Mexicana), hasta un estudio de los problemas económicos relevantes del México actual y de las causas y factores detonantes de las crisis económicas acaecidas durante el periodo neoliberal.

El libro se encuentra compuesto por 4 capítulos que poseen una buena estructura didáctica: I. Sociedad y Política; II. La Economía; III. La crisis del periodo neoliberal

¹ El presente texto se encuentra en deuda con la revisión y comentarios de Aurèlia Mañé Estrada (Universitat de Barcelona). Sin embargo, los errores y omisiones que persistan son responsabilidad exclusiva del autor.

² ivan45_650_2@hotmail.com

1976-2008; y IV. Trabajadores y capitalistas; además de una introducción y un capítulo final donde se presentan las principales conclusiones.

El primer capítulo hace una revisión de los movimientos de la sociedad mexicana como respuesta a las medidas implementadas en su contra, exponiendo así las distintas luchas obreras, estudiantiles, campesinas e indígenas y haciendo un énfasis en la inquietante similitud de las luchas del México de hoy con aquellas cuyo epicentro se encuentra en la Revolución.

El capítulo II se centra en la descripción de algunos de los principales indicadores económicos y problemas relevantes del sistema económico mexicano, presentando un ejemplo concreto a nivel micro de la relación acumulación-crisis en la industria automotriz. Al respecto, cabe destacar la existencia de un apéndice al capítulo donde se expone una muy fresca revisión de algunas explicaciones sobre las razones del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones: mientras que las explicaciones ortodoxas inspiradas en las Escuelas de Chicago y Stamford adujeron que fenómenos monetarios derivados de malas o inapropiadas políticas económicas habían perturbado el funcionamiento estable de la economía real, las explicaciones marxistas enfatizaron que la *raison D'être* del problema provino de la indisponibilidad de capital-dinero nacional que dificultó la acumulación de capital y la desproporcionalidad entre el valor sustituido e importado (es decir, la combinación de una disminución en el coeficiente de importación de bienes de consumo no durable con un aumento del coeficiente de importación de bienes intermedios y de capital).

El capítulo III expone como el funcionamiento "normal" del capitalismo mexicano, al igual que en cualquier otra parte del mundo, requiere de la existencia de crisis económicas para remover los límites que se autoimpone para el proceso de acumulación. En consecuencia, el capítulo en cuestión analiza las causas y consecuencias de las crisis económicas ocurridas durante la implementación del neoliberalismo en México: 1976, 1982, 1986, 1994-1995, 2001, 2008-2009.

Finalmente, el capítulo IV se centra en la exposición de algunos hechos estilizados sobre el empeoramiento de las condiciones económicas y sociales de los trabajadores durante la época neoliberal: brecha creciente entre productividad estancada y salario real, deterioro de los servicios proporcionados por el Estado, mala calidad de nuevos empleos, desempleo y emigración. Es en este capítulo donde los autores exponen claramente la tesis axial que se mantiene desde el mismo título de la obra: México es un ejemplo más de las fallas inherentes al funcionamiento del sistema económico capitalista pues la quintaesencia del problema estriba en el propio capitalismo. Así, el quid de la cuestión radica en que, para garantizar su propia reproducción, el sistema capitalista requiere tanto de abruptas interrupciones en la acumulación de capital como de dejar sin "explotar" a una proporción muy considerable de la fuerza de trabajo. En otras palabras, tanto las crisis económicas como el desempleo parecen ser necesidades intrínsecas al desarrollo capitalista; y un sistema económico que es incapaz de preservar sostenidamente las condiciones económicas y sociales que garanticen el progreso armónico del gran volumen de la población y de incorporar a grandes proporciones de ésta a la esfera de la producción difícilmente puede ser considerado como un sistema socialmente óptimo.

Sin lugar a dudas, el trabajo en cuestión utiliza un enfoque teórico marxista. En este sentido, creo que hubiese sido también deseable hacer un uso todavía mayor de la riqueza de este enfoque tratando más extensamente las relaciones de causalidad y los mecanismos de transmisión existentes entre crisis económicas-estancamiento-caída de la tasa de ganancia (solamente tratado hacia el final del texto) y la distribución del ingreso entre las diferentes clases sociales en la economía mexicana. Adicionalmente, el libro toca apenas someramente el vínculo entre financiarización y crisis experimentado más recientemente tanto por economías emergentes como por economías desarrolladas.

A pesar de lo anterior, libros como el presente representan aportaciones imprescindibles para los académicos, estudiantes, científicos sociales, trabajadores y en general cualquier persona interesada en encontrar explicaciones más satisfactorias al mal desempeño del sistema capitalista mexicano, a los movimientos sociales vinculados a éste, y a las causas y detonantes de las crisis económicas en países subdesarrollados. En otras palabras, *México, otro capitalismo fallido* resulta ser una lectura obligada si queremos evitar caer en la incorrecta y por demás impráctica visión del Dr. Pangloss en el *Candide* de Voltaire y creer que el estado actual del mundo no solamente es bueno, sino que, además, es el mejor de todos los mundos posibles.

**DANIEL TANURO, *EL IMPOSIBLE CAPITALISMO VERDE. DEL VUELCO CLIMÁTICO CAPITALISTA A LA ALTERNATIVA ECOSOCIALISTA*,
Los libros de Viento Sur - La oveja roja, Madrid,
2012 (239 p.p), ISBN 978-84-937973-5-5**

Alfonso Rodríguez de Austria Giménez de Aragón¹

Ecotono S.C.A.

Universidad de Sevilla

INTRODUCCIÓN. CONTEXTO EN QUE LLEGA EL LIBRO

En las primeras páginas de su libro *La ecología de Marx*, editado en castellano en 2004, John Bellamy Foster afirma que el *pensamiento verde* ha llamado acertadamente la atención sobre dos temas centrales de la crisis socioambiental global: los límites del crecimiento económico y la cuestión del antropocentrismo frente al ecocentrismo. Permítasenos una larga cita, y tras ella una breve introducción, para situar el momento intelectual en que llega el libro de Daniel Tanuro:

Las virtudes de esta crítica se derivan de su implícito realismo, es decir, de su insistencia en la dependencia humana, en última instancia, de la tierra, y de la forma en que entiende la existencia como cambio irrevocable (la flecha del tiempo). La sugerencia última es que nos encontramos en un momento crítico de la relación humana con la tierra. La teoría social, se recalca, se ha construido sin ningún fundamento material sólido, ya que no incluye ninguna teoría significativa de la dependencia de los seres humanos del medio ambiente.

Sin embargo, a pesar de lo pertinente de esta crítica, la teoría social ambientalista no ha sido hasta ahora, en su orientación, lo suficientemente materialista, histórica o dialéctica, como para reconstruir la teoría social siguiendo unas líneas más realistas y más ecológicamente conscientes.

[...] la compleja tarea de retroceder históricamente hasta las raíces de la teoría social, y descubrir lo que se ha perdido y necesita ser recuperado, así como lo que necesita ser transcendido dialécticamente, se les hace imposible a estos pensadores (sociólogos ambientales) debido a la falta de una herencia intelectual crítica.

¹ ecotono5@ecotonored.es

En nuestra opinión, esta falta de una herencia intelectual crítica se manifiesta en los textos del *pensamiento verde* en al menos tres formas: el desconocimiento más o menos absoluto de las herramientas intelectuales de la tradición crítica², el rechazo explícito de estas herramientas, o, finalmente, su uso ineficiente (o inadecuado, poco riguroso, poco efectivo...).

Obviaremos la primera de las manifestaciones mencionadas para poner un par de ejemplos sobre la segunda y la tercera.

El posicionamiento más frecuente entre los teóricos del *pensamiento verde* es probablemente el rechazo en bloque de las herramientas intelectuales de la tradición crítica, en base a su probado fracaso a la hora de ser aplicadas en los 'países comunistas'. Desde luego el término comunista es usado por estos autores acriticamente, al nivel de los medios de comunicación de masas occidentales, y así, se considera comunismo el capitalismo de estado de los países del 'socialismo real'.

Encontramos aquí a autores como Serge Latouche, que, en la línea de Hans Jonas, después de hermanar 'comunismo' y capitalismo en base a su esencia productivista y antropocéntrica, rechaza de plano el pensamiento de Marx y sus posteriores desarrollos.³ Aunque también encontramos aquí a economistas más preparados e interesantes, como José Manuel Naredo, que fundamenta su posicionamiento y se enfrenta a la tradición crítica 'tradicional' (es decir marxiana y marxista) situándose en una estela de pensamiento que consideramos, junto a Bellamy Foster, «no lo suficientemente materialista, histórica o dialéctica».⁴

Por otro lado, un intento de reunir el *pensamiento verde* con la tradición crítica, el texto de Julio García Camarero *El crecimiento mata y genera crisis terminal*, nos sirve de ejemplo del uso ineficiente de las herramientas intelectuales legadas por esta tradición. García Camarero expresa las mejores intenciones al respecto al afirmar que para «conseguir este decrecimiento es necesario el trabajo en equipo de ecologistas y marxistas, pero indispensablemente con una apretada colaboración de unos movimientos sociales conscientes». En su análisis de la problemática ambiental utiliza conceptos como el de trabajo enajenado, plusvalía, o productivismo (lo que da una idea del avance sobre otros autores), adoptando una perspectiva integradora de las esferas natural y social. A pesar del esfuerzo del planteamiento, García Camarero no extrae en nuestra opinión las conclusiones que derivan del mismo, y acaba quedándose atrapado en los peores clichés del *pensamiento verde*, enredándose en la sempiterna y superficial culpabilización de los hábitos consumistas, y recomendándonos que renunciemos a la segunda vivienda (el chalé con piscina), el

² Nos referimos a conceptos como plusvalía, lucha de clases, modo de producción capitalista, concepción materialista de la historia, estructura del poder, etcétera.

³ Ni que decir hay que entre Marx y marxismo-s existe un paso, entre marxismo y 'socialismo real' otro gran paso, entre Marx y 'socialismo real' (comunismo en lenguaje latouchiano/medios de comunicación de masas) existen, pues, dos pasos que son obviados injustificadamente y por sistema al tratar el pensamiento de Marx.

⁴ Véase el capítulo dedicado a Marx en su obra *La economía en evolución*.

coche y las autopistas⁵, sin analizar en profundidad las causas económicas estructurales que han promovido este tipo de efectos, por otra parte muy localizados en un sector de la población: la clase media-alta.

A pesar del esfuerzo por ampliar la perspectiva, de nuevo la crisis socioambiental es reducida a un problema de valores, y la transformación de los elementos estructurales sólo podrá llegar *después* del necesario cambio de valores, tras la revolución cultural que toma por bandera gran parte del *pensamiento verde*. Citamos del capítulo final del libro, el apartado «Las diez erres», donde se da el siguiente tratamiento al tema de la transformación de las estructuras económicas: «Reestructurar: (adaptar las estructuras económicas y productivas al cambio de valores)».

Como encontramos en la gran mayoría del *pensamiento verde*, (tanto es así que casi podríamos considerarlo un elemento definitorio del mismo), García Camarero pone el carro delante de los bueyes, y propugna un cambio de valores para cambiar las estructuras (económicas y sociales), en vez de un cambio de estructuras que transformen los valores dominantes. Y lo hace incluso gramaticalmente, habla de «la desaparición del consumismo-productivismo» en vez de la desaparición del sistema de producción y consumo (o del productivismo-consumismo), dando primacía al consumismo cuando éste no es más que la variable dependiente del binomio.

De esta forma se obvia una evidencia que ya Marx expresó tempranamente (en *La miseria de la filosofía*) aunque, al parecer, no ha sido lo debidamente atendida ni reelaborada: el modo de producción, el sistema capitalista en este caso, no es sólo un sistema de producción de mercancías, sino que es además un sistema de producción de personas (o personalidades)⁶. Es decir, que el sistema productivo pone a su servicio un completo sistema ideológico (religión, educación, medios de comunicación, publicidad, cultura, arte, deporte...) para crear y reproducir el tipo de personas que le interesan. Las características, o los valores, de estas personas (que somos nosotras) son el individualismo, el sometimiento a la autoridad, la falta de crítica, la insensibilización, el consumismo, la inseguridad en nuestras capacidades, la incomunicación, el miedo, la confianza en el sistema político económico, el desconocimiento de alternativas, etc.

Intentar una transformación en el universo de los valores sin dirigirnos a la fuente creadora y productora de esos valores es como, en medio de un incendio, intentar

⁵ No es una broma: «Consideremos sólo tres de sus adiciones (sic, adiciones) consumistas absolutamente innecesarias, vendidas como una "felicidad prefabricada" y que no conducen a una mayor calidad de vida, sino a su deterioro gradual: la segunda residencia -el chalé con piscina-, el coche y una red de autopistas. Adiciones inducidas y convertidas en deseos míticos por la macroeconomía liberal.»

⁶ «¿Qué es lo que mantenía [en tiempos pasados] a la producción poco más o menos en las justas proporciones? Era que la demanda dominaba la oferta, que la precedía. La producción seguía paso a paso al consumo. La gran industria, obligada por los instrumentos mismos de que dispone a producir en una escala cada vez mayor, ya no puede esperar a la demanda. La producción precede al consumo, la oferta fuerza la demanda.» *La miseria de la filosofía*, Librería Bergua, Madrid, 1933, pag. 299. En la pág. 275 podemos leer: «El sistema de las necesidades ¿está fundado enteramente en la estima o en toda la organización de la producción? La mayor parte de las veces, las necesidades nacen directamente de la producción, o de un estado de cosas basado en la producción. El comercio del universo rueda casi por completo sobre las necesidades, no del consumo individual, sino de la producción.»

salvarnos de las llamas echándonos cubos de agua encima. ¿No sería más efectivo echar el agua sobre las llamas y apagar el incendio?

Pero ojo, no queremos con esto decir que la labor de cambio cultural (del consumismo al consumo responsable, por ejemplo, o del vivir para trabajar al trabajar para vivir) no sea necesaria y valiosa, sobre todo para la felicidad de las personas que siguen esta transformación. Sin embargo, como tendremos ocasión de repetir, centrar la lucha anticapitalista en el aspecto cultural, y esperar que una vez conseguido el cambio en los valores de la mayoría de las personas, le sigan las transformaciones estructurales (reparto de la riqueza y el trabajo, fin de la pobreza y la explotación, justicia ambiental...), es, en nuestra opinión y sin extendernos más, ilusorio y poco efectivo. Como estrategia de lucha y resistencia es, desde luego, la más favorable para el capital y la menos favorable para las personas que lo sufren.

El origen de las llamas del sistema capitalista ha sido señalado por muchos pensadores y pensadoras: la propiedad privada de los medios de producción y sus derivaciones, el trabajo asalariado, la extracción⁷ de la plusvalía y la acumulación de capital sobre la que se basa todo el sistema.

EL IMPOSIBLE CAPITALISMO VERDE. TEMAS

Y tras esta introducción podemos sin miedo afirmar que *El imposible capitalismo verde* tiende un puente entre la inexcusable perspectiva ecológica que debe tener toda teoría social crítica, y la perspectiva social que por rechazo o desconocimiento se encuentra prácticamente ausente en los textos representativos del *pensamiento verde*.

Los primeros capítulos del libro están dedicados a describir la actual crisis global de la mano preferente del llamado cambio climático, que el autor prefiere denominar *vuelco climático*, por su más que probable e imprevisible brusquedad. Partiendo de una sencilla explicación del ciclo del carbono, Tanuro lleva a cabo un recorrido que continua con los resultados de las investigaciones del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (GIECC, IPCC por sus siglas en inglés) y los modelos predictivos de las consecuencias del *vuelco climático*. Una vez conocemos las predicciones, llega el momento de tratar las políticas adoptadas por los países ricos para la paliación y la adaptación al mismo. Descubrimos con los datos sobre la mesa que⁸ «como suelen decir algunos "lo de Kyoto son migajas"», y que «aún así, esas migajas no han sido en absoluto inútiles a los contaminadores. En efecto, el protocolo ha servido de banco de pruebas para tres "mecanismos de flexibilidad": el Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL), la Aplicación Conjunta (AC) y el Comercio de

⁷ Uso conscientemente un término asociado a los recursos naturales, para señalar que el trabajo humano no es para el capital más que un recurso más, pero muy especial sin duda por su característica de insuflar valor al resto de recursos naturales.

⁸ Para las citas textuales usaremos las comillas angulares («»), y cuando el texto citado incluya a su vez otra cita, usaremos las comillas altas (""") para ésta última. Por ejemplo, citamos el texto de Tanuro que a su vez incluye una cita: «como suelen decir algunos "lo de Kyoto son migajas"»

Emisiones. Oficialmente, se dirigen a facilitar el cumplimiento de los objetivos; en realidad, sirven para evitarlos y transformarlos en fuente de beneficios.»

Tras los capítulos dedicados al *vuelco climático*, el recorrido nos lleva por varios temas centrales en esta conjunción de pensamiento *rojiverde*. Haremos una breve mención a los que nos parecen más destacables, que no son los únicos. A saber: la falsa conciencia antrópica, el debate con Hans Jonas y el decrecimiento, «la política de mentecatos», la sobrepoblación, y la instauración de la ley del valor (de cambio) como criterio de 'racionalidad' en el capitalismo.

UNA FALSA CONCIENCIA ANTRÓPICA

El primero de los temas que mencionaremos da título al capítulo tercero, *Una falsa conciencia antrópica*. En él, Tanuro se centra precisamente en rebatir la existencia de esta falsa humanidad a la que se señala como responsable de los males ambientales en la gran mayoría de los textos del *establishment* verde. Como cuenta el autor, la causa del cambio climático «no son "las actividades humanas" en general -por no hablar del "hombre" en general-, sino un modo particular de esta actividad, histórica y socialmente determinada. Las sociedades anteriores no son responsables del calentamiento, como tampoco lo son las comunidades que perpetúan en la actualidad otras formas de producción.»

Que haya que dedicar un esfuerzo a describir lo evidente, que no todas las personas ni las comunidades tienen la misma responsabilidad en el cambio climático, es síntoma de la magna inversión realizada por el sistema para ocultar este hecho. Desde la más ligera campaña institucional, hasta los textos supuestamente radicales del *pensamiento verde*, pasando por el comprometido ecologismo de a pie, caen generalmente en esta falsa conciencia antrópica que generaliza la responsabilidad y, por ello, la diluye. Como gusta decir con sorna y retintín al educador ambiental Javier Esquivias: "El medio ambiente lo hemos estropeado todos, así que entre todos y todas tendremos que arreglarlo, ¿no?".

Es más, Tanuro no se queda en el nivel individual, sino que parte directamente de señalar a la lógica de la acumulación capitalista como motor de la destrucción del medio ambiente. La lógica de un sistema socioeconómico histórico, y dominante en la actualidad, pero no omnipresente, ni identificable con la humanidad.

HANS JONAS Y EL DECRECIMIENTO

Otro tema destacable es el análisis que el autor realiza sobre el pensamiento de Hans Jonas en *El principio de responsabilidad* (1979), y su desarrollo ulterior por parte de los teóricos del decrecimiento, que centran todas las energías en la crítica cultural al consumismo como responsable de los males que nos acucian en el terreno ecológico.

Tanuro vuelve a oponer la lógica a la 'lógica del capitalismo', para señalar otra vez una obviedad, oculta bajo kilos y kilos de literatura de lo que llama «producción ideológica de masas sobre la cuestión medioambiental». «El sobreconsumo deriva en última instancia de la producción y es el modo de producción lo que hay que atacar». El mito del consumo soberano, que supuestamente rige los designios de la producción a través de la elección de compra, es precisamente denunciado como mito, como falacia que alimenta una nueva dilución de responsabilidades, en favor de las ocultadas élites de poder. Resulta que la culpa de la situación la tiene la persona manipulada que compra el objeto maléfico y tóxico que le ponen por delante, no la persona que decide producir millones de objetos maléficos y tóxicos y venderlos gracias a toda la maquinaria ideológica a su servicio.

En fin, la transformación a través del consumo, el vivir mejor con menos del decrecimiento, se acerca más a la rendición de la que habla José Iglesias Fernández en su libro *Sobre el decrecimiento y otras rendiciones (2010)*⁹ que a un mecanismo transformador de la sociedad. En efecto, el retraimiento de nuestra capacidad de decisión al ámbito privado, al universo de los valores, y específicamente al consumo responsable, no puede ser visto más que como una rendición de la sociedad ante las fuerzas capitalistas y el sacrosanto mercado, cuyas leyes deciden (supuestamente) qué habrá de fabricarse, en qué cantidad y bajo qué condiciones. En otras palabras, lo público, lo que afecta al conjunto de la sociedad, es dejado en manos de las corporaciones, cuyo objetivo es maximizar el beneficio privado sin atender a otro tipo de consideraciones.

La transformación a través de la producción, la toma de decisiones democrática sobre lo que debe y no debe producirse, son los puntos a discutir en una agenda ecologista verdaderamente transformadora. Precisamente los puntos sobre los que se basa el comunismo: control social de los medios de producción. Apenas sorprende que, tras preguntarse «¿Quién puede afrontar mejor el peligro [ecológico], el marxismo o el capitalismo?», el argumento de Jonas en favor del capitalismo mueva a risa: «en suma, la solución tiene que ser la contracción más bien que el crecimiento; y la aceptación de esto les resultará más difícil a los predicadores de la utopía que a los pragmáticos libres de ataduras ideológicas». Ni que decir hay, lo recordamos, que para Jonas, como para Latouche, marxismo y comunismo son aquello que existía al este del telón de acero.

Finalmente, que Jonas crea que un aumento de la religiosidad ayudaría a salir de la crisis ecológica,¹⁰ cuadra bastante bien con el ascetismo del «vivir mejor con menos» y con el «salir del imaginario dominante» que propugna gran parte de la intelectualidad del decrecimiento. Desde luego, llevar una vida buena y salir del imaginario dominante es, en toda circunstancia, muy positivo para la persona, pero convertirlos en el método exclusivo de lucha o de resistencia al capitalismo será nefasto e inocuo. Nefasto en la

⁹ *Sobre el decrecimiento y otras rendiciones, Interpretación crítica sobre el decrecimiento y el consumo responsable*, José Iglesias Fernández. Libreando ediciones y Zambra-Baladre, Málaga, 2010.

¹⁰ Algún libro hemos leído de los últimos años que caracteriza esta «buena crisis» como una oportunidad para la reorganización espiritual interna, sin la cual no es posible la salida de la crisis socio-económica.

medida en que, como hemos señalado, reduce el campo de batalla al ámbito privado, olvidándose de lo público. Inocuo en la medida en que, para surtir los efectos ecológicos preconizados a nivel global, el seguimiento de estas prácticas debe ser mayoritario, y no claramente minoritario como es ahora, y como seguirá siendo si reducimos el campo de batalla a la cultura (el ámbito privado), olvidándonos de la estructura (el ámbito público).

No debemos equivocarnos, la lucha por el decrecimiento es una lucha política, y se dirime en el campo de lo público, no una lucha de valores o religiosa, que se dirime en el ámbito de lo privado.

POLÍTICA DE MENTECATOS

Sobre la política de mentecatos, que da título al capítulo sexto, tan sólo extraeremos una cita:

Porque el objetivo real de esos mentecatos no es luchar lo mejor posible contra el cambio climático sino favorecer el desarrollo de la ecoindustria, ofrecer un mercado a las PYMEs y llenar las listas de pedidos de los fabricantes verdes (que, además, modulan los precios de venta de sus paneles según los países, en función de las primas). De paso, se dan una imagen verde y distribuyen regalos a los contribuyentes/electores acomodados.

LA SOBREPoblación

El tema de la sobrepoblación es quizá uno de los que merece más atención crítica en los textos de la «producción ideológica de masas sobre la cuestión medioambiental», por lo rápido y mal como es ventilado. No es raro si se sigue en este asunto a autores como Georgescu-Roegen, capaz de cometer las mayores tropelías intelectuales en favor del Occidente dominante y en contra de los países «en vías de desarrollo», que son, desde luego, según el economista mencionado, los primeros que tienen que limitar su crecimiento demográfico, seguidos, eso sí, por los países ricos¹¹. La incongruencia de Georgescu-Roegen, que tiene bastante claro que el mayor consumo de energía y materiales por cabeza es el de los países ricos, es manifiesta. La incongruencia o la injusticia, porque la coherencia señala un camino bastante obvio si se acepta el juego del control demográfico: los primeros países que tienen que limitar su demografía son aquellos cuyos ciudadanos consumen más materiales, energía y

¹¹ Véase Nicholas Georgescu-Roegen, *Bioeconomía: una nueva mirada a la naturaleza de la actividad económica*, en *Ensayos bioeconómicos*. Los libros de la catarata, Madrid, 2007.

trabajo penoso ajeno, y desde luego empezando por los estratos sociales que más consumen.

El máximo representante de la derecha decrecientista, Serge Latouche, consigue aventajar a Georgescu-Roegen en incongruencia, incoherencia e injusticia, llegando al culmen del cinismo en su apuesta por lo que llama «la pedagogía de las catástrofes». Citamos a Tanuro:

Latouche [...] apuesta por la “pedagogía de las catástrofes” que, “por muy dolorosas que sean”, permitirán “impulsar el necesario cambio de imaginario que constituye la condición igualmente necesaria al resurgimiento y al triunfo de las alternativas”. Esta ‘pedagogía’ huele mucho a Malthus, y el autor, como Jonas, apenas lo oculta: “la capacidad de carga de la Tierra está completamente rebasada”, escribe. No nos dice cuántas vidas humanas deberán desaparecer para que la pedagogía sea eficaz, y tampoco se declara candidato al suicidio para hacer sitio...¹²

Para revelar con datos la incongruencia, Tanuro cita un estudio del año 1993, *The role of population growth in global warming*¹³, sobre el papel del crecimiento de la población en el cambio climático. Los autores del estudio analizan el periodo 1950-1990, del cual extraen tres conclusiones:

1. El crecimiento de la población de los países «en vías de desarrollo» ha contribuido significativamente menos al aumento de emisiones que el crecimiento del consumo en los países desarrollados.
2. Si los países del Sur hubiesen frenado su población al nivel de 1950, y a la vez hubiesen alcanzado el nivel de emisiones de CO₂ por habitante de los países del Norte, el calentamiento sería mucho más grave que el que conocemos.
3. Si las emisiones por habitante de los países del Norte hubieran igualado a las emisiones de los países del Sur, el calentamiento sería mucho menos grave, incluso en ausencia de cualquier política de control demográfico.

En definitiva, que hay que volver a afirmar insistentemente las verdades de perogrullo, para que las personas que se acerquen con su mejor intención al mundo del ecologismo no sean engañadas por los trileros de la peor *ideología verde*, el ecofascismo, o la justificación ideológica del fascismo en términos ecológicos. Hay que afirmar verdades como que población y consumo son variables relacionadas pero independientes. Es decir, que aunque todas las personas sean por definición consumidoras, existen diferencias abismales entre sus niveles de consumo. En definitiva, que a nuestro querido planeta le viene mejor la desaparición de un gran consumidor que la desaparición de un millón de pequeños consumidores. Coincidimos

¹² Las frases que Tanuro cita de Latouche pertenecen al libro *Sobrevivir al desarrollo*, Serge Latouche, Icaria, Barcelona, 2007, como apunta el autor en una nota a pie de página.

¹³ Françoise Bartiaux y Jean-Pascal van Ypersele, *The role of population growth in global warming*, IUSSP, International Population Conference, 1993, vol. 4, p. 33-54.

seguramente con Latouche en que esta única desaparición no podría considerarse una catástrofe, aunque también pueda hacerse pedagogía sobre ella.

Tanuro concluye el tema afirmando que «la demografía es un factor que debemos tener en cuenta, no una causa del cambio climático, y todavía menos una solución al reto de la reducción drástica de emisiones que debe afrontarse en plazos extremadamente breves.»

LA LEY DEL VALOR

El último tema que reseñaremos de *El imposible capitalismo verde* es la instauración de la ley del valor como criterio de racionalidad política, a la hora de la toma de decisiones en el contexto de la crisis ecológica.

Tanuro señala que la esencia del sistema económico capitalista es la producción de valores de cambio, en vez de valores de uso, y que este valor de cambio (representado por el dinero) se convierte tanto en el objetivo como en la medida de todas las cosas.

En el problema que nos ocupa [la política climática], la ley del valor se expresa en primer lugar en que el criterio de *cost-efficiency*, "coste-eficiencia" o eficiencia relativa a costes, se erige en criterio de racionalidad y de pertinencia a todos los niveles, desde la orientación global hasta la elección de las tecnologías particulares que deben aplicarse en cada caso preciso. El espíritu crítico frente al capitalismo se ha apagado hasta tal punto que los observadores y expertos de la cuestión climática consideran que esta preeminencia es evidente, como si el coste-eficiencia fuera una aplicación particular de una ley natural de mínimo esfuerzo que se aplica al conjunto de seres vivos.

En la línea de este criterio preeminente en la toma de decisiones, Tanuro vuelve a tratar el mercado europeo de derechos de emisión (ETS), basado en una política de compensación de emisiones de CO₂. Es decir, en la adquisición de permisos de emisión, que se obtienen gracias al desarrollo de actividades que compensan estas emisiones, como por ejemplo plantar árboles, el aislamiento térmico de edificios o el uso de paneles fotovoltaicos. En un sistema regido por la ley del valor, los permisos de emisión de una tonelada de CO₂ son mercancías que sólo se diferencian por su coste. Según la lógica capitalista, la tendencia es obligatoriamente la obtención del permiso que lleve menor coste aparejado, sin importar la significación y la calidad ecológica de la compensación misma.

Así, nos encontramos con que la medida más barata, plantar árboles en el tercer mundo, es precisamente la menos significativa desde el punto de vista ecológico: no es lo mismo crear un sumidero de CO₂ que eliminar una fuente de emisiones. Ésta es en realidad sólo «una medida temporal que permite ganar tiempo sin resolver nada estructuralmente».

Otro ejemplo que pone el autor, punta de lanza de algunos sectores de la *economía verde*, es la «internalización de externalidades».

Lo que vienen a decir es que es necesario cuantificar económicamente las externalidades negativas (es decir, las consecuencias no deseadas como la contaminación) provocadas en los procesos productivos, para internalizarlas, para tenerlas en cuenta a la hora de fijar un precio de esas mercancías. Según este punto de vista, el carbono (en la forma de petróleo por ejemplo) es actualmente demasiado barato porque no se tienen en cuenta estas externalidades, porque en el precio no se contabilizan consecuencias como el desplazamiento de los pueblos cercanos a los yacimientos, el agua contaminada, el trabajo que les costará a las generaciones futuras des-saturar la atmósfera contaminada, el tratamiento de las enfermedades que esta atmósfera provoca, etc.

En palabras de René Passet (1996): «un sistema de tasas o subvenciones juiciosamente confeccionado inducirá a las empresas a fijar entonces sus producciones en el nivel donde se equilibran los costes y los beneficios, no ya individuales, sino colectivos: el óptimo alcanzado será un óptimo social.»¹⁴

Es decir, si no he entendido mal la propuesta, lo que se pide es que la política obligue a las empresas a internalizar las externalidades, de forma que los precios suban hasta un nivel disuasorio del consumo masivo, y por lo tanto, que se reduzca la producción y acaben desapareciendo las ramas productivas con más externalidades negativas (más nocivas). De esta forma los capitales se desplazarían, obligados por la política ambiental, hacía los sectores de producción más verdes. Un capitalismo reverdecido, respetuoso con el medio ambiente, en el que la política ha sabido imponerse, y en el que la empresa privada renunciará por su propio beneficio a las energías contaminantes del subsuelo en favor de las renovables.

En otras palabras, se pretende obligar a un sistema de producción de valores de cambio a que renuncie a la acumulación en los sectores productivos más asentados y poderosos, y que migre a otros sectores menos perjudiciales desde el punto de vista ambiental.

Según Tanuro, «que esta política resulta impracticable debería saltar a la vista, pero los ánimos están tan moldeados hasta tal punto por la ley del valor y por la venalidad generalizada que deriva de ella, que apenas podemos concebir resolver un problema si no es actuando sobre el precio del factor que lo ha desencadenado».

Quizás una solución más rápida sea no dejar las decisiones sobre la producción en manos de la empresa privada, que busca por definición su beneficio privado. Tal vez la planificación pública sirva de algo en este sentido, y anteponer el bien de la comunidad al beneficio privado sea gran parte de la solución al problema. Pero no. «Pregunten a cualquier economista cómo evitar la catástrofe: rarísimos serán los que propongan

¹⁴ René Passet, *Principios de bioeconomía*, Fundación Argentaria - Visor Distribuciones, 1996. Passet menciona dos objeciones a la «necesaria pero insuficiente» internalización de las externalidades: que esta perspectiva implica que «todos los impactos externos son, si no cuantitativos, al menos cuantificables y susceptibles de expresarse en términos monetarios», y que «en sus relaciones con el medio ambiente las teorías de la internalización obvian en hecho de que la naturaleza no se guía por la lógica del aparato económico».

poner la energía bajo estatuto público; la mayoría recomendarán imponer un precio al carbono (ojo: no excesivo) determinado en función de la estimación de los daños del calentamiento.»

De apariencia *verde*, la internalización de externalidades es otro mecanismo de mercado que, además, repercute únicamente en los consumidores y consumidoras, sin afectar, más que cualquier otro mero cálculo cuantitativo, a las decisiones sobre la producción. Como el aumento de precio corre a cargo de los consumidores, las empresas no pierden nada por seguir provocando externalidades desastrosas en los procesos productivos.

Desde luego, no podemos olvidar que el sentido último del sistema de producción capitalista es la acumulación, con lo que la internalización de externalidades está indefectiblemente ligada a la capacidad de consumo de la población. Es decir, que si esta capacidad de consumo puede asumir algunas externalidades que aumenten los precios, así se hará por puro negocio. Pero en el momento en que la cuantificación de las externalidades deje de ser rentable por restringir el nicho de negocio a la clase más alta, volverán a ser dejadas de lado bajo la cobertura del sacrosanto argumento de la pérdida de puestos de trabajo, y los precios bajarán hasta alcanzar el techo de ventas, un objetivo al que la empresa privada no puede renunciar.

PRÓLOGO Y POSTFACIO

Con los títulos «Resistamos ahí» y «La ecología de Marx (y Engels)» respectivamente, firma Jorge Riechman el prólogo y el postfacio. En éste último nos recuerda que una perspectiva teórica adecuada ha de ser socio-ecológica, y de la mano de Manuel Sacristán nos conduce por aquellos pioneros «atisbos político-ecológicos de Marx» (y Engels) que nos demuestran la poca justicia que se ha hecho a estos pensadores desde el *pensamiento verde*. Sin llegar al entusiasmo de Bellamy Foster o Paul Burkett, se analizan algunos detalles del «protoecologismo» de Marx y Engels. El más interesante es quizás el concepto de «fractura metabólica» entre el ser humano y la naturaleza que manejaron estos autores. Esta fractura metabólica está basada en la rotura del ciclo de nutrientes de las plantas, debido a la proliferación de grandes ciudades y la pérdida del abono que suponen los excrementos de personas y animales en estos entornos artificiales. Otro detalle del mencionado «protoecologismo» lo encontramos en su discusión sobre la contabilidad energética de la agricultura y del trabajo humano propuesta por Sergei Podolinsky en 1880, presente en cartas de Engels a Marx y en anotaciones de éste mismo. Sobre el caso Podolinsky es interesante contrastar el juicio que hacen Martínez Alier y Naredo, en el sentido de que Engels rechazó y Marx ni siquiera hizo caso de las ideas de Podolinsky, con la perspectiva aportada por Bellamy Foster y Burkett, según la cual no sólo le hicieron bastante caso sino que además establecieron con él un provechoso intercambio de ideas. Así se desprende, al parecer, de la lectura combinada de las cartas de Engels, las anotaciones en los cuadernos de de Marx, y las cuatro versiones sucesivas y cada vez más completas del texto de

Podolinsky, publicado en cuatro idiomas diferentes entre 1880 y 1883, el año de la muerte de Marx.

Nos quedamos, para terminar, con un párrafo del libro tercero de El Capital citado por Riechman:

La libertad en esta esfera [el reino de la necesidad natural] sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores socializados, gobiernen el metabolismo humano con la naturaleza de un modo racional, poniéndolo bajo su propio control colectivo, en vez de estar dominados por él como una fuerza ciega; realizándolo con el menor gasto de energía y en las condiciones más dignas y apropiadas para su naturaleza humana.

BIBLIOGRAFÍA

Bellamy Foster, John (2004): *La ecología de Marx, El Viejo Topo*.

Burkett, Paul (2006): *Marxism and Ecological Economics. Toward a Red and Green Political Economy*, Leiden-Boston, Brill.

García Camarero, Julio (2009): *El crecimiento mata y genera crisis terminal*. Madrid, Los libros de la catarata.

Georgescu-Roegen, Nicholas (2007), *Ensayos bioeconómicos*. Madrid, Los libros de la catarata.

Iglesias Fernández, José (2011): *Sobre el decrecimiento y otras rendiciones. Interpretación crítica sobre el decrecimiento y el consumo responsable*. Málaga, Zambra, Libreando ediciones y Baladre.

Latouche, Serge (2006): *La apuesta por el decrecimiento. ¿Cómo salir del imaginario dominante?* Barcelona, Icaria.

Latouche, Serge (2009): *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona, Icaria.

Marx, Karl (1933): *La miseria de la filosofía*, Madrid, Librería Bergua. (Primera edición de 1847).

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

Passet, René (1996) *Principios de bioeconomía*, Fundación Argentaria – Visor Distribuciones Ecotono S.C.A.

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE DESARROLLO
Y COOPERACIÓN, *EVALUACIÓN DE
PROYECTOS DE AYUDA AL DESARROLLO.*
MANUAL PARA EVALUADORES Y GESTORES,
Los Libros De La Catarata, Madrid, 2012
(167 p.p), ISBN 978-84-8319-689-2

Xavier Martí González¹

Experto en cooperación al desarrollo

Como bien se indica en el subtítulo del libro, el texto aquí comentado nace con vocación de convertirse en un manual práctico para aquellas personas que se inician en el campo de la evaluación de proyectos de "ayuda al desarrollo" y, en general, en la gestión de todo el ciclo de proyectos. En este sentido, es de resaltar el trabajo de divulgación que viene haciendo en los últimos tiempos el Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación de la Universidad Complutense de Madrid para abordar de una manera accesible y pedagógica temáticas relevantes sobre el desarrollo y la cooperación al desarrollo a través de sucesivas publicaciones editadas por Los Libros de la Catarata.

Tomando como base el Enfoque del Marco Lógico, una de las referencias metodológicas fundamentales de los proyectos de cooperación al desarrollo para la mayoría de instituciones y organizaciones que trabajan en este ámbito, el texto despliega los principales aspectos de la fase de la evaluación: objeto, métodos, mecanismos, requisitos y herramientas. Lo hace, además, de una manera clara y didáctica, facilitando al lector la comprensión de la información a través de cuadros sinópticos, así como de algunos ejemplos prácticos de proyectos y de modelos.

En mi opinión, el mayor valor de este texto es el esfuerzo de sistematización de los elementos claves que hay que tener en cuenta a la hora de llevar a cabo un ejercicio de evaluación de impacto. Así, el trabajo actúa como una guía ágil para el evaluador, que integra tanto los diferentes pasos que deben darse en el proceso, como las cuestiones fundamentales -metodológicas y de fondo- a plantearse en cada una de las fases, así como también el análisis de los ejes generales -"componentes"- que deben vertebrar una evaluación: eficiencia, eficacia, impacto, pertinencia y viabilidad (en referencia a la sostenibilidad de las acciones). En este sentido, es ilustrativo el capítulo 4 del libro -"La realización de la evaluación"-, donde se describen cada uno de los pasos de un proceso de evaluación.

¹ xavimago@gmail.com

Todo ello permite arrojar luz sobre una de las fases esenciales del ciclo de proyectos que más claramente interconectan la cooperación con su finalidad esencial, el desarrollo. Lamentablemente, la evaluación no ha contado, a mi entender, con la suficiente atención (real, aunque sí retórica) por parte de los diferentes actores de la cooperación, sean institucionales o no gubernamentales, y ha debilitado la capacidad de medir el impacto sobre los procesos de desarrollo de las acciones llevadas a cabo. Este hecho es significativamente constatable en el caso del sistema español de cooperación al desarrollo.

Si bien la cuestión de la evaluación de los proyectos de cooperación al desarrollo ha estado presente en los debates desde los años 80, es la emergencia del llamado fenómeno de la *fatiga de la ayuda* en década de los 90 lo que ha llevado a que la evaluación de impacto vaya a ir adquiriendo con el tiempo una mayor relevancia. Efectivamente, la constatación de la incapacidad de la ayuda para impulsar verdaderos procesos de desarrollo en los países del Sur condujo a un replanteamiento de los paradigmas de desarrollo y de la cooperación al desarrollo, sin duda también motivado por la configuración de un nuevo orden mundial tras la caída del bloque soviético.

Como resultado, el año 2000 la Asamblea General de Naciones Unidas lanzó los llamados Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), dirigidos a definir una estrategia ampliamente consensuada y compartida por la mayoría de instituciones internacionales para erradicar la pobreza y fomentar del desarrollo social, aunque también ciertamente discutida por una parte de las organizaciones de la sociedad civil por no actuar sobre las causas sistémicas del subdesarrollo y de la pobreza. El octavo de estos Objetivos es el de promover una Asociación Mundial para el Desarrollo. Entre los elementos que configuran esta Asociación destaca uno sobre la ayuda al desarrollo, además de cuestiones relativas al alivio de la deuda, la liberalización comercial y financiera, y la transferencia de tecnología a los países Sur. En concreto, sobre el primero se establecen compromisos para aumentar la financiación del desarrollo a la vez que para avanzar hacia una agenda internacional que haga la ayuda más eficaz y de mayor calidad.

De esta manera, se han ido perfilando estos compromisos en el seno del CAD de la OCDE y de las Naciones Unidas con resultados ciertamente desiguales. En definitiva, existe consenso en afirmar que los recursos económicos destinados por los organismos donantes a la cooperación al desarrollo en forma de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) deben venir acompañados necesariamente por una mejora de su impacto en términos de reducción de la pobreza y desarrollo humano sostenible. A la luz de la drástica reducción de los presupuestos públicos de cooperación en el actual contexto de crisis financiera, especialmente relevante en el caso español, esta relación se hace, si cabe, más necesaria.

En consecuencia, a lo largo de la pasada década se ha venido construyendo un proceso que busca reconstruir las relaciones entre países donantes y receptores de ayuda en torno al principio de asociación, redoblando los esfuerzos para aumentar la eficacia de la ayuda, precisando metas e indicadores calendarizados, así como permitiendo controlar y evaluar los progresos alcanzados. En esta lógica, se acordaron

los principios que articulan dicha agenda²: apropiación democrática, alineación, armonización, gestión orientada a resultados y responsabilidad mutua.

Así, en lo que se refiere a la **gestión orientada a resultados**, cabe entenderla en el sentido de administrar los recursos y mejorar la toma de decisiones orientadas a resultados, lo que supone fortalecer los mecanismos de evaluación y transparencia de los progresos alcanzados. Ello debe permitir analizar de forma cualitativa y cuantitativa el grado en que los objetivos, procesos y resultados contribuyen de forma eficaz a alcanzar los resultados de desarrollo. Al mismo tiempo, a partir de las constataciones y los aprendizajes del proceso evaluativo, se podrán tomar decisiones para la mejora de las planificaciones estratégicas y operativas. En este sentido, el proceso debiera velar por la promoción de los enfoques participativos, favoreciendo la inclusión de los grupos más desfavorecidos, como mecanismo para incrementar las capacidades en este ámbito

Por otro lado, en lo referente a la **corresponsabilidad**, se enfatiza que todos los países, donantes y socios, son responsables de los resultados del desarrollo. Por lo tanto, se pretende mejorar la transparencia y los mecanismos de rendición de cuentas, así como también potenciar las evaluaciones de impacto.

Es justo remarcar aquí que el libro omite las vinculaciones que la agenda internacional de la eficacia y calidad de la ayuda, y los llamados Principios de París, tienen para con los procesos de evaluación de impacto y del desempeño que, como se acaba de comentar, son muchas y profundas.

En cualquier caso, como se desprende de estos principios, surge la necesidad de profundizar en la mejora del desempeño de las acciones y de su impacto, así como también de su medición. En este contexto, la evaluación aparece como una fuente de provisión de evidencias y aprendizajes para una gestión de las políticas de cooperación al desarrollo que esté cada vez más orientada hacia los resultados en términos de desarrollo humano, justo y sostenible.

Precisamente éste es uno de los puntos en donde el libro contribuye también a poner en valor la evaluación. Como se aborda en el capítulo 2, la evaluación de impacto se propone realizar una triple función: "contribuir a una gestión, aprendizaje y control eficientes". Más allá de los discursos retóricos que muchas veces se refieren a la bondad de la evaluación, la realidad ha mostrado que ésta es percibida frecuentemente por los actores de cooperación como una fiscalización de sus actuaciones por parte de la Administración, que habitualmente incorpora la exigencia de una evaluación externa en los proyectos financiados a través de diversos mecanismos de otorgamiento de subvenciones. Ello supone reducir la evaluación a un mero ejercicio de auditoría (técnica y financiera). En este sentido, el texto ayuda a superar esta confusión y a releer en positivo el objetivo de la evaluación de impacto.

De esta manera, la evaluación de impacto debe ser entendida como un mecanismo que permita extraer lecciones e incorporarlas al proceso de toma de decisiones. En este sentido, la evaluación es un acto de responsabilidad, de rendición de cuentas y de

² <http://www.oecd.org/dataoecd/53/56/34580968.pdf>

transparencia respecto a la actuación de los diversos agentes, orientado a determinar la pertenencia y la consecución de los objetivos, así como la eficiencia, la eficacia, el impacto y la sostenibilidad de las actuaciones y prácticas de la cooperación para el desarrollo. La evaluación debe proporcionar información creíble y útil que permita incorporar las lecciones aprendidas en el proceso de toma de decisiones, de planificación y de gestión de los diferentes agentes que intervienen en la realización de proyectos de cooperación al desarrollo. Así, la evaluación permitirá mejorar los ciclos futuros de planificación e implementación. En este sentido, se impone proyectar una visión holística de todas las fases del ciclo, atendiendo a sus ineludibles interrelaciones.

De nuevo aparece aquí otro de los problemas recurrentes en los procesos de evaluación: la incorporación de las lecciones aprendidas. Los tiempos asociados al ciclo del proyecto, los mecanismos de gestión de las subvenciones, la falta de herramientas válidas para facilitar dicha incorporación, la interacción de otros intereses ajenos a la cooperación al desarrollo o, como se viene de comentar, el sesgo fiscalizador con el que se han percibido (o concebido) algunas evaluaciones, a menudo han desactivado el valor potencial que la evaluación tiene para reorientar de manera más efectiva ciertas actuaciones. Por ello es de agradecer que el libro apunte algunas pistas al respecto en el capítulo 7.

Por otro lado, la vocación pragmática y sintética del libro impide que el texto realice un abordaje exhaustivo de algunas cuestiones importantes, como son el anclaje de la evaluación con el resto de fases del ciclo del proyectos, el marco teórico de la evaluación, los indicadores, las diferentes metodologías y algunos otros aspectos formales. Pero eso no resta rigor al trabajo, ya que la falta de profundidad en estos temas se ve compensada en parte con las numerosas referencias bibliográficas que se mencionan al final del libro que, por otra parte, requerirían de una mayor actualización.

En definitiva, y pese a algunas carencias, el libro que aquí se presenta constituye un manual introductorio muy válido para los profesionales que, tanto desde el ámbito institucional como de las ONGD, se planteen llevar a cabo procesos de evaluación, contribuyendo a su vez a ampliar la literatura en lengua española sobre este ámbito, de por sí muy escasa.

CAPARRÓS, N.; RAYA, E.; LARRAZ, I.;
PEÑA, G.B., *LA EXPERIENCIA DE LA
COOPERACIÓN AL DESARROLLO*,
Los Libros de la Catarata, Madrid, 2012
(166 p.p), ISBN 978-84-8319-694-6

Xavier Martí González¹

Experto en cooperación al desarrollo

Las autoras de este interesante libro nos proponen un ejercicio que tiene una doble lectura. Una metodológica, la de presentar las herramientas a considerar para realizar un proyecto de cooperación al desarrollo, y otra descriptiva, la de mostrar la situación de las personas con discapacidad en países menos desarrollados. Así, a través de la experiencia concreta de una actuación impulsada por la Universidad de La Rioja, la Universidad Nacional de Loja (Ecuador) y la Universidad Nacional de Piura (Perú), el libro aborda todas las fases del ciclo del proyecto desde un punto de vista didáctico, pero al mismo tiempo permite al lector acercarse a la problemática que sufren las personas con discapacidad en estas comunidades, que se adivina compartida por muchos otros países donde la institucionalidad y las políticas públicas en este ámbito no están suficientemente desarrolladas. De esta manera, el texto dibuja de manera muy acertada el proceso consistente en traducir una idea y el análisis de una determinada problemática en un proyecto de cooperación al desarrollo, orientado a intentar revertir en el tiempo las condiciones que la reproducen.

De hecho, incluso podría mencionarse una tercera lectura implícita en este libro. Como se indica en la propia introducción, también se explica el "proceso vivencial que recorre a los protagonistas de esta historia". Efectivamente, este recurso favorece la implicación del lector, que se ve acompañando a través de la lectura tanto a los planificadores y ejecutores de la acción como a la población destinataria en la definición del proyecto, la realización de las actividades o la superación de las contingencias que van surgiendo.

Habiendo alcanzado el doble objetivo que se proponía y que antes se mencionaba, el metodológico y el descriptivo, a lo largo del libro se plantea intrínsecamente una serie de cuestiones fundamentales sobre la validez y concepción de la cooperación al desarrollo que me parece interesante resaltar aquí:

¹ xavimago@gmail.com

a) Enfoque de derechos de la cooperación al desarrollo

Una cooperación al desarrollo que se proclame transformadora debe concebirse con un enfoque de derechos. Esto implica trabajar para garantizar que en todos los ámbitos en los que se actúe (sea salud, educación, etc.) la población destinataria de las acciones pueda disfrutar de manera plena y efectiva estos derechos. Es decir, los principios de los derechos humanos deben orientar la programación en todos los sectores: salud, educación, agua, empleo, seguridad humana, soberanía alimentaria, etc. Además, se hace necesario profundizar en los derechos económicos, sociales y culturales (DESC), así como en los colectivos y los llamados emergentes, como la equidad de género, la sostenibilidad medioambiental o la renta básica, entre otros.

Integrar este enfoque responde a una concepción de la cooperación para el desarrollo entendida como un proceso, orientada a transformar las estructuras que provocan y hacen perdurar el subdesarrollo, la pobreza y las desigualdades. Por lo tanto, su integración tiene que ser valorada por su trascendencia política, en un sentido amplio.

En definitiva, la cooperación al desarrollo debe orientarse al desarrollo de las capacidades de los titulares de "deberes" para cumplir con sus obligaciones y para que los titulares de "derechos" los puedan reclamar. Ello supone superar un enfoque de necesidades que tienen que ser satisfechas por otro en que éstas son concebidas como derechos que deben ser reclamados y ejercidos.

El libro apela repetidas veces a la necesidad de promover el aumento de las capacidades y a considerar de manera transversal la defensa y protección de los derechos humanos en todas las fases del proyecto. En este sentido, se concluye, como no podría ser de otra manera, que las personas discapacitadas son titulares de derechos que frecuentemente tienen privados su disfrute. Por ello, cabe trabajar en la sensibilización y en el ámbito de la política pública para garantizar que estas personas puedan ejercer de manera efectiva sus derechos.

b) Objetivo de la cooperación al desarrollo

Con un carácter algo esencialista, el texto plantea para qué sirve la cooperación al desarrollo y también a quién sirve. En el capítulo 1 se responde a esta cuestión a partir de la reflexión de una de las estudiantes que participa en el estudio, poniendo el acento en la disyuntiva entre el "dar o recibir". En la misma línea, en el último capítulo se reitera la misma idea al afirmarse que "ayudar también es ayudarse a uno mismo. Viajar, conocer, vivir en carne propia lo que las personas allí tienen o dejan de tener y adquirir la apertura de mente que ofrece una experiencia internacional hace obviar muchos de los prejuicios que podamos tener".

Sin negar la veracidad del sentimiento que experimentan las personas que participan activamente en proyectos de cooperación, pero para no caer en consideraciones demasiado reduccionistas sobre la cuestión, la respuesta a estas

preguntas tiene (debe tener) connotaciones más sistémicas y reclama una reflexión más estructural.

La cooperación al desarrollo debe ser entendida ante todo como una responsabilidad, la de participar de manera activa y decidida en la construcción de un mundo más justo, solidario y sostenible. Esta corresponsabilidad para con los fenómenos que afectan al conjunto de la humanidad desafía la concepción tradicional donante-receptor de la ayuda al desarrollo, en el sentido en que unos (los que tienen los recursos) dan y otros (los que no disponen de recursos) reciben, normalmente atendiendo a unas condiciones impuestas por los primeros.

En línea con lo mencionado anteriormente, una cooperación al desarrollo efectiva debe promover asociaciones horizontales que fomenten el conocimiento y reconocimiento mutuo, que persiga el aumento de las capacidades y se base en un enfoque de derechos en pro de un desarrollo humano sostenible, y que se conciba como un medio (y no en un fin en sí mismo) para revertir las causas estructurales y sistémicas que se hallan detrás de la pobreza, las desigualdades y el subdesarrollo.

En este sentido, la reflexión sobre la eficacia de la cooperación al desarrollo debe contemplar las siguientes cuestiones:

- Todas las acciones de cooperación al desarrollo deben incorporar de manera transversal los objetivos de promoción, defensa y ejercicio efectivo de los derechos humanos; equidad de género; sostenibilidad en todas sus dimensiones (social, cultural, política, económica y ambiental); y el fomento de la cultura de la paz. Estos objetivos son los que mayor capacidad transformadora tienen de la realidad.
- La ejecución de la política de cooperación al desarrollo debe darse en paralelo a la coherencia de políticas. A menudo, la cooperación al desarrollo de los países se convierte en una forma (insuficiente) de mitigar el efecto de otras políticas económicas, comerciales, energéticas, etc. Atender a las causas estructurales del subdesarrollo y no a sus manifestaciones implica un replanteamiento profundo de todas estas políticas.
- Determinados hábitos de consumo pueden ser igual o más efectivos que la cooperación al desarrollo para transformar determinadas realidades. El consumo responsable, el ahorro energético, el comercio justo y de proximidad, o las finanzas éticas constituyen hábitos y actitudes que convierten a las personas en agentes efectivos de cambio sin necesidad de implicarse activamente en proyectos de cooperación al desarrollo.
- Concretamente respecto a los mecanismos de la cooperación al desarrollo, ésta debe fortalecer el liderazgo de las políticas de desarrollo de los países del Sur, fomentar procesos de gobernanza inclusiva y democrática, enfatizar la centralidad de la obtención de resultados de desarrollo, y establecer mecanismos transparentes de rendición de cuentas. Cabe decir que estos principios quedan recogidos en la llamada agenda de París sobre eficacia y calidad de la ayuda, como ya apunta el libro en el capítulo 3.

c) Educación para el desarrollo

Al inicio del Capítulo 6, se afirma muy acertadamente que "sin conciencia, la indiferencia se convierte en norma". El contexto en que se dice esta frase hace referencia a la situación para con la población con discapacidad. Pero si amplificamos su sentido, damos con uno de los elementos fundamentales de una cooperación al desarrollo transformadora, la educación para el desarrollo.

La educación para el desarrollo se concibe como una herramienta imprescindible para la transformación social en el Norte y la erradicación de la pobreza y las desigualdades en el Sur. Se entiende como un proceso educativo permanente que favorece la comprensión de las interrelaciones económicas, sociales, políticas y culturales entre el Norte y el Sur, que fomenta los valores y las actitudes relacionadas con la solidaridad y la justicia social, y en consecuencia, modifica comportamientos en este sentido. En definitiva, debe promover una ciudadanía global generadora de una cultura a la vez global de la solidaridad comprometida en la lucha contra la pobreza, la exclusión y la promoción del desarrollo humano sostenible.

La educación para el desarrollo nos remite a un enfoque integral de la acción de educar, que necesariamente transversaliza el propio ámbito de la cooperación al desarrollo. Asume cuatro dimensiones diferenciadas y a la vez complementarias: la de sensibilizar, la de educar y formar, la de investigar, y la de incidir y movilizar política y socialmente. Estos ámbitos de intervención estratégica se refuerzan entre sí y comparten actuaciones que se abordan de manera integral.

En definitiva, para transformar la realidad que genera desigualdad, pobreza e injusticia, se necesita compromiso pero también conocimiento. En este sentido, la educación para el desarrollo actúa como palanca para promover los cambios necesarios.

Como muchas veces se repite en el libro, la discapacidad está muchas veces determinada por el entorno. En el Capítulo 2 se nos define el concepto como "el resultado del contexto en el que la persona vive, de las políticas y programas de atención y de los recursos que dispone para minimizar las consecuencias negativas de la deficiencia". Por tanto, se apunta que cabe trabajar en los ejes de la accesibilidad, la movilidad pero también de la sensibilidad. Así, la formación, el conocimiento, la sensibilización y la incidencia política (todos ellos, elementos vertebradores de la educación para el desarrollo) constituyen herramientas claves para contribuir a atender la situación de una población a menudo invisibilizada y especialmente vulnerable.

d) La cooperación universitaria al desarrollo

El libro aborda un proyecto de cooperación al desarrollo impulsado principalmente por agentes universitarios. En este sentido, es de reseñar la importancia creciente que ha venido adquiriendo este actor en el sistema de cooperación, junto a los ya tradicionales (ONGD y gobiernos).

Varios son los ámbitos donde la Universidad puede aportar su valor añadido y contribuir al desarrollo como agente de cooperación: la formación y la educación, la transferencia e intercambio de tecnología y *know-how*, la investigación orientada al desarrollo, y la sensibilización y educación para el desarrollo. En este sentido, entre las funciones principales de la Universidad se hallan las de crear conciencia crítica sobre los problemas que afectan a las personas, aportar recursos mediante el avance científico, la tecnología y la investigación social, y proponer soluciones que incidan en el desarrollo humano sostenible de las sociedades.

Este texto ilustra muy bien cómo la cooperación universitaria al desarrollo, en colaboración con otros actores gubernamentales y de la sociedad civil, puede contribuir a promover cambios en la sociedad y en las políticas públicas orientados, en este caso, a la inclusión y empoderamiento de colectivos tradicionalmente marginados o en situación de vulnerabilidad.

Si bien la emergencia de los agentes universitarios ha enriquecido el sistema español de cooperación al desarrollo, su promoción por parte de las Administraciones Públicas (estatal y autonómicas) ha sido bastante desigual. Así lo muestra, por ejemplo, la irregularidad de las convocatorias públicas destinadas a estos actores (como es el caso de Cataluña) o la reciente eliminación de la convocatoria 2012 de Programas de Cooperación Interuniversitaria (PCI) de la AECID, programa que precisamente permitió financiar gran parte de la iniciativa que se explica en el libro.

En definitiva, todo ello dificulta la capacidad de las universidades de destinar recursos para impulsar acciones de cooperación al desarrollo.

La experiencia de la cooperación al desarrollo es un libro que nos cuenta un proyecto de cooperación universitaria con personas discapacitadas en una población de Perú. Pero ilustra también una metodología y una manera de entender la cooperación al desarrollo, donde el proyecto se concibe como parte de un proceso que se adapta a las circunstancias (rotación) y evoluciona en el tiempo (traslación); donde cada una de las fases del ciclo se contempla de una manera holística y necesariamente imbricada con las otras; donde la obtención de resultados y la evaluación de impacto son consideradas desde la propia fase de planificación; donde se resalta la importancia de los procesos participativos; y, en definitiva, donde la viabilidad y sostenibilidad de las acciones pasa por el fortalecimiento de la política pública y la sensibilización.

GÉRARD DUMÉNIL Y DOMINIQUE LÉVY,
THE CRISIS OF NEOLIBERALISM,
Harvard University Press, Cambridge,
Massachusetts, 2012 (392 pp.),
ISBN 978-0-674-04988-8

Ángel Martínez González-Tablas¹

Universidad Complutense de Madrid

Duménil y Lévy representan, con una extensa trayectoria de publicaciones, una de las colaboraciones más estables y fructíferas en el ámbito de la Economía crítica. De raíz inequívocamente marxista, pero con voz propia, han mantenido una colaboración continuada con la revista *Actuel Marx* y una distancia inequívoca con la corriente de la teoría de la regulación —Aglietta, Boyer y otros— en su inicio también marcada por un diluido entronque marxista. Signo de los tiempos, sus últimos libros han sido publicados originalmente en inglés. A señalar la activa presencia personal de Duménil en el mundo de habla hispana, tanto en América Latina como en España, con ponencias destacadas en las Jornadas de Economía Crítica y asistencia a los cursos de verano de la Universidad Complutense en El Escorial, entre otros.

ESTRUCTURA DEL LIBRO

El propósito del libro que nos ocupa y sus diagnósticos básicos se centran en el análisis de la crisis y en la formulación de escenarios. La introducción y los dos primeros capítulos están dedicados a la formulación de las categorías básicas, al análisis del recorrido histórico y a la formulación sintética del diagrama de la crisis (p.34). La dimensión social del proceso ocupa los siguientes capítulos (3 a 6) en los que estudian los segmentos de mayores ingresos, las variantes de los que genera el capital —intereses, dividendos y ganancias bursátiles—, la propuesta de una configuración de clases tripolar y el marco teórico de clases y tipología de órdenes sociales alternativos. En los capítulos 7 a 9 describen los fenómenos de la financiarización y la globalización, deteniéndose en el análisis de la fragilidad de la estructura financiera resultante, agravada por la desregulación que la acompaña. La caracterización de la trayectoria macroeconómica de EE.UU. ocupa los capítulos 10 a 14 en los que subrayan el declive

¹ angelmtablas@ccee.ucm.es

de la acumulación, la interdependencia de los desequilibrios estructurales, el boom inmobiliario, la crisis hipotecaria y las limitaciones de la política monetaria. El análisis de la crisis financiera que, como una gran tormenta, recorre el centro de la economía mundial y convulsiona el capitalismo global es objeto de escrutinio en los capítulos 15 a 20, explorando luego (capítulos 21 y 22) sus antecedentes en la gran depresión y el New Deal, para terminar con una reflexión sobre las posibilidades de un nuevo orden social global, en lo que podría considerarse la economía y las políticas de la poscrisis (capítulos 23 a 25).

PRESENCIA Y AUSENCIA DE CATEGORÍAS BÁSICAS

En lo que hace a las categorías básicas de que se sirven, cabe destacar tanto las que utilizan: clases y fracciones, orden social, crisis estructural, neoliberalismo, financiarización, globalización, como las que ignoran o apenas enuncian, en particular la dimensión ambiental y el espacio doméstico. En su análisis de *clases* y fracciones resaltan capitalistas, cuadros y clases populares, quedando un tanto elididos los trabajadores asalariados; en su "interpretación de la historia se confiere un papel prominente a la posición de las clases gestoras (*managerial*) en las transformaciones sociales" (18/19), cuya inclinación a derecha o izquierda consideran determinante y función de los compromisos que establezcan. En su discurso es central la noción de *orden social*, a la que no se le exigen las complementariedades virtuosas que propiciarían un crecimiento alto y duradero, porque puede ser denotado simplemente como la "configuración de un poder de clase" (15), "cuya secuencia histórica es la expresión de los resultados temporales de sucesivos episodios de lucha de clases" (19) que en el último siglo se concretan para ellos en una primera hegemonía financiera, el compromiso posterior a la segunda guerra mundial y la segunda hegemonía financiera que representa el neoliberalismo (15-18). Su caracterización de *crisis estructural*, a fuer de sobria, puede resultar un tanto laxa ya que se limitan a connotarla como duradera y profunda, resultado combinado de "las contradicciones internas de cada orden social y la lucha de clases" (19). En cuanto al *neoliberalismo*, lo entienden como un orden social y no se sirven de demasiados planos para caracterizarlo, lo ven como "una nueva fase del capitalismo (que) expresa la estrategia de las clases capitalistas en alianza con la alta dirección (upper management), en especial los ejecutivos financieros, que trata de fortalecer su hegemonía y de expandirla globalmente"; para ellos, "la crisis contemporánea es un resultado de las contradicciones inherentes en esa estrategia" (1). Tampoco entran en demasiadas precisiones al delimitar la *financiarización* y la *globalización*, con un tratamiento rico en ejemplos y en datos cuantitativos, hablan de la primera como "la culminación de unos mecanismos financieros que alcanzan niveles de sofisticación y expansión sin precedentes" (35) y consideran que la segunda proviene de la combinación de tendencias interconectadas que conciernen principalmente al libre comercio, a la movilidad internacional del capital, a la globalización de instituciones y mecanismos financieros y a las transacciones de divisas (113), resultando laxas la caracterización, la diferenciación y

las interrelaciones de neoliberalismo, globalización y financiarización. La exclusión de la *dimensión ambiental* es explícita, reconocen que “en las próximas décadas, los nuevos órdenes sociales globales tendrán que afrontar la situación de emergencia creada por el calentamiento global. Estas cuestiones quedan fuera de los límites del presente estudio, cuyo foco está en la crisis” (3), aunque como luego subrayaremos los escenarios que se derivan de la crisis están ineluctablemente marcados por los temas que excluyen. La ausencia del *espacio doméstico* es aún más flagrante porque ni siquiera es objeto de exclusión explícita, como si se tratara de algo irrelevante para entender lo que sucede y para diseñar los eventuales escenarios.

ANÁLISIS DE LA CRISIS

Empiezan por establecer una nítida *secuencia histórica* de la naturaleza de las crisis estructurales acaecidas desde finales del siglo XIX y de los órdenes sociales surgidos de ellas; consideran (20) que entre los tres órdenes sociales se interponen cuatro crisis estructurales, dos de rentabilidad (1890s y 1970s) y dos de hegemonía financiera (gran depresión y actual del neoliberalismo), habiendo “la ilimitada expansión de las demandas de las clases superiores empujado los mecanismos económicos hacia y, finalmente, más allá de la frontera de sustentabilidad” (21) en estas últimas; resulta llamativa la rotundidad con la que tipifican y diferencian las crisis, en una línea alejada de la propuesta de Harvey² (2012) que, aceptando que hay un factor desencadenante, enfatiza que es la interacción entre las barreras potenciales lo que lleva a la interrupción del proceso de reproducción del capital.

En cuanto a la *crisis actual* del orden neoliberal bajo hegemonía de EEUU descartan (33-34) que sea de tasa de ganancia o de insuficiencia de demanda —a pesar de que autores como Krugman subrayen que arrastramos una carencia endémica de demanda, que incluso puede ser mayor en el futuro si se ciega la que compensatoriamente induce el endeudamiento— porque es una crisis del neoliberalismo en la que intervienen las fuerzas e interacciones que sintetizan con claridad: la exigencia de altos ingresos vinculada a la financiarización y la globalización se combina con la dinámica que induce la trayectoria macroeconómica de la economía norteamericana (Diagrama 2.1.,34); en EE.UU resaltan como desequilibrios básicos el déficit por cuenta corriente, las necesidades de financiación externa, el incremento del consumo, el endeudamiento y la acumulación decreciente, que crean un sistema de interdependencias y recorren fases distintas a lo largo de la crisis, desembocando en una disociación entre las clases altas y la economía nacional, lo que les lleva a afirmar que “ninguna de las tareas más urgentes que se requieren en las próximas décadas para ralentizar el declive relativo de la economía americana puede ser llevada a cabo bajo el mismo liderazgo de clase e irrestrictas tendencias globalizadoras. La insaciable solicitud de altos ingresos por parte de las clases más altas debe ser detenida” (2).

² Harvey, David (2012), *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, Akal, Madrid.

FORMULACIÓN DE ESCENARIOS

Los escenarios que enuncian pretenden ser objetivos y no normativos, aunque en su reflexión falta, muy a su pesar, una inevitable interacción de las dimensiones analítica y normativa; según afirman, sólo pretenden discutir "la naturaleza del orden social que puede resultar de las tendencias históricas existentes y del shock de la crisis (lo que) no debe confundirse con la definición de la nueva sociedad y el mundo que podrían considerarse más deseables" (296). En primer lugar, postulan la *necesidad de superar el neoliberalismo* para lo que hay que encontrar un mínimo de respuestas a los factores determinantes de la crisis: hay que reconstruir el sector financiero poniéndolo al servicio de la economía real, hay que afrontar los desequilibrios estructurales de la economía de EEUU y en el más largo plazo la crisis puede llevar a que todos los países opten por estrategias de desarrollo más autónomo, con restricciones a la libertad de comercio y de movimientos de capital, reterritorialización de la producción en EEUU o de la demanda en China. En segundo lugar, la *orientación del nuevo orden social* pasa para nuestros autores por unas opciones y un pronóstico que parecen como mínimo discutibles (Diagrama 1.4.,29 desarrollado en Table 6.1.,96): habría una primera posible bifurcación entre un moderado neoliberalismo y un liderazgo de los gestores que en opinión de los autores se decantaría por la segunda opción, que daría lugar a una segunda posible bifurcación entre un compromiso en el seno de las clases altas bajo el liderazgo gestor (que para los autores parece la más probable) y un compromiso entre los gestores y las clases populares, sin que deje de sorprender que en la disección de los escenarios en ningún momento lleguen a plantearse la virtualidad de un capitalismo enfrentado al desafío de un cambio global multidimensional.

REFLEXIONES CONCLUSIVAS

La propuesta de Duménil y Lévy tiene una gran potencialidad para explicar el funcionamiento y reproducción de la economía mundial capitalista durante los años objeto de estudio, en especial los de dominio neoliberal. Es funcional para explicar los *mecanismos que desencadenan el proceso de crisis* (aunque el comportamiento de los precios del petróleo se entiende más profundamente incorporando la dimensión ecológica). En gran medida también lo es para entender el *desarrollo de la crisis* (aunque no se dota de la perspectiva que le proporcionaría el espacio doméstico para repensar el trabajo y la desigualdad), pero el marco conceptual que utilizan no les permite captar la *naturaleza multidimensional de la crisis*, la profundidad de su alcance, que la convierte en una crisis civilizatoria; en particular, el papel de los flujos físicos, de la apropiación del stock de recursos, del comportamiento de la huella ecológica y de la aportación del espacio doméstico a la existencia social.

En cuanto a las *salidas a los problemas económicos actualmente existentes*, la argumentación es convincente en lo que hace a la necesidad de negar el

neoliberalismo, porque siendo causante de la crisis es incapaz de encontrar respuesta a los problemas planteados, de promover soluciones viables. Donde el marco conceptual utilizado se convierte en una severa restricción (por mucho que se mantenga en un terreno estrictamente analítico, pretendidamente alejado de lo normativo) es cuando trata de diseñar las eventuales salidas. Al no incluir la dimensión ambiental en su planteamiento epistemológico, no pueden captar algo que va a ser esencial en cualquier salida de la crisis: el alcance y las implicaciones de la insostenibilidad del modelo de producción y consumo, la radical insuficiencia de la combinación de regulaciones vigente y la irrupción de los flujos desiguales asociados a la huella ecológica. No hay alianza, liderada por los cuadros, a derecha o a izquierda, que pueda eludir esta realidad. Y para afrontarla hay que pensarla adecuadamente, lo que en este caso equivale a decir radicalmente, tratando al sistema económico capitalista como un sistema abierto y representando ab initio la actividad económica en esos términos.

Si damos un paso más, si partiendo del análisis de la realidad nos adentramos en el terreno normativo y planteamos los rasgos básicos a que debería aspirar una sociedad humana en la que la calidad de vida de las personas sea el objetivo rector, entonces la inclusión del espacio doméstico en la representación de la actividad económica se convierte en una exigencia inexcusable; en él se proporcionan servicios fundamentales para las personas y en él se establecen relaciones sociales que afectan a los dos sexos y pueden estar marcadas por la cooperación o por la explotación. Y de nuevo, no vale con incluirlo a posteriori, como un añadido. Hay que pensar desde el inicio la realidad económica, su funcionamiento y su reproducción, teniéndolo en cuenta.

Para terminar, hay que resaltar que en todos los trabajos de Duménil y Lévy hay un espléndido *esfuerzo de medición* en el tratamiento de los temas que analizan, siempre empeñados en documentar con datos concretos sus planteamientos, con una actitud de contención y rigor que debe ser un ejemplo para los economistas críticos. Tampoco debe pasar desapercibida la importancia que atribuyen a la *dimensión temporal de los procesos*, en la que lo inmediatamente posible o lo probable no coincide a menudo con lo que sería deseable. No obstante, "The crisis of neoliberalism" es también un *ejemplo del límite a que puede llegar una representación parcial de la actividad económica*, enfrentada a los problemas reales del S.XXI porque aunque sea esclarecedora en muchos aspectos, ni desvela dimensiones subyacentes básicas en el funcionamiento y reproducción de la economía mundial (ecológica y de cuidados), ni es capaz de identificar los problemas que habrá que afrontar y resolver para avanzar hacia soluciones de futuro que sean pragmáticas y emancipadoras. En todo caso estamos ante un texto de lectura altamente recomendable para los estudiosos de la crisis, que sería deseable estuviera disponible en castellano, a ser posible con un prólogo que incorporara el análisis de los últimos acontecimientos.

LANCHESTER, JOHN, *¡HUY! POR QUÉ TODO EL MUNDO DEBE A TODO EL MUNDO Y NADIE PUEDE PAGAR*, Anagrama, Barcelona, 2010 (272 pp.), ISBN 978-84-339-7665-9

Antonio Santos Ortega¹

Dpto. Sociología y Antropología Social

Universidad de Valencia

El curioso título de este libro nos anticipa que no encontraremos en él explicaciones indescifrables y complejas sobre el tema que trata: la reciente y presente crisis financiera. Lanchester, escritor, periodista y conocedor de los entresijos del sistema financiero, escribe un libro muy esclarecedor sobre la crisis que nos aqueja. Guiado por un ocurrente sentido del humor y una inclinación crítica, desvela los procesos que la han desencadenado y que han llevado al mundo de las finanzas a perder el contacto con la realidad, si es que alguna vez lo tuvo.

A lo largo del libro, se mantiene un tono ensayístico que contribuye a dar un aire divulgativo a la muy enrevesada cuestión financiera. Ello sin descuidar una rigurosa argumentación acompañada de datos y ejemplos muy oportunos. El libro comienza con una descripción de la crisis que, dada su fecha de edición, llega justo al momento en que la crisis financiera mutó en crisis de la deuda soberana. Los dos capítulos que vienen a continuación desentrañan, primero, los problemas del sistema financiero que desencadenaron la crisis y, segundo, toda la trama de las hipotecas *subprime* y la burbuja inmobiliaria. Lanchester prosigue con un apartado de gran interés dedicado al papel de la ciencia económica y, en particular, a los no muy científicos sistemas de valoración del riesgo, a los que adjudica buena parte de los extravíos del sistema financiero. Antes de acometer un último capítulo de conclusiones, en las que flota la pregunta *¿y ahora qué?* y un alegato final que se cierra con un interrogante sobre futuras crisis, Lanchester dedica un espacio a los fallos de los reguladores, los políticos y los bancos centrales, que apenas actuaron a pesar de los "malos olores" que la dinámica financiera desprendía. Precisamente su pronóstico final es que la crisis persistirá si no hay avances en el tímido proceder de estos frente a los actores financieros.

¹ santos@uv.es

Antonio Santos Ortega

Nuestro autor repasa los momentos de desregulación financiera de los últimos treinta años, cuando se derogaron las leyes que habían permitido tener controlado el sistema financiero, por ejemplo, separando la banca comercial de la de inversión o, en palabras de la jerga financiera, las "huchas" y los "casinos". De esta manera los bancos comerciales, y por tanto los ahorros de millones de familias, pasaron a circular por la trastienda financiera y a involucrarse en rentables, pero peligrosas operaciones de alto riesgo. Lanchester dedica un espacio destacado a las sucesivas oleadas desreguladoras desde Ronald Reagan hasta George Bush y la irresponsabilidad durante su mandato de la gestión la Reserva Federal.

Secundando la idea de Simon Johnson en su artículo *El golpe silencioso*, Lanchester perfila el recorrido por el cual las finanzas se hicieron, silenciosamente, con el poder, encumbrando a las empresas financieras en el control de los pocos mecanismos reguladores existentes. De esta manera, las reglas de funcionamiento de los productos financieros más arriesgados, como los derivados, las escribieron los banqueros. Ellos controlaron también las agencias de calificación que los tenían que controlar y de esta manera se preparó el terreno para la crisis venidera.

Lanchester analiza también la llegada de las matemáticas como principio rector de las finanzas en la década de 1990 y el triunfo de los *quants* –economistas financieros de base matemática y fervientes seguidores de los métodos cuantitativos– sobre los *poets*, partidarios de los métodos tradicionales basados no en los modelos formales sino en el conocimiento y la experiencia sobre las dinámicas financieras. Los *quants* ensalzaron el cálculo de riesgo y descuidaron la realidad de la incertidumbre que los modelos de análisis del riesgo no incluían en sus esquemas. El modelo VaR de análisis del riesgo solo da resultados probabilísticos, pero ello es insuficiente para analizar situaciones inesperadas de los mercados financieros, cuando se producen estampidas que anulan sus resultados.

El libro desvela toda la trama ideológica y práctica de la crisis y lo hace de forma concreta y analizando las responsabilidades de los actores implicados en la "tormenta financiera perfecta". Comienza por la ideología absurda que caracteriza a los operadores de los mercados, que inflan la burbuja a base de dar crédito a la idea de que todo seguirá creciendo, que los precios no bajarán nunca y, mientras que todo va bien, hacen abultados beneficios incrementando el riesgo de las operaciones. Continúa con la "teoría del más loco", basada en la idea de que siempre habrá un último comprador dispuesto a asumir más riesgo, y prosigue con otros muchos ejemplos de los rudimentarios criterios que guían la acción de los mercados.

Con estas directrices, en una espiral que sólo pararía la crisis, se buscaron préstamos "depredadores" con una fuerte carga de riesgo, pero que procuraban beneficios para todos los actores financieros. En el momento dulce del *laissez-faire*, nadie quería coger el volante y cambiar de dirección, ni los gobiernos, ni los bancos centrales, ni reguladores públicos ni por supuesto los operadores del mercado financiero, hasta que el tren descarriló. Ninguno de ellos denunció los "malos olores" que indicaban que algo podía ir mal. El libro narra detenidamente el funcionamiento de las hipotecas *subprime*, de la burbuja inmobiliaria y de su explosión en 2007, momento en el comienza la debacle del delirante sistema financiero, el hundimiento de entidades

Antonio Santos Ortega

y la transmisión de la crisis a la economía real. Ya en este terreno de la realidad socioeconómica, se detiene en las reacciones de los gobiernos frente a la crisis, para reflotar un sistema financiero “demasiado importante para dejar que se hunda”, inyectando sumas multimillonarias y el consiguiente endeudamiento de los gobiernos a partir de 2010. Desde entonces, el rearme de los mercados está haciendo pagar muy caro a la ciudadanía un modelo en el que los arriesgados comportamientos de los mercados financieros y sus insondables pérdidas se pagan con dinero público. Desgraciadamente, esta mecánica de beneficios privados/pérdidas públicas supone un incentivo a la lógica financiera más peligrosa y sienta las bases para que en el futuro se sigan repitiendo estos comportamientos.