

REC

revista de economía crítica

n. **18**
2014

segundo semestre

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

Crítica a la interpretación que hace Rolando Astarita de la plusvalía extraordinaria. Exposición de la teoría Marxista del valor. <i>A. Sebastian Hdez. Solorza</i>	4-19
Salida de la crisis en España. Lecciones del caso Argentino. <i>Marisa Bordón</i>	20-30
¿Qué papel pueden tener las cooperativas en una transición postcarbono? <i>Joaquim Sempere y Ernest Garcia</i>	31-47
Expolio y servidumbre: apuntes sobre la llamada deuda de cuidados. <i>Cristina Carrasco Bengoa, Carme Díaz Corral, Inés Marco Lafuente, Rosa Ortiz Monera y Marina Sánchez Cid</i>	48-59
La desmaterialización de la economía mundial a debate. Consumo de recursos y crecimiento económico (1980-2008). <i>Juan Infante</i>	60-81

SEMIMONOGRÁFICO SOBRE AMÉRICA LATINA

Introducción al semimonográfico sobre América Latina. <i>Lourdes Benería y Sarah Gammage</i>	83-91
Equidad de Género en las Oportunidades Económicas en América Latina, 1990-2010. <i>Elissa Braunstein, Sarah Gammage y Stéphanie Seguino</i>	92-112
Los desafíos de las nuevas políticas de desarrollo social en América Latina. <i>Simone Cecchini y Luis Hernán Vargas</i>	113-135
Análisis de género de la política fiscal boliviana: propuestas para la agenda pendiente del proceso de cambio. <i>Raquel Coello y Silvia Fernández</i>	136-159
Los trabajadores que se organizan en la plaza: contra-movimiento de una fuente inesperada. <i>Chris Tilly, Enrique de la Garza, Hugo Sarmiento y José Luis Gayosso</i>	160-180
El Sistema Nacional de Cuidados en Uruguay: una apuesta al bienestar, la igualdad y el desarrollo. <i>Alma Espino y Soledad Salvador</i>	181-197

INTERVENCIONES

La enseñanza de la economía: una visión desde la demanda. <i>Laura de la Villa Alemán</i>	199-202
¿Tiene futuro la economía crítica en la universidad? Una propuesta. <i>Óscar Carpintero</i>	203-211

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Educación y capitalismo en el análisis "radical" de S. Bowles y H. Gintis. <i>Albert Recio</i>	213-219
El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista. <i>Samuel Bowles y Herbert Gintis</i>	220-228

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

ESPECIAL SOBRE THOMAS PIKETTY Y EL CAPITAL EN EL SIGLO XXI

Una lectura de " <i>El Capital en el siglo XXI</i> ". <i>Ramon Boixadera Bosch</i>	230-233
" <i>El Capital</i> " de Thomas Piketty. ¿Retorno a los clásicos? <i>Joan Ramon Rovira</i>	234-249
Piketty versus Piketty: La tendencia descendente de la tasa de ganancia en el Reino Unido y Alemania desde el siglo XIX confirmada por los datos de Piketty. <i>Esteban Maito</i>	250-264

IN MEMORIAM

En recuerdo de "Ladis", un buen compañero. <i>Javier Gutiérrez</i>	266
-----------------------------------------------------------------------	-----

RECENSIONES DE LIBROS

Michael A. Lebowitz. <i>La Alternativa Socialista</i> . <i>Josep Manel Busqueta</i>	268-273
David Harvey. <i>Seventeen Contradictions and the End of Capitalism</i> . <i>Mario del Rosal</i>	274-278
Rose George. <i>Noventa por ciento de todo</i> . <i>Aurèlia Mañé Estrada</i>	279-282
R. Skidelsky y E. Skidelsky. <i>¿Cuánto es suficiente? ¿qué se necesita para una buena vida?</i> <i>Jordi Roca Jusmet</i>	283-287
Michel Husson. <i>El capitalismo en 10 lecciones</i> . <i>Victòria Soldevila</i>	288-289
Amaia Pérez Orozco. <i>Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida</i> . <i>Mireia Bofill Abelló</i>	290-292

CRÍTICA A LA INTERPRETACIÓN QUE HACE ROLANDO ASTARITA DE LA PLUSVALÍA EXTRAORDINARIA. EXPOSICIÓN DE LA TEORÍA MARXISTA DEL VALOR.

A. Sebastián Hdez. Solorza¹ y Alan A. Deytha Mon²

Estudiantes de Licenciatura en Economía

ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México)

Fecha de recepción del original: abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: octubre de 2014

RESUMEN

Este artículo presenta una exposición de los elementos fundamentales de la teoría Marxista del valor con un sustento matemático para con ello criticar la interpretación sobre la plusvalía extraordinaria que ha presentado recientemente Rolando Astarita. El objetivo principal del trabajo es brindar una construcción teórica que sirva a otros investigadores para desarrollar la teoría económica marxista y para debatir constructivamente con investigadores marxistas en la búsqueda de un consenso en la teoría económica marxista.

Palabras clave: *tiempo de trabajo necesario, tiempo de trabajo socialmente necesario, plusvalor extraordinario.*

ABSTRACT

This paper presents an exposition of the fundamental elements of Marxist value theory with a mathematical support to criticize the recent interpretation about extra surplus value presented by Rolando Astarita. The main purpose of this work is to provide a theoretic construction that helps other researches on the development of Marxist economic theory and to constructively debate with other Marxist researchers in the search for consensus in Marxist economic theory.

Keywords: *necessary labor time, socially necessary labor time, extra surplus value.*

¹ a.sebastian.hdz.s@gmail.com

² demoal5@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Rolando Astarita ha presentado recientemente en la revista *Sin Permiso*, en la revista *Matxingunea* y en su Blog su crítica a la explicación que otros teóricos marxistas como Mandel, Shaihk y Carchedi dieron de la plusvalía extraordinaria así como su propuesta de explicación basada en el concepto trabajo potenciado que ya había expresado en libros anteriores (Astarita 2006 y 2011). Esta crítica y propuesta que presenta busca ayudar a "replantear este necesario debate" sobre la plusvalía extraordinaria y su(s) fuente(s). Concordamos con Astarita en que este debate es necesario y como él dice no es nada más necesario por el tema del plusvalor extraordinario sino que es fundamental porque también nos redirige a dos cuestiones esenciales de la teoría económica marxista: 1) aquellas que son la base del plusvalor extraordinario como la teoría del valor, del dinero y del plusvalor; y 2) aquellas que se basan o están vinculadas con el plusvalor extraordinario como la teoría de la renta y del comercio internacional.

Este trabajo participa en este debate con una postura crítica hacia la explicación propuesta por Astarita y lo hace con un enfoque propositivo que podría conducir a un consenso. El objetivo principal de este trabajo es exponer una perspectiva del plusvalor extraordinario basados en la teoría del valor, del dinero y del plusvalor con dos características: 1) ser un desarrollo de la teoría económica marxista que sirva como base para trabajos posteriores y 2) ser una construcción novedosa que nos permita resolver diferencias teóricas sin apelar a las interpretaciones de las palabras y citas textuales de Marx que dividen más a los teóricos de lo que consiguen unirlos. Consideramos que nuestro desarrollo establece principios fundamentales que mantienen su consistencia con el resto de la teoría de manera clara y concreta, los cuales al condensarse en expresiones matemáticas nos permiten evitar las confusiones, malinterpretaciones y ambigüedades.

La explicación del plusvalor extraordinario que presentamos requiere de una explicación del carácter bifacético del trabajo (uno de los descubrimientos más importantes de Marx), así como una explicación del tiempo de trabajo necesario (TTN), del tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN), del precio-valor o precio mercantil y del plusvalor. La explicación que presentamos contiene únicamente lo esencial para la crítica de lo expuesto por Astarita.

CARÁCTER DUAL O BIFACÉTICO DEL TRABAJO

Uno de los descubrimientos más importantes de Marx es el carácter dual o bifacético del trabajo. Con base en él Marx consiguió resolver muchos de los problemas que impidieron el avance de la teoría clásica, principalmente de la teoría del valor trabajo. Gracias a dicho avance Marx generó un desarrollo tan significativo en la teoría económica que es una de las claves más importantes de su teoría del valor trabajo para explicar el funcionamiento de la economía, tanto de modos de producción mercantiles (incluido el capitalismo) como de modos de producción no mercantiles y quizá también para encontrar la explicación de cómo funcionarían modos de producción aún no existentes como el socialismo.

El carácter dual del trabajo consiste en distinguir dos características del trabajo. La primera es exclusivamente fisiológica y la segunda es tanto fisiológica como socio-histórica. El aspecto fisiológico de ambos caracteres del trabajo los hace válidos para cualquier sociedad histórica, no obstante el aspecto socio-histórico del segundo provoca que el lado fisiológico de ambos funcione de manera diferente en cada época histórica dependiendo de las relaciones sociales que la fundamenten. El primer carácter del trabajo está relacionado únicamente con el *tipo* de actividad que se desempeña, mientras que la segunda abstrae el tipo de actividad para enfocarse en el gasto de energía humana de trabajo como tal y la distribución social de dicha energía. El primer carácter es el *trabajo concreto* y se refiere a la capacidad que tiene el trabajo de producir objetos muy diversos transformando la naturaleza, esto es, de convertir los medios existentes en productos útiles. El segundo carácter es el *trabajo abstracto*, el cual se refiere al gasto de

energía humana que se aplica en cualquier actividad laboral independientemente del tipo que sea y en la organización social de toda la energía humana de trabajo en una sociedad mercantil.

Ambos caracteres del trabajo tienen una relación distinta con las fuerzas productivas. La relación entre trabajo concreto y fuerzas productivas es *directa* y se divide en dos: 1) las fuerzas productivas determinan la forma bajo la cual opera el trabajo concreto en el proceso de producción y 2) el nivel o magnitud de las fuerzas productivas determina la cantidad de producto que se genera, es decir, *a mayor nivel de las fuerzas productivas mayor es la cantidad de producto que se genera*. La relación entre el lado fisiológico del trabajo abstracto y las fuerzas productivas es *inversa*, esto es, *mientras mayor es la magnitud de las fuerzas productivas menor es la cantidad de trabajo abstracto contenida en cada unidad de producto generado*. Esta última relación es la que Marx expresa bajo el concepto tiempo de trabajo necesario.

Aun cuando un componente del trabajo abstracto es físico, no debe considerarse que estemos hablando de una teoría del valor exclusivamente basada en cuestiones físicas (condiciones técnicas de producción) como llegan a hacerlo Steedman (1985), Roemer (1981, 1986) y todos aquellos que por dicha razón consideran la teoría del valor de Marx como redundante. Aceptar que una parte esencial del trabajo abstracto es fisiológica no implica aceptar la redundancia de la teoría del valor de Marx. La teoría del valor de Marx no es redundante porque incluye la *organización social del tiempo de trabajo como determinante fundamental del valor*.

El trabajo en su carácter concreto puede representarse con una función de producción, donde la forma en que se produce depende del tipo de actividad productiva, así como del nivel tecnológico de la sociedad. En este caso por simplicidad consideraremos una producción con trabajo y con medios de producción (considerando todos los tipos de trabajo como uno solo y a todos los medios de producción como uno solo) de forma lineal:

$$q_e^s = \frac{b_e^s * T_e^s * (l_e^s)^\gamma + a_e^s * q_e^{-s}}{2} \quad [1]$$

Donde b es la eficacia del trabajo (es decir la cantidad de unidades de producto que se obtienen por el tiempo de trabajo empleado), T es la cantidad de trabajadores, l es la dimensión de la jornada laboral, γ es la intensidad del trabajo, a es la eficacia de los medios de producción (es decir la cantidad de unidades de producto que se obtienen por la cantidad de medios de producción usados) y q los medios de producción usados. El subíndice e se refiere al productor o empresa individual y el superíndice s al sector al que pertenece el productor individual y el superíndice $-s$ se refiere al sector que produce los medios de producción (consideramos que solo hay dos sectores)³. Las eficacias del trabajo y de los medios de producción son los constituyentes de la fuerza productiva del trabajo en este caso, ya que al ser más grandes incrementan la cantidad de valores de uso que se producen, no obstante dicho incremento debe ser proporcional para que de hecho se genere la cantidad de producto. Esta proporción es la composición técnica: $\frac{b_e^s}{a_e^s} \geq \frac{q_e^{-s}}{T_e^s * (l_e^s)^\gamma}$. En el óptimo la cantidad de trabajo y los medios de producción deben generar la misma cantidad de producto por lo que $b_e^s * T_e^s * (l_e^s)^\gamma = a_e^s * q_e^{-s}$, y el 2 en el denominador cancela una de las partes y nos entrega la cantidad de producto que realiza. Dicha relación óptima está determinada por la composición técnica. Hdez. Solorza y Deytha Mon (2014) exponen dicha función, así como las propiedades mencionadas.

El trabajo concreto opera en cualquier momento histórico, no obstante se observa de manera distinta según el tipo de sociedad de la que hablemos por el grado de avance de las fuerzas productivas. Lo mismo

³ Esta notación se debe al carácter mercantil del trabajo que se expondrá. La notación se utiliza desde este momento para que sea más familiar su uso a lo largo del texto.

sucede con el lado fisiológico del trabajo abstracto, no obstante no sucede así con el lado socio-histórico del trabajo abstracto. Por lo que debemos explicar más a fondo este segundo lado.

El gasto de energía humana de trabajo independiente de la forma en que es empleada y la relación inversa entre fuerzas productivas y dicho gasto de energía comprenden el aspecto fisiológico del segundo carácter del trabajo y son una condición necesaria para decir que el trabajo es abstracto, pero no es suficiente. Para decir que el trabajo es abstracto se requiere además que las relaciones sociales que organizan y distribuyen el tiempo de trabajo sean de tipo mercantil. En las economías mercantiles (en particular del modo de producción capitalista la economía mercantil más desarrollada) las actividades concretas de trabajo se llevan a cabo por separado porque los productores se encuentran divididos por su propiedad y el *intercambio* es el medio bajo el cual se vinculan todas las actividades laborales. Bajo estas condiciones se puede decir que el trabajo adquiere su carácter *socialmente* abstracto y dicho carácter sólo se observa a través de la mediación que une a los productores, es decir, por el intercambio. Como dice Rubin (1977, pág. 198) "el trabajo abstracto aparece y se desarrolla en la medida en que el cambio se convierte en la forma social del proceso de producción transformando así a éste en producción mercantil".

La separación mercantil de los actos de producción divide al trabajo en trabajo *individual* y trabajo *social*. Por esta razón, el estudio del trabajo abstracto en *las economías mercantiles* debe ser realizado en dos pasos, primero respecto a los productores individuales y después respecto al conjunto de los productores. La primera parte del estudio corresponde al TTN y la segunda al TTSN.

TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO

El TTN, como su nombre lo indica, es la cantidad de tiempo que necesita cada productor para producir cierta cantidad de producto. Por esta razón se expresa como el cociente entre el trabajo empleado y la cantidad de producto obtenida, a esto se le conoce actualmente como la productividad promedio:

$$TTN_{\epsilon}^s = \frac{T_{\epsilon}^s * (1_{\epsilon}^s)^{\frac{1}{s}} + TTN^{-s} * q_{\epsilon}^{-s}}{q_{\epsilon}^s} \quad [2]$$

Donde la multiplicación $TTN^{-s} * q_{\epsilon}^{-s}$ nos proporciona el tiempo de trabajo necesario para producir los medios de producción utilizados, los cuales fueron producidos previamente. El TTN para producir los medios de producción se *considera un dato*. La TSSI (interpretación temporal y de sistema único por sus siglas en inglés) utiliza este mismo procedimiento metodológico (Freeman, 2006). Este procedimiento es usualmente referido como *valuación histórica* en contraposición a la *valuación de remplazo* utilizada por la mayoría de los economistas marxistas. En el caso del TTN que presentamos en la ecuación [2] la valuación histórica consiste en tomar el tiempo de trabajo que se requirió para producir los medios de producción y no el tiempo que se requeriría actualmente para producir los medios de producción como se haría con la valuación de remplazo.

El TTN de cada productor significa su eficiencia, es decir la cantidad de valores de uso que produce por unidad de tiempo de trabajo.

Si incrementan las fuerzas productivas entonces los productores pueden producir más objetos con los mismos recursos. No obstante, también pueden producir lo mismo que antes del incremento pero usando menos recursos. O pueden también elegir un punto intermedio entre estos dos. La decisión de cuál opción elegir forma parte de la distribución del tiempo de trabajo y vuelve no redundante la teoría del valor.

Marx sostiene que en una economía mercantil las mercancías se intercambian *en principio* a su valor de mercado y que dicho valor de mercado está determinado por el tiempo de trabajo necesario para producir. Por lo que Marx se cuestiona si eso significa que cada productor intercambie su producto a su TTN y responde que esto no es así, sino que el intercambio de un mismo tipo de mercancía se realiza no por el TTN de cada productor, sino por la *media* de dichos TTN, esto es el TTSN.

TIEMPO DE TRABAJO SOCIALMENTE NECESARIO

El TTSN es la media del tiempo que requieren los productores para producir cierta cantidad de producto. No obstante ¿cómo determinar la media? ¿Cómo definir al TTSN? Necesitamos una definición clara y general que no dé lugar a ambigüedades y sea válida para cualquier caso, por lo que debemos decir a qué tipo de media nos referimos y cómo calcularla.

En el caso de una economía mercantil el TTSN nos dice cuánto tiempo de trabajo tendría que dedicar el sector para producir una mercancía. Por esto definimos el TTSN como la media aritmética ponderada, donde el ponderador es la proporción del mercado que representa cada productor ($\psi_s = \frac{q_s^s}{Q^s}$), siendo Q^s el producto total del sector ($Q^s = \sum_{s=1}^E q_s^s$), L^s la cantidad total de trabajo empleado en el sector la suma del trabajo vivo y L^{-s} la suma del trabajo muerto contenido en los medios de producción utilizados en todo el sector. Por lo que el TTSN se define de la manera siguiente:

$$TTSN = \frac{\sum_{s=1}^E TTN_s^s * \psi_s}{\sum_{s=1}^E \psi_s} \quad [3]$$

Si desarrollamos esta expresión tomando en cuenta que $\sum_{s=1}^E \psi_s = 1$ obtenemos:

$$TTSN = \sum_{s=1}^E \frac{T_s^s * (l_s^s)^{\gamma} + v^{-s} * q_s^{-s}}{q_s^s} * \frac{q_s^s}{Q^s} = \frac{L^s + L^{-s}}{Q^s} \quad [4]$$

Este es un resultado fundamental porque nos dice que la cantidad de trabajo que requiere el sector en su conjunto para producir una unidad de la mercancía es el cociente entre el tiempo total de trabajo utilizado y el producto total obtenido en el sector. El TTN es la productividad promedio de un productor individual, mientras que el TTSN es la productividad promedio *social*, esto es, el TTSN es lo mismo que el TTN pero a nivel social, de ahí su nombre⁴.

Como vemos, aquí también estamos utilizando el principio metodológico que la TSSI proporciona y consiste en la valuación histórica de los medios de producción. Para conocer el valor de una mercancía, necesitamos considerar como dato el TTSN para producir los medios de producción.

La definición propuesta se puede respaldar con el siguiente fragmento de Marx (1981, pág. 48):

El trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media.

La expresión [4] también nos dice que los productores que introduzcan una mayor cantidad de mercancías en relación al total serán aquellos que tengan una mayor influencia sobre el TTSN. Esto implica que el TTSN será más cercano al TTN de los productores con una mayor participación de mercado en términos de mercancías producidas. Por ejemplo si la mayor parte de las mercancías producidas fue

⁴ En una sociedad en la que los productores no se encuentran separados entre sí, donde la producción se determina bajo un plan conjunto el producto no tiene como objetivo principal el intercambio, no obstante la definición del TTSN permanece válida porque el carácter fisiológico del trabajo abstracto no desaparece al desaparecer las relaciones mercantiles. Sin embargo, las relaciones sociales dejarían ver al TTSN de una manera clara porque la separación de propiedad e intereses por el acto productivo no existiría. De hecho para que la sociedad planificara el tiempo destinado a producir cierta cantidad de objetos requiere conocer el TTSN para producirlos.

realizada por productores que tienen un TTN bajo (son más eficientes), existiendo otros productores con un TTN alto (son menos eficientes) entonces el TTSN se encontrará por encima del TTN de los más eficientes y por debajo del TTN de los menos eficientes. Sin embargo el TTSN estará más cercano al TTN de los productores más eficientes porque estos últimos introducen más mercancías al mercado.

El TTSN para producir una mercancía es *en principio* el valor unitario de mercado⁵ porque es el tiempo que habría de tener otra mercancía para ser intercambiada con esta. El producto entre el TTSN (valor *unitario*) y el producto total nos entrega el tiempo total de trabajo que el sector desempeñó, esto es, la magnitud total de valor es el tiempo de trabajo total desempeñado.

Aún si no supiéramos que el TTSN o valor de mercado (v^s) es la media aritmética ponderada podemos deducir la definición para el TTSN. Debido a que todas las mercancías se intercambian al mismo valor de mercado y no puede haber más valor que tiempo de trabajo desempeñado por todo el sector entonces la suma sobre el producto entre el valor de mercado y las mercancías de cada productor encontramos que el TTSN se define como sigue: $\sum_{s=1}^E v^s * q_s^s = L^s + L^{-s} \Rightarrow v^s = \frac{L^s + L^{-s}}{Q^s}$.

El valor no es observable en la superficie porque los productores están separados y cada uno de ellos no es consciente del TTN de los otros productores. Sin embargo, la repetición constante del intercambio da lugar a una expresión del TTSN a través del cual todas las mercancías se miden e intercambian.

PRECIO VALOR O PRECIO MERCANTIL

El medio por el cual todas las mercancías miden su valor y se intercambian es el dinero. Este último expresa el TTSN y presenta el valor en su forma de precio. El precio-valor o precio mercantil, porque es válido para cualquier economía mercantil, nos dice cuántas unidades de dinero se entregan a cambio de la mercancía en cuestión. Esta representación dineraria requiere de lo que autores como Foley (2005) Moseley (2010), Freeman y Kliman (2011) entre otros, llaman MELT (monetary expression of labor time por sus siglas en inglés) o expresión monetaria del tiempo de trabajo. Esta MELT nos permite conocer el precio (ρ^s), ya que este es la multiplicación entre el MELT (m) y el TTSN:

$$\rho^s = m * TTSN \quad [5]$$

El precio mercantil es la expresión necesaria del valor y lo hace a través de una mercancía. El precio-valor a pesar de depender del valor (es una función de él) es una forma autónoma. La forma del valor de mercado es el *precio de mercado*⁶ al que venden todos los productores.

El TTSN se determina a espaldas de los productores, sin que ellos sean conscientes de este proceso. Cada productor individual influye en la determinación del precio al que se venden todas las mercancías al lanzar al mercado cierta cantidad de mercancías. El precio-valor individual de cada productor no determina el precio de venta de sus mercancías, sino que el conjunto de productores lo determinan y cada productor se entera de él al momento de vender sus propias mercancías. En la esfera de la producción se crea el valor potencial y en la esfera del intercambio, mediado por el dinero, se actualiza (Lucarelli, 2011). El valor en su forma precio es la validación social del trabajo privado por medio del intercambio (Bellofiore, 1989). El dinero permite la actualización del valor y al hacerlo lo expresa en una cantidad de moneda, de esta forma no "valúa" las mercancías al "valor" individual de los productores individuales sino las "valúa" al valor social y así por medio de su corporeidad monetaria distribuye el tiempo de trabajo. Este proceso es lo que se conoce como *transferencia de valor*.

⁵ Decimos en principio porque no consideramos los efectos de la oferta y la demanda, las cuales se encuentran su origen en la separación entre compradores y vendedores. Por falta de espacio, sin perder generalidad, consideraremos que la oferta es igual a la demanda para que así el TTSN sea igual al valor unitario de mercado.

⁶ Una vez más no consideramos la oferta y la demanda. Además este precio de mercado se refiere al de cualquier economía mercantil, no al precio de mercado basado en el precio de producción, propio del modo de producción capitalista.

TRANSFERENCIA DE VALOR

Debido a que en principio todas las mercancías se intercambian a su precio-valor y algunos productores tienen un TTN distinto al TTSN, cada productor recibe cantidades de dinero diferentes a las cantidades que usaron para poder realizar la producción. Los productores que tienen un TTN por encima del TTSN del sector (menos eficientes que la media) recibirán una cantidad de dinero menor a la que utilizaron para producir, mientras que los productores que tienen un TTN por debajo del TTSN (más eficientes que la media) recibirán una cantidad de dinero mayor a la que utilizaron para producir. La cantidad de dinero que reciben unos es la cantidad de dinero que pierden otros, es por eso que se habla de transferencia⁷. Los productores cuyo TTN es igual al TTSN recibirán la cantidad de dinero que usaron para producir. El tiempo de trabajo que recibe cada productor depende de su grado de eficiencia respecto a la eficiencia media.

La transferencia de valor hacia cada productor (tv_g^s) puede calcularse como la diferencia entre el TTSN y el TTN:

$$tv_g^s = TTSN - TTN_g^s \quad [6]$$

Aquellos cuyo TTN sea mayor al TTSN tendrán una transferencia negativa (recibirán menos horas representadas por la menor cantidad de dinero que reciben a la utilizada para producir), es decir estarán transfiriendo parte de su tiempo de trabajo hacia los productores que tienen un TTN menor al TTSN, cuya transferencia es positiva (reciben más horas representadas por la mayor cantidad de dinero que reciben a la utilizada para producir).

El medio por el que se observan las transferencias es el dinero y el mecanismo observable a través del cual suceden las transferencias de valor es la competencia, no obstante hemos desvelado la explicación subyacente a dicha presentación fenoménica. El hecho principal para la existencia de transferencias no es la cantidad de mercancías que produzcan los productores más eficientes o los menos eficientes y lo que esto llegue a afectar la eficiencia social media sino el que existan productores con eficiencias desiguales. Los productores más eficientes buscarán reducir el TTSN, lo que ocasiona la transferencia de valor entre productores. Las ganancias de unos son las pérdidas de otros. Si los productores menos eficientes acumulan pérdidas se verán expulsados de la competencia. En general, las ganancias mercantiles sólo pueden existir por las transferencias entre productores. Diferente es la economía mercantil más desarrollada (capitalismo), donde todos los productores pueden tener ganancias como veremos más adelante.

Sin importar las transferencias, el tiempo total de trabajo en el sector no cambia, únicamente se distribuye entre los productores de acuerdo a su eficiencia como dice Shaihk (1990).

Todo lo que se ha explicado hasta ahora es válido para toda economía mercantil, sin embargo en el modo de producción capitalista todo lo que se ha expuesto hasta ahora se presenta parcialmente diferente. Si bien los principios del TTN y del TTSN aplican, se presentan de una forma distinta debido a la relación social de producción capital-trabajo asalariado. No trataremos todas las particularidades del modo de producción capitalista, únicamente explicaremos lo necesario para exponer el plusvalor extraordinario como transferencia de valor entre empresas.

La clase capitalista, como propietaria de los medios de producción, dirige la producción y propicia que los trabajadores laboren por encima del tiempo de trabajo necesario que ellos requieren para reproducir el valor de su fuerza de trabajo, es decir desempeñar un plustrabajo. El plustrabajo es la diferencia entre la

⁷ El término transferencia no es el más adecuado porque pareciera referirse a la entrega directa de dinero de una persona a otra. El término transferencia es una forma de expresión para referirse a que por la determinación social del valor, unos productores obtienen más dinero por sus condiciones de producción y otros lo contrario.

jornada laboral total desempeñada (potenciada por la intensidad) y el trabajo necesario (l_n). La expresión monetaria de dicho plustrabajo es el plusvalor ($(P_e^s)^p$) y se expresa como sigue:

$$(P_e^s)^p = m * T_e^s * \left((l_e^s)^{p^{\frac{1}{p}}} - l_n \right) = m * T_e^s * l_s \quad [7]$$

Donde l_s es el plustrabajo que desempeña cada trabajador. El superíndice p se refiere a que es el plusvalor producido por los trabajadores asalariados contratados por la empresa.

En el modo de producción capitalista todos los productores de un sector pueden tener ganancias porque éstas son generadas por la explotación que ejerce cada empresa sobre los trabajadores que emplea. Cada productor capitalista obtiene una ganancia promedio acorde a la explotación de sus trabajadores en condiciones promedio (misma jornada laboral, misma intensidad, etc.) como veremos a continuación.

El precio de costo unitario (PCU) se expresa como el cociente entre el capital-dinero invertido (C_e^s) y la producción total, es decir, la suma del costo laboral (capital variable = $C_{V_e^s}$) y el costo por medios de producción (capital constante = $C_{C_e^s}$) como numerador y la producción como denominador: $PCU_e^s = \frac{C_{V_e^s} + C_{C_e^s}}{q_e^s} = \frac{C_e^s}{q_e^s}$. Aquellas empresas que requieren contratar más trabajadores porque su eficacia del trabajo es baja deben pagar más salarios, por lo que su PCU es mayor. De igual forma aquellas empresas que requieren usar más medios de producción porque la eficacia con que utilizan las materias primas, herramientas y/o máquinas es menor, deben comprar más medios de producción y eso hace que su PCU sea mayor. Lo contrario sucede para las empresas que teniendo una eficacia del trabajo o de medios de producción mayor deben desembolsar menos capital-dinero para producir lo mismo que otros.

Las empresas tienen una tasa de ganancia individual dada por el cociente de la plusvalía que producen y el capital-dinero que invierten ($g_e^s = \frac{(P_e^s)^p}{C_e^s}$). Con esta tasa las empresas podrían determinar el precio de venta unitario (PVU) de su producción:

$$PVU_e^s = PCU_e^s * (1 + g_e^s) = \frac{C_e^s * (1 + g_e^s)}{q_e^s} = \frac{C_e^s + (P_e^s)^p}{q_e^s} \quad [8]$$

El precio unitario en el mercado en el modo de producción capitalista está dado por la media aritmética ponderada del PVU de cada empresa, donde el ponderador es la participación del mercado ($\psi_e^s = \frac{q_e^s}{Q^s}$) como se muestra en la ecuación [9]:

$$\rho^s = \frac{\sum_{e=1}^E PCU_e^s * (1 + g_e^s) * \psi_e^s}{\sum_{e=1}^E \psi_e^s} = \frac{C^s + P^s}{Q^s} = \frac{C^s * (1 + g^s)}{Q^s} \quad [9]$$

La suma de cada monto de plusvalor producido por las empresas es el plusvalor total en el sector (P^s) y la suma del capital-dinero invertido por cada empresa es el capital-dinero total en el sector (C^s). Por lo que el cociente entre el plusvalor del sector y el capital-dinero del sector es la tasa de ganancia en el sector (g^s).

EL PLUSVALOR EXTRAORDINARIO COMO TRANSFERENCIA DE VALOR

El plusvalor por unidad de producto que obtiene cada productor (p_e^{s*}) es la diferencia entre el precio en el mercado y su PCU, como se muestra a continuación:

$$p_e^{s*} = \rho^s - PCU_e^s \quad [10]$$

Debido a que las empresas no venden a su precio individual, sino al precio-valor social cada empresa no obtiene la plusvalía que sus trabajadores generan. Las empresas reciben la ganancia que el mercado determina en comparación con su eficiencia individual respecto a la eficiencia media. Estas ganancias no son visibles para las empresas sino hasta el momento de la venta, cuando conocen el precio en el mercado.

El plusvalor que obtiene cualquier productor también se puede analizar como la suma del plusvalor que producen por unidad de producto $(p_e^s)^p$ y el plusvalor extraordinario $(p_e^s)^e$ que obtienen como muestra la ecuación [11]:

$$p_e^{s*} = (p_e^s)^p + (p_e^s)^e \quad [11]$$

Despejando el plusvalor extraordinario de la ecuación [11] y sustituyendo la ecuación [10] en dicho despeje obtenemos el plusvalor extraordinario por unidad de producto:

$$(p_e^s)^e = \rho^s - (PCU_e^s + (p_e^s)^p) = \rho^s - PVU_e^s \quad [12]$$

El plusvalor extraordinario es la diferencia entre el precio en el mercado (determinado socialmente) y el PUV de cada productor individual. La ecuación [12] nos muestra que aquellas empresas con un PVU menor al precio en el mercado tienen plusvalor extraordinario y por consiguiente reciben un plusvalor total más grande al que producen. Si el PVU es mayor al precio en el mercado entonces la empresa obtendría ganancias menores al plusvalor que produjo ($PVU_e^s > \rho^s \Rightarrow p_e^{s*} < (p_e^s)^p$). Si además de esta condición se cumpliera que el valor absoluto del plusvalor extraordinario fuera mayor al plusvalor producido entonces la empresa tendría pérdidas, por lo que no recuperaría su inversión y por consiguiente producirá menos en el siguiente periodo, lo cual implica que tendrá una menor porción del mercado ($PVU_e^s > \rho^s$ y $|(P_e^s)^e| > (P_e^s)^p \Rightarrow C_{e,t+1}^s < C_{e,t}^s \Rightarrow q_{e,t+1}^s < q_{e,t}^s \Rightarrow \psi_{e,t+1}^s < \psi_{e,t}^s$). Al tener la empresa una menor porción del mercado influirá menos en el precio del mercado y se encontrará en mayor desventaja ante sus competidores, es decir, poco a poco es expulsada del mercado por las empresas más eficientes.

El plusvalor extraordinario es la forma bajo la cual se manifiesta la transferencia de valor en el modo de producción capitalista. El mecanismo observable a través del cual suceden las transferencias de valor de las que hablamos es la competencia intrasectorial. Las empresas más eficientes buscan tener una mayor participación de mercado para influir más en la determinación del precio de mercado (que por la media queda por encima de su PCU) y al vender sus mercancías reciben el dinero que invirtieron para producir más la plusvalía que generaron más una plusvalía extraordinaria. Mientras que las empresas menos eficientes al vender sus mercancías a un precio de mercado por debajo de su PVU reciben su capital-dinero invertido más una cantidad menor a la plusvalía que generaron. Incluso podrían no recibir cantidad extra por encima de su capital-dinero invertido si el precio de mercado fuera menor al PCU. Las ganancias extraordinarias de unos son las pérdidas de otros. Las empresas menos eficientes pueden mantenerse en la competencia porque generan plusvalor, sin embargo si acumulan pérdidas se verán expulsadas de la competencia.

En el modo de producción capitalista cuando las empresas generan incrementos en las fuerzas productivas tienden a mantener constantes, o incluso incrementar, los recursos que utilizan para producir más y así incrementar su participación en el mercado y tener ganancias extraordinarias y expulsar a otros competidores del mercado. Esto es explicado por la teoría del valor de Marx y está fundamentado por la organización social del trabajo a través del mercado, lo cual muestra claramente la relevancia de la teoría del valor-trabajo marxista y la inexistencia de redundancia.

La transferencia de valor que da lugar a la plusvalía extraordinaria o ganancia extraordinaria no altera la cantidad total de valor en el sector porque únicamente se distribuye de acuerdo a la eficiencia de cada productor.

Por lo dicho previamente concluimos que el plusvalor extraordinario se basa en la transferencia de valor como afirman Mandel (1979), Shaihk (1984), Carchedi (1991) y Samir Amin (1973). Con base en esta exposición procederemos a presentar nuestra crítica a la explicación de Astarita.

CRÍTICA A ROLANDO ASTARITA

La razón por la cual expusimos primero nuestra explicación fue para que se comprenda nuestra crítica a la interpretación que presenta Astarita. Consideramos que su trabajo presenta carencias importantes que nos impiden aceptar su hipótesis como válida. Primero porque no provee en realidad una explicación de porqué el trabajo potenciado es la única fuente de plusvalor extraordinario, sino que realiza únicamente una exégesis de algunos fragmentos de los textos de Marx y segundo porque dicha exégesis contradice la teoría del valor y del plusvalor de Marx. Además de una serie de carencias en la evaluación de su interpretación en relación a toda la construcción teórica de Marx.

La primera carencia en su trabajo es la no consideración del carácter dual del trabajo, por lo que Astarita no distingue adecuadamente el efecto directo que tienen las fuerzas productivas sobre el trabajo en su carácter concreto (potenciación física del trabajo, por lo que genera mayor cantidad de valores de uso) del efecto inverso que tienen las fuerzas productivas sobre el trabajo en su carácter abstracto. La segunda es la ausencia de una definición general del valor o TTSN, por lo que creemos muchas de sus afirmaciones permanecen vagas e imprecisas. Y debido a que no presenta una definición general de valor (aplicable a cualquier ejemplo), tampoco expone la forma concreta en que el trabajo potenciado genera más valor y por qué es la única posible fuente de plusvalor extraordinario. Detallaremos estas ausencias por medio de ejemplos aritméticos para ser aún más claros.

La potenciación del trabajo de la que habla Astarita es una potenciación física del trabajo en su carácter concreto y nada tiene que ver con el trabajo abstracto creador de valor. Esta potenciación física se refiere a la capacidad de producir más valores de uso con la misma cantidad de trabajo y/o medios de producción debido a una magnitud superior de las fuerzas productivas utilizadas. En palabras de Marx:

La fuerza productiva, naturalmente, es siempre fuerza productiva de trabajo útil, concreto y de hecho sólo determina, en un espacio dado de tiempo, el grado de eficacia de una actividad productiva orientada a un fin. Por consiguiente, es en razón directa al aumento o reducción de su fuerza productiva que el trabajo útil deviene fuente productiva más abundante o exigua. (Marx, 1981, págs. 56,57 énfasis añadido).

Sin embargo esto no significa que produce más valor como argumenta Astarita. Marx lo deja muy claro y explica que se debe al carácter bifacético del trabajo:

No obstante, a la masa creciente de la riqueza material puede corresponder una reducción simultánea de su magnitud de valor. Este movimiento antitético deriva del carácter bifacético del trabajo. Por el contrario, en sí y para sí, un cambio en la fuerza productiva del trabajo en nada afecta el trabajo representado en el valor. (Marx, 1981, pág. 56).

Tratando el ejemplo de Astarita (2013a, pág. 3) con la función de producción expuesta en [1] y conociendo que la jornada laboral es de 10 horas (lo cual implica que sólo hay un trabajador laborando), tendríamos que las primeras 19 empresas producen bajo los siguientes parámetros $b_{\varepsilon}^s = 1, T_{\varepsilon}^s * (l_{\varepsilon}^s)^{\frac{1}{2}} = 10, a_{\varepsilon}^s = 2$ y $q_{\varepsilon}^{-s} = 5$ (donde el valor o precio de los 5 medios de producción es de 10 horas, por lo que las 10 horas representen el capital constante que usa Astarita en su ejemplo). Así las 19 empresas producen 10 mercancías ($q_{\varepsilon}^s = \frac{1*10+2*5}{2} = 10$) con un $TTN_{-} = \frac{10+10}{10} = 2$. Si un productor duplica tanto la eficacia del trabajo como la de los medios de producción ($b_{\varepsilon}^s = 2, a_{\varepsilon}^s = 4$ y), es decir duplica el nivel de sus fuerzas productivas, y mantiene constante el trabajo vivo y los medios de producción

entonces produce el doble de mercancías que producía antes ($q_s^s = \frac{2 \cdot 10 + 4 \cdot 5}{2} = 20$), reduciendo así su TTN a la mitad ($TTN_+ = \frac{20}{20} = 1$). Genera el doble de valores de uso, lo cual reduce a la mitad el tiempo de trabajo que contiene cada uno de ellos, sin embargo el valor total es el mismo porque sigue usando 20 horas de trabajo.

La potenciación, en este caso duplicación, del veinteavo productor opera en los dos aspectos del trabajo al mismo tiempo. Como actividad concreta generadora de valores de uso duplica la cantidad de producto y simultáneamente como trabajo abstracto reduce el TTN a la mitad.

La duplicación de la fuerza de trabajo en efecto potencia al trabajo y lo hace producir el doble, pero no por ello produce "más valor por unidad de tiempo de trabajo" como argumenta Astarita (2013). El productor más eficiente requiere menos tiempo de trabajo para producir una unidad de producto, pero eso no significa que genere más valor. El productor genera más valores de uso pero no más valor porque sigue utilizando el mismo tiempo de trabajo total. Cada productor usa 20 horas en total para producir, la diferencia radica en que los 19 productores menos eficientes requieren usar 2 horas para producir 1 mercancía, mientras que el veinteavo productor únicamente requiere 1 hora para producir 1 mercancía, pero en total siguen siendo 20 horas de trabajo empleadas por cada productor. Para Astarita el productor más eficiente no emplea más tiempo de trabajo, pero genera más valor. ¿Cómo puede suceder esto? Lo que Astarita realmente está implicando es que la empresa más eficiente genera más valor *porque produce más mercancías*. Dicha afirmación significa que la mayor cantidad de valor proviene de una mayor cantidad de producto y no de una mayor cantidad de trabajo, lo cual cumpliría con lo que Kliman (2007) ha llamado *fiscalismo* y contradice la teoría del valor-trabajo de Marx porque la magnitud del valor no estaría determinada por el tiempo de trabajo, sino por la cantidad de producto físico.

La ausencia de una definición de valor complica aún más las cosas. Astarita pareciera no preocuparse por usar la media aritmética o la media geométrica o la media armónica como definición del valor o incluso acepta implícitamente la moda como definición del valor, ya que así es como determina el valor en su ejemplo. Veamos qué sucede al usar la moda como definición matemática del valor, como lo hace Astarita.

Hay 400 horas totales de trabajo, 200 de trabajo muerto y 200 de trabajo vivo. Los primeros 19 productores generan 10 mercancías cada uno, pero el veinteavo produce 20, lo cual nos da un total de 210 mercancías. Como el valor es la moda, entonces el valor de la mercancía es el TTN de las 19 empresas menos eficientes, esto es, 2 horas por unidad. Suponiendo que la demanda crece en la misma magnitud que la oferta y que el precio es igual al valor (para no perder generalidad), entonces la venta total de las mercancías sería por 420 unidades de dinero (u horas de trabajo porque por simplificación el valor y precio son iguales: $m = 1$). Pero si únicamente se emplearon 400 horas de trabajo ¿cómo puede haber 420 horas de valor (o dinero)? ¿De dónde salen las 20 horas de más? Precisamente de la potenciación física del trabajo. Esas 20 horas son el resultado de la duplicación de la productividad que genera 10 unidades más, valuadas a 2 horas cada una. En efecto, al usar la moda se cae en el fiscalismo, esto es, hay más valor porque hay más unidades producidas.

Consideramos que la moda no puede ser aceptada como una definición adecuada del valor, y si puede serlo entonces Astarita tendría que explicar por qué es adecuada y por qué define el valor como la *moda* aun cuando dice que el TTSN es el *promedio*.

Podría pensarse entonces que el error de Astarita radica en usar la moda y que podríamos usar la media aritmética para calcular el valor. Veamos qué sucede con la media aritmética en el ejemplo anterior.

El valor, media aritmética en este caso, sería el promedio de los TTN de cada productor. Por lo cual sería la suma de los TTN en el numerador y la cantidad de empresa en el denominador:

$$TTSN = \frac{\left(19 * \frac{20}{10} + \frac{20}{20}\right)}{20} = 1.95 \text{ horas por unidad de producto}$$

Ahora, si todas las mercancías (210 mercancías porque son 190 producidas por los 19 menos eficientes y 20 producidas por el veinteavo más eficiente) se intercambiaban a este valor (el precio es igual al valor, como asume Astarita, porque la MELT es igual a 1) entonces habrían $210 * 1.95 = 409.5$ horas o 409.5 unidades de dinero intercambiándose. Pero ¿cómo puede intercambiarse esa cantidad de horas si sólo se emplearon 400 horas (20 horas por 20 productores)? ¿De dónde salen esas 9.5 horas o unidades de dinero extra? Esto sólo sucede porque se usa la media aritmética como definición del valor. Usando la media aritmética tampoco podría respaldarse el argumento de Astarita, ya que en su explicación menciona que el valor al que venden todos los productores disminuye (porque promedia ahora con un TTN menor) y sin embargo eso genera que haya más valor! Si fuera así ¿de dónde podría estar generándose más valor? Sólo de la mayor cantidad de producto como mencionamos antes, no obstante esto contradice la teoría del valor de Marx porque hay mayor cantidad de valor que cantidad de horas trabajadas. Si la magnitud del valor es mayor (o menor) que la magnitud de trabajo (tiempo de trabajo, en el ejemplo horas), entonces el tiempo de trabajo no determina la magnitud del valor.

Si se utilizara otra media (exceptuando la expuesta en la ecuación [4]) la cantidad de valor tampoco correspondería con la cantidad de trabajo utilizado. Utilizar la moda, que es lo que hace Astarita, es todavía más inexacto porque en casos donde todos los TTN son diferentes (es decir E modal en nuestro caso porque hay E cantidad de empresas) entonces no podría encontrarse un valor social. Si en el ejemplo de 20 productores 10 de ellos tienen un $TTN=2$ y los otros 10 tienen un $TTN=1$ ¿cuál sería el valor 1 ó 2? No podría conocerse el valor. Sin duda se pueden construir ejemplos (como el que usa Astarita) donde se pueda determinar el valor porque hay una única moda, no obstante pueden construirse ejemplos que indeterminan el valor, que demuestran que la moda no es una definición general. La media aritmética ponderada que expusimos en [4] es una definición general que nos permite conocer el valor para cualquier ejemplo e implica que hay transferencias de valor. En nuestro ejemplo el valor y precio mercantil serían $400/210 = 1.9047619047619$. Cada uno de los 19 productores obtendría por sus 10 mercancías 19.047619047619 unidades monetarias u horas y el productor más eficiente obtendría 38.09523810 , si sumamos todo obtendríamos las 400 horas de trabajo utilizadas en el sector: $19.047619047619 * 19 + 38.09523810 = 400$.

Siguiendo el ejemplo de Astarita y considerando que las 10 horas de trabajo vivo se separan en 5 horas de trabajo necesario y 5 de plustrabajo (para que la tasa de explotación sea del 100% como asume Astarita) y manteniendo el supuesto de que el precio mercantil es igual al valor entonces habrían 100 horas de plustrabajo (5 horas por cada uno de los 20 productores) o 100 unidades de plusvalor. Si a estas 100 horas le sumamos las 100 horas que reponen el valor de la fuerza de trabajo (5 horas multiplicadas por 20 trabajadores) y las 200 horas de trabajo muerto (10 horas contenidas en los 5 medios de producción que usan las 20 empresas) obtenemos 400 horas. Entonces las 20 horas sobrantes cuando se usa la moda o las 9.5 horas sobrantes cuando se usa la media aritmética serían plusvalía sin que se haya desempeñado mayor plustrabajo, lo cual implica que habría una fuente de plusvalor diferente al plustrabajo. Esto es, podría generarse plusvalor sin que haya plustrabajo, lo cual claramente contradice la teoría de la plusvalía de Marx. Si se utilizan las ecuaciones presentadas en el apartado del plusvalor extraordinario ([7] a [12]) se confirmará su generalidad y consistencia.

En el ejemplo que presenta Astarita una empresa se vuelve más productiva y las 19 restantes permanecen igual, por lo que dice que "no hay necesidad de postular la existencia de empresas más atrasadas que el promedio para explicar la plusvalía extraordinaria". Esto es un error, ya que en realidad las 19 restantes estarían más atrasadas que el promedio. En realidad Astarita se refiere a que esas

19 empresas están al nivel de la moda, por lo que no hay ninguna empresa por debajo de la moda. Sin embargo la existencia de una empresa más eficiente que las otras implica per se que sí se postula una diferencia fisiológica entre una(s) empresa(s) más eficiente que el promedio y las restantes, por lo que Astarita siempre requiere plantear esta diferencia entre la productividad media y la productividad individual para explicar el plusvalor extraordinario. Este error no debe hacernos perder de vista que este es sólo un ejemplo particular y no general. En la realidad también podría suceder que 19 empresas se volvieran más productivas y la veinteva restante permaneciera igual que antes o podría suceder que x empresas fueran más productivas que el promedio y z empresas menos productivas que el promedio ($x+z=20$) en el ejemplo y sin importar el caso la explicación de Astarita tendría que cubrir cualquier ejemplo posible. Astarita no hace tal cosa y prefiere mantenerse en un solo ejemplo que resulta más adecuado para criticar la transferencia de valor. Astarita, por no presentar una definición general de valor se ve impedido a presentar una explicación general del plusvalor extraordinario basado en el trabajo potenciado. Si bien antes habíamos mostrado inconsistencias y cómo su explicación contradice la teoría de Marx, con esto también mostramos el carácter incompleto de la interpretación.

Astarita (2014) critica que los defensores de la transferencia de valor afirman que las empresas con "tecnología inferior a la promedio [...] generan un 'extra' de plusvalor igual al plusvalor extraordinario". Nosotros no sostenemos que los productores menos eficientes generen un extra de plusvalor, sino que las horas que ellos utilizan para producir y se encuentran por encima del TTSN son aquellas que ellos no reciben y son precisamente las que reciben los productores más eficientes, es por ello que se habla de una 'transferencia'. No hay más o menos valor porque no hay más o menos tiempo de trabajo. El tiempo de trabajo global es distribuido, *por medio del dinero*, entre los productores comparando su eficiencia individual (TTN) con la eficiencia promedio (TTSN).

Aun cuando Astarita estuviera correcto en su interpretación, es decir que el *trabajo potenciado* genera más valor y que ese valor extra es la fuente de plusvalor extraordinario, Astarita tendría que explicar por qué lo es. Astarita muestra que el productor con tecnología avanzada obtiene más ganancias porque su PCU es menor al de la competencia y vende al mismo precio que los demás, pero Astarita *no muestra de dónde sale la mayor cantidad de valor por el trabajo potenciado*. Hemos explicado arriba cómo una tecnología superior genera más valores de uso, lo cual reduce el valor por unidad de cada uno de ellos y que eso le permite a la empresa tener más ganancias. Astarita dice lo mismo, no obstante, lo que distingue la interpretación de Astarita es su afirmación siguiente: "el trabajo potenciado genera más valor" y sin embargo este punto crucial es el que *no demuestra*, lo único que demuestra es que el productor más eficiente puede obtener más valor a cambio por su producto con los mismos supuestos que la hipótesis de la transferencia de valor utiliza. Para que pueda aceptarse la explicación de Astarita es necesario que muestre *sin* los supuestos que utiliza la hipótesis de la transferencia de valor cómo el trabajo potenciado genera más valor y los mecanismos a través de los cuales sucede tal hecho. Esta faltante fundamental pasa desapercibida por el énfasis que Astarita pone en las citas textuales de Marx que contienen las palabras *trabajo potenciado*. Si bien la explicación de Astarita podría ser correcta, las citas textuales no son suficientes para comprobar su veracidad, se necesita desarrollar el contenido de dichas citas textuales para ver cómo la potenciación genera más valor. Esto nos lleva al último tema al que buscamos referirnos: el trabajo interpretativo que hace Astarita de las palabras de Marx.

Astarita sigue muy de cerca las palabras de Marx y lo cita constantemente (gran parte de su exposición son citas textuales de Marx) para construir su interpretación. Dichas citas parecen respaldar la interpretación de Astarita porque utilizan exactamente el término *trabajo potenciado* y parecen no respaldar la hipótesis de la transferencia de valor porque, como Astarita afirma *con plena verdad, en ninguna de ellas* Marx menciona que la plusvalía extraordinaria provenga de la transferencia de valor. A nuestro parecer la teoría de cualquier autor va más allá de las palabras que enuncia, así como cualquier discurso es más que

las palabras que lo componen (Foucault, 2004). Las palabras de un autor se pueden utilizar de múltiples formas para decir múltiples ideas distintas al pensamiento del autor. Especialmente se han utilizado las palabras de Marx para expresar tantas ideas ajenas a su pensamiento y justificar tantos actos ajenos a sus creencias. Además en muchas ocasiones Marx se expresó ambiguamente porque expresó la novedad de su teoría en el lenguaje de los economistas previos. La ambigüedad de Marx en otros casos se debe a que no utilizó el lenguaje matemático (por ejemplo no nos brindó una definición matemática del valor con lo que todo este debate no existiría). Por ambas razones consideramos que expresar la teoría de un autor consiste en ir más allá de sus palabras y debe consistir primordialmente en ser capaces de reconstruir partes de su teoría y formalizarlas de tal forma que sea consistente con toda su construcción teórica.

Como muestra de lo dicho previamente queremos estudiar la cita de Marx sobre los tejedores manuales y los tejedores mecánicos que Astarita usa para respaldar su argumento. En esta cita Marx (1981, pág. 48) dice que "el producto de su hora individual de trabajo [tejedores manuales] representaba únicamente media hora de trabajo social, y su valor disminuyó, por consiguiente, a la mitad del que antes tenía". ¿Cómo puede disminuir el valor a la mitad si el valor es la media? Para que la media disminuyera a la mitad tendría que ser un tipo de media muy particular, quizá la media ponderada que hemos propuesto. A nuestro parecer esta fue una forma incorrecta que Marx utilizó para ejemplificar su teoría del valor trabajo. La falta de claridad en el ejemplo no nos da luz sobre el asunto, al contrario, lo enturbia más porque entonces no sabemos cómo definir el valor. De hecho Astarita deduce de este ejemplo que el valor puede ser definido como la moda, sin embargo esto es más un intento por dar congruencia al ejemplo de Marx que retomar su teoría. Igualmente Astarita aprovecha la ambigüedad de las palabras de Marx cuando lo cita diciendo "El trabajo cuya fuerza productiva es excepcional opera como trabajo potenciado, esto es, en lapsos iguales genera valores superiores a los que produce el trabajo social medio del mismo tipo" (Marx, 1981, pág. 386). Astarita interpreta que usar una fuerza productiva mayor significa generar más valor, lo cual no tendría coherencia con la relación inversa entre valor y fuerza productiva del trabajo. ¿Cómo puede suceder que incrementos en las fuerzas productivas incrementen el valor cuando Marx siempre afirmó que disminuye por la relación inversa entre fuerzas productivas y valor (Marx, 1981, pág. 387)? A nuestro parecer en este caso la palabra valores se refiere a valores de uso, y la oración se refiere a que un productor con una fuerza productiva mayor puede generar más mercancías que los otros en un mismo espacio de tiempo, lo cual es la potenciación física del trabajo y está en consonancia con la relación directa entre trabajo útil y fuerzas productivas.

Hay una cita de Marx que desmiente por completo la afirmación de que el trabajo potenciado genera más valor:

El mismo trabajo, pues, por más que cambie la fuerza productiva, rinde siempre la misma magnitud de valor en los mismos espacios de tiempo. Pero en el mismo espacio de tiempo suministra valores de uso en diferentes cantidades: más, cuando aumenta la fuerza productiva, y menos cuando disminuye. Es así como el mismo cambio que tiene lugar en la fuerza productiva y por obra del cual el trabajo se vuelve más fecundo, haciendo que aumente, por ende, la masa de los valores de uso proporcionados por éste, reduce la magnitud de valor de esa masa total acrecentada, siempre que abrevie la suma del tiempo de trabajo necesario para la producción de dicha masa. Y viceversa. (Marx, 1981, pág. 57 énfasis añadido).

Marx es muy claro. El mismo trabajo siempre genera la misma magnitud de valor. No es la magnitud absoluta lo que cambia, sino la relativa. Si 1 hora de trabajo promedio generaba antes 1 unidad de producto entonces cada unidad de producto valía una hora, si por un incremento en las fuerzas productivas ahora 1 hora de trabajo promedio genera 2 unidades de producto, entonces cada unidad de producto vale actualmente media hora.

Pero no son las citas textuales lo más importante, sino la teoría. Consideramos que la principal labor de los marxistas académicos es establecer los principios científicos de manera consistente y formalizarlos adecuadamente a través de las matemáticas (cuando sea posible) para sentar las bases sólidas de las investigaciones futuras que nos permitan mayores descubrimientos con miras a dos objetivos: 1) evitar el *eterno retorno* a las palabras de Marx y reconstruir una y otra vez el discurso marxista con términos vagos y/o ambiguos y 2) brindar el conocimiento válido y verdadero para la acción política de los trabajadores. Creemos profundamente que una de las mayores aspiraciones de los marxistas académicos es dejar a Marx atrás, no olvidando su teoría, sino desarrollando los desarrollos previos que trajo a la economía científica.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, S. (1979). *Law of Value and Historical Materialism*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Amin, S. (1973). *L'échange inégal et la loi de la valeur : la fin d'un débat*. Paris: Éditions Anthropos-IDEP.
- Astarita, R. (2011). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Astarita, R. (9 de Septiembre de 2013). *Mandel sobre la plusvalía extraordinaria*. Obtenido de Rolando Astarita [Blog]: <http://rolandoastarita.wordpress.com/2013/09/09/mandel-sobre-la-plusvalia-extraordinaria/>
- Astarita, R. (2013a). *Mandel Sobre la Plusvalía Extraordinaria*. Obtenido de Matxingunea: http://www.matxingunea.org/media/pdf/astarita_mandel_sobre_la_plusvalia_extraordinaria.pdf
- Astarita, R. (21 de Septiembre de 2013). *Marx sobre trabajo potenciado*. Obtenido de Rolando Astarita [Blog]: <http://rolandoastarita.wordpress.com/2013/09/21/marx-sobre-trabajo-potenciado/>
- Astarita, R. (2014, Abril 9). *Plusvalía extraordinaria y renta agraria (1)*. Retrieved from Rolando Astarita [Blog]: <http://rolandoastarita.wordpress.com/2014/04/09/plusvalia-extraordinaria-y-renta-agraria-1/>
- Astarita, R. (2006). *Valor, Mercado Mundial y Globalización*. Buenos Aires: Kaicron.
- Bellofiore, R. (1989). A monetary labor theory of value. *Review of Radical Political Economics* , 21 (1-2), 1-25.
- Carchedi, G. (1991). *Frontiers of Political Economy*. Londres-Nueva York: Verso.
- Foley, D. (2005). Marx's theory of money in historical perspective. In F. Moseley, *Marx's Theory of Money: Modern Appraisals* (pp. 36-49). Londres: Palgrave.
- Foley, D. (2005). Marx's theory of money in historical perspective. In F. Moseley, *Marx's Theory of Money: Modern Appraisals* (pp. 36-49). London: Palgrave.
- Foucault, M. (2004). *El Orden del Discurso*. Barcelona: TusQuets.
- Freeman, A. (2006). Reappraising the classics. The case for a dynamic reformulation of the labor theory of value. *MPRA* .
- Freeman, A., & Kliman, A. (2011). A Welcome Step in a Useful Direction: A Response to Changkeun Kim. *Marxism 21* , 167-215.
- Hdez. Solorza, A. S., & Deytha Mon, A. A. (2013). *El Capitalismo y la Economía Científica. Una expresión matemática del Tomo I de El Capital*. Bloomington: Palibrio.
- Hdez. Solorza, A. S., & Deytha Mon, A. A. (2014). Productive Forces of labor as mediator between the social and technical form of production: a basic mathematical formulation. *Marxism 21* , 177-209.

- Kliman, A. (2007). *Reclaiming Marx's Capital. A refutation of the myth of inconsistency*. Nueva York: Lexington Books.
- Lucarelli, B. (2011). A Monetary Theory of Production. *Marxism 21* , 251-276.
- Mandel, E. (1979). *El Capitalismo Tardío*. México: Era.
- Marx, K. (1999). *El Capital. Crítica a la Economía Política*. México: Siglo XXI.
- Moseley, F. (2010). The Determination of the "Monetary Expression of Labor Time (MELT)" in the Case of Non-Commodity Money. *Review of Radical Political Economics* , 95-105.
- Roemer, J. E. (1981). *Analytical foundations of Marxian economic theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Roemer, John E. (editor). (1986). *Analytical Marxism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rubin, I. I. (1977). *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*. México: Siglo XXI.
- Shaihk, A. (1990). *Valor, Acumulación y Crisis*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Shaikh, A. (1984). The Transformation from Marx to Sraffa: Prelude to a Critique to Neo-Ricardians. In E. Mandel, & A. Freeman, *Marx, Ricardo and Sraffa* (pp. 43-84). Londres: Verso.
- Steedman, I. (1985). *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*. México: FCE.

SALIDA DE LA CRISIS EN ESPAÑA. LECCIONES DEL CASO ARGENTINO.

Marisa Bordón¹

Universidad Complutense de Madrid

Fecha de recepción del original: abril 2014

Fecha de aceptación en su versión final: noviembre 2014

Resumen

España lleva inmersa en una crisis económica desde el año 2007, lo que ha dado lugar a un intenso debate sobre las posibles estrategias que podrían seguirse para superar esta situación. En este artículo proponemos abordar el análisis de lo sucedido en Argentina en 2001 y en años posteriores, con la idea de incluir elementos en el debate, como punto de referencia para el análisis de los posibles escenarios en el caso del abandono de la unidad monetaria por parte de la economía española. Para ello comenzaremos por comentar brevemente la importancia del estudio del caso argentino, y cuáles son los elementos en común que nos permiten poner ambas economías en análisis. Luego realizaremos un repaso de las principales medidas tomadas en el país sudamericano desde la salida de la crisis hasta la actualidad, lo que nos permitirá extraer algunas enseñanzas a tener en cuenta para el caso español.

Palabras clave: *crisis, política económica, política monetaria, devaluación, deuda pública.*

Abstract

Spain has been immersed in an economic crisis since 2007, which has led to an intense debate about the possible strategies to overcome the situation. In this paper we propose to approach the analysis of the Argentinean crisis in 2001 and subsequent years, to obtain elements that can be included in the debate and be used as a point of reference for the analysis of different scenarios in the event of a Spanish abandonment of the euro. First, the importance of studying the Argentinean case and the economic elements shared with Spain will be discussed. Finally, the policies carried out in the South American country since the end of the crisis until the present date will be reviewed, allowing us to draw some lessons that can be considered in the case of Spain.

Keywords: *crisis, economic policy, monetary policy, devaluation, public debt.*

¹ bordon_marisa@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El debate sobre las estrategias para la salida de la crisis de la economía española se ha mantenido activo durante los últimos años. Sin embargo, desde el gobierno se afirma que el país se halla en plena recuperación, de manera que la crisis queda ya en el recuerdo. Esta afirmación resulta poco creíble cuando los indicadores económicos y sociales nos dicen lo contrario: en 2013 la tasa de desempleo estuvo por encima del 26%, la economía presentó un crecimiento negativo² y, en lo que va de 2014, la situación apenas ha mejorado.

Desde esta perspectiva, resulta interesante tener en cuenta experiencias sucedidas en otras realidades que nos permiten arrojar algo de luz a los posibles escenarios futuros en España.

El caso de la crisis argentina de 2001 reviste cierto interés por dos factores: el primero, por las características del proceso; la profundidad y las dimensiones de los efectos de la crisis en el ámbito económico, político y social, la rapidez de su consiguiente recuperación, y la presencia, en los últimos años, de signos de agotamiento del modelo de crecimiento vigente desde entonces; y el segundo, por algunas similitudes que guarda con la situación actual de España, si bien se debe tener presente que son países que poseen una estructura económica, una inserción en la economía internacional y una estructura de sociedad diferentes, lo que impide extrapolar resultados.

Teniendo en cuenta estos dos elementos, intentaremos ver qué puede aprenderse de las políticas económicas tomadas en Argentina durante el periodo 2002-2013, similares a las que podrían tomarse en España si se optara por una de las alternativas del caso: la salida del euro.

LA IMPORTANCIA DEL CASO ARGENTINO

¿Por qué resulta interesante este ejemplo? La salida de la crisis en Argentina sorprendió al mundo por los resultados exitosos que se alcanzaron en un plazo breve de tiempo, cuando desde la opinión de especialistas y de los organismos internacionales se preveía que sería una situación difícil de superar y que la depresión económica y sus consecuencias durarían años.

Sin embargo, entre 2002 y 2007, el PIB creció de forma sostenida a una tasa promedio del 8,8%; el desempleo cayó del elevado pico de 23,6%, que alcanzaba tras la crisis, a un 9,5% en 2006. Las personas bajo la línea de pobreza en las aglomeraciones urbanas pasaron de representar el 57,5% en 2002, al 23,4% en 2007³.

Los resortes que permitieron el nuevo ciclo de crecimiento fueron la ampliación de las exportaciones, resultado principalmente del elevado nivel de los precios internacionales de los productos que mayoritariamente exporta Argentina (productos agropecuarios), y la restauración del consumo interno. Estos resultados fueron acompañados, a lo largo de este periodo, de algunas medidas de signo heterodoxo, que parecían mostrar un modelo argentino muy lejos de las medidas neoliberales de la década del 90.

No obstante, hacia 2007 comenzaron a manifestarse algunos desequilibrios que mostraban las limitaciones de este "milagroso modelo", a través de la tendencia decreciente del superávit comercial y el retorno de elevadas tasas de inflación. Estos síntomas indicaban la persistencia de problemas estructurales como la dependencia de la importación de bienes de capital (y de otros productos), la fuga de capitales, la baja inversión y la desigualdad social.

² Según datos del INE (Instituto Nacional de Estadística - España), <http://www.ine.es/> (consultado el 25/02/2014)

³ Según datos del INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo - Argentina), <http://www.indec.mecon.ar/informacion-de-archivo.asp> (consultado el 27/02/2014)

SIMILITUDES ENTRE AMBOS PAÍSES

¿Por qué utilizar el caso argentino para analizar las posibles salidas del caso español? La respuesta a esta pregunta está en las características que tienen en común los procesos iniciados en 1998 en Argentina⁴ y en 2007 en España.

El primer lugar, la crisis se desencadena, en ambos casos, en el ámbito financiero, convirtiéndose luego en una crisis de mayor envergadura, que alcanza al resto de la economía.

En el caso argentino, se genera una burbuja en torno a la deuda pública, a lo largo de los años 90, por la dependencia de capitales extranjeros. ¿Por qué Argentina era dependiente del ingreso de divisas? Por un lado, eran necesarias para mantener su política monetaria y cambiaria (Plan de convertibilidad) que exigía que para la emisión de un peso ingresara un dólar a la economía (100% de respaldo en la emisión). Además eran necesarias para compensar el desequilibrio que la sobrevaloración del peso⁵ y la apertura comercial (medidas neoliberales) generaban en la cuenta corriente. Las empresas locales no podían competir con el precio de los productos importados, lo que provocó el cierre de muchos comercios y el aumento de las importaciones⁶.

Por último, el ingreso de capital extranjero era necesario para el pago de la deuda externa, que generaba desequilibrio en las cuentas del Estado por la tendencia creciente del pago de intereses. La inversión en deuda pública debía ser cada vez más atractiva para los inversores internacionales dado el riesgo que representaban los desequilibrios que acabamos de mencionar. En conclusión, se emitía deuda cada vez más rentable para pagar deuda que ya existía y compensar los desequilibrios generados por la política económica, lo que no hacía más que agravar las contradicciones del modelo económico⁷.

En 2001, la combinación del impacto de las diversas crisis financieras en el escenario internacional (Brasil, Rusia y países asiáticos), que dificultaba el acceso a capitales extranjeros, y la insostenible situación interna, que propiciaba una masiva salida de divisas, provocó, en última instancia, la crisis de liquidez a la que siguió un estallido social de dimensiones nunca antes vistas.

En el caso de España, el desencadenante de la crisis fue el sobreendeudamiento del sector privado promovido por la "burbuja inmobiliaria", cuyo origen se hallaba en los flujos de financiación provenientes de la Unión Europea desde los años 90, la política monetaria expansiva (bajos tipos de interés) y la configuración de un sector inmobiliario y de la construcción con unas características determinadas⁸. La crisis financiera de EEUU impactó en Europa, afectando las expectativas de aumento ininterrumpido del precio de los activos. El precio de los activos cayó, mientras que las deudas se mantuvieron. El estallido de la "burbuja inmobiliaria" generó, entre otras cosas, una caída de la actividad y un incremento de la deuda pública del Estado español, fruto de los rescates financieros, subvenciones a empresas y la necesidad de financiación por la caída de la recaudación, producto, a su vez, de la contracción de la economía.

El segundo punto en común es la existencia de ciertas políticas económicas de corte neoliberal implementadas tanto en Argentina como en España⁹, que favorecen la formación de las burbujas financieras, al tiempo que perjudican a la actividad productiva. Estas medidas favorecen un determinado funcionamiento de la economía, con aparatos productivos debilitados y la presencia de ciertos desequilibrios, que están

⁴ Si bien la crisis estalla en diciembre del 2001, ya en 1998 comienza el estancamiento de la actividad económica y se agravan los desequilibrios presentes en las cuentas externas y del Estado.

⁵ Lo que subyace detrás del valor de las monedas son características de los países que las emiten como la productividad, la posición en la economía internacional, etc., que en el caso de Argentina y EEUU son muy diferentes, y hacían que la moneda del primero estuviera sobrevalorada, restando competitividad a los productos argentinos.

⁶ Las importaciones también aumentan por la creciente extranjerización de la economía, como consecuencia de las privatizaciones y la regulación favorable (Rapoport 2000).

⁷ Para más información sobre el funcionamiento de la economía argentina entre 1974 y 2001 véase Basualdo (2006).

⁸ Para más información sobre el modelo español 1995-2010 véase Rodríguez López y López Hernández (2011).

⁹ Para más información sobre este vínculo en el caso español véase Álvarez (2012) y para el caso argentino véase Bordón (2011).

en la base de la explosión de la crisis (Álvarez 2012). Hay un desplazamiento de la actividad productiva como centro gravitatorio de la economía con consecuencias negativas en términos de inversión y empleo, además del déficit en las cuentas externas, que genera la necesidad del ingreso de capital internacional.

El euro representa un corsé que coarta la soberanía de España en términos de política económica, limitando la competitividad de los productos locales, que deben hacer frente a la competencia europea, resultado de la apertura comercial propia de la integración económica, e impidiendo la ampliación o contracción de la oferta monetaria a través de la política monetaria.

En el caso argentino la paridad 1 a 1, con matices, cumplía la misma función: la apertura comercial y la sobrevaloración de la moneda afectaban a la competitividad de los productos argentinos, representando el mismo obstáculo en la utilización de la política económica.

De este hecho se deriva el tercer elemento semejante en ambas situaciones: las soluciones ponen el foco en la cuestión monetaria. Las salidas de la crisis se presentan en forma de continuidad o ruptura; en el caso argentino la dolarización o la devaluación, en el caso español, la continuidad o salida del euro (que puede, a su vez, implicar o no la salida de la Unión Europea).

LAS MEDIDAS QUE SE TOMARON EN ARGENTINA EN EL PERIODO 2002-2013

Antes de pasar a comentar las medidas que se tomaron, es necesario hacer una aclaración sobre la salida de la crisis en Argentina.

Hubo cuatro elementos que catapultaron el cambio de modelo de crecimiento.

En primer lugar, la imposibilidad de pagar la deuda y de mantener la paridad que estipulaba el Plan de Convertibilidad por las restricciones al acceso de capitales internacionales y la enorme fuga de capitales.

En segundo lugar, el estallido social provocado por el deterioro de las condiciones sociales como resultado de las medidas de ajuste a lo largo de la década, y, especialmente, como respuesta a la retención de los ahorros en los bancos ("corralito"), que desencadenó numerosas protestas convergentes en el cuestionamiento de la "clase política".

En tercer lugar, la existencia de una estrategia de una parte de la clase dominante, correspondiente a las empresas oligopólicas del sector industrial¹⁰, que encontró representación política en el gobierno provisional. La reorganización en el interior de la fracción de clase dominante, con algunas concesiones a las partes menos privilegiadas de la sociedad, permitió esa salida en concreto de la crisis (Wainer 2010).

En cuarto lugar, encontramos elementos de la coyuntura internacional que contribuyeron a la corta duración del caos económico y a la adopción de una estrategia determinada. Por ejemplo, la falta de respaldo de EEUU frente a la posible dolarización de la economía, el precio ascendente de las *commodities*, etc.

Cualquier análisis acerca de futuros escenarios posibles para España debe tener en cuenta en su interpretación de la realidad las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los límites en términos económicos del funcionamiento actual de la economía? ¿En qué medida el descontento social, en la actualidad, puede funcionar como catalizador de una ruptura? ¿Cuál es la posición de las clases dominantes frente a las diferentes estrategias? ¿Puede llevarse a cabo una salida del euro sin que las autoridades de la Unión Europea lo convaliden?

¹⁰ Este sector apoyaba la devaluación y la conversión a pesos de su deuda en dólares. Al momento de la crisis había conseguido adherir a su proyecto a parte del sector exportador y de la banca pública (Wainer 2010).

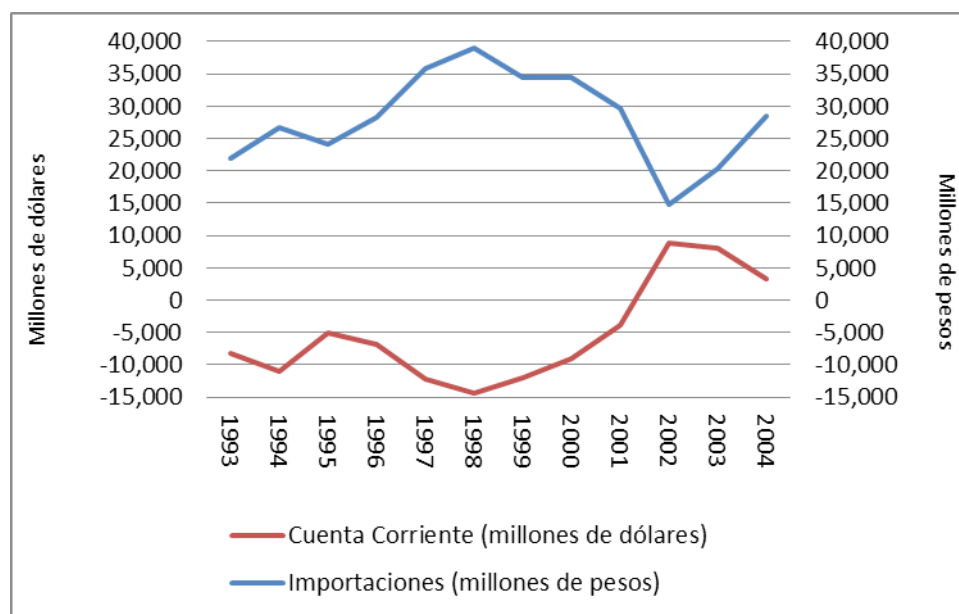
Devaluación y control de cambio: medidas centrales en el nuevo modelo.

¿Cuáles fueron las medidas que se tomaron en Argentina en este periodo que pueden servirnos de guía en el debate? Sólo mencionaremos las medidas relacionadas con el valor de la moneda y la deuda pública, por la centralidad que tienen para el proceso y para el modelo de crecimiento que se establece a partir de la salida de la crisis.

Primero abordaremos el análisis de la devaluación de la moneda, decretada en enero de 2002, dado que fue la medida más importante de la época porque permitió una ruptura radical con el modelo macroeconómico que propició el colapso económico.

Su principal beneficio fue el favorecer al sector productor de bienes transables. La industria manufacturera creció a una tasa anual del 16% en 2003 y del 12% en 2004 (luego de presentar una tasa negativa del 11% en 2002). A principios del 2002 se produjo una caída de las importaciones, tal como puede apreciarse en el gráfico 1 (eje secundario), que favoreció al sector productivo local (por la sustitución de importaciones), generando un superávit en la balanza comercial, desconocido en el periodo anterior (eje primario del gráfico 1). Esto se vio reforzado por una importante subida de los precios internacionales de los productos que exporta argentina.

Gráfico 1. Saldo de la Balanza de Pagos en millones de dólares e importaciones en millones de pesos (1993-2004)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Sin embargo, tuvo también costes. En primer lugar, la inestabilidad, puesto que en un principio se dejó que la moneda fluctuase libremente, creándose un proceso especulativo en torno al dólar. El resultado fue la subida de la inflación (en 2002 la tasa de inflación alcanzó el 40%¹¹).

En segundo lugar, la deuda pública creció significativamente debido a la devaluación, dado que el 97% de la deuda estaba denominada en dólares y el porcentaje de deuda externa representaba el 60% del

¹¹ Según datos del INDEC, <http://www.indec.mecon.ar/informacion-de-archivo.asp> (consultado el 27/02/2014)

total¹². Aunque también influyeron en su crecimiento los rescates financieros, la absorción de la deuda de las administraciones provinciales y el rescate de distintas monedas¹³, que se pusieron en circulación ante la falta de liquidez (Damill, Frenkel y Rapetti 2005).

En tercer lugar, el salario real cae por varias razones, entre ellas la inflación por la inestabilidad que ya mencionamos, pero también por el impacto del precio de los productos importados. Es preciso tener en cuenta, también, que una devaluación implica el abaratamiento de los costes laborales en términos internacionales, lo que no solamente se traduce en una mejora de la competitividad internacional vía costes de mano de obra, sino también en una menor participación de los trabajadores argentinos en el conjunto del ingreso a nivel mundial.

Para controlar la escalada de la inflación y estabilizar la moneda se decidió mantener una política de control de cambio. Progresivamente se fue imponiendo la obligación de que las divisas que ingresaran a través del comercio exterior se liquidaran en el mercado de divisas local, permitiendo al Banco Central intervenir en el mercado cambiario para regular, así, la paridad con el dólar, con el objetivo de preservar los niveles de competitividad. La compra de divisas por parte de la entidad generaba un excedente en pesos que la entidad financiera comenzó a drenar a través de la colocación de títulos, para evitar posibles efectos inflacionarios (CENDA 2010).

No obstante, en 2007 el superávit de las cuentas externas comienza a presentar una tendencia decreciente. También a partir de este año la inflación comienza a crecer, lo que a su vez deterioró el tipo de cambio real, es decir, la competitividad. Ambas se convirtieron en las señales del agotamiento de esta medida en términos de su contribución al modelo de crecimiento.

Nuevos problemas se presentaron en la economía argentina en 2008: la decisión de modificar la política de retenciones a los ingresos de las exportaciones de productos agropecuarios, como intento de frenar el impacto del precio elevado de las *commodities* en los precios internos, llevó a un serio conflicto con el sector agroexportador. A partir de entonces, debido a distintos acontecimientos internos y externos (la nacionalización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones y el impacto de la crisis internacional en 2009, etc.), aumentaron los episodios de fuga de capitales. Entre 2007 y 2011 el monto fugado fue de 79.281 millones de dólares (Gaggero, Casparrino y Libman 2007).

El primer intento de tomar alguna medida para frenar el drenaje de divisas será en 2011, puesto que, junto a la caída del superávit comercial y al pago de la deuda, los episodios de fuga de capitales harán peligrar el nivel de reservas internacionales necesario para controlar el tipo de cambio y para financiar el pago de la deuda pública¹⁴.

Comenzaron a realizarse controles al acceso al mercado de divisas a través de autorizaciones del Banco Central, que abarcaron primero a las importaciones, luego al ahorro personal y, finalmente, a la obtención de divisas para el pago de dividendos a casas matrices. En contrapartida se dinamizó el mercado negro del dólar, cuya cotización duplicó a la oficial en algunos momentos del 2013.

Pese a estos controles, la fuga de capitales sigue produciéndose dado que continúan existiendo diversos mecanismos que quedan fuera del acceso al mercado de cambios y permiten que sigan saliendo capitales del país. En 2012 la fuga de capitales fue de 10.861 millones de dólares, y en concepto de dividendos salieron del país 8.245 millones de dólares¹⁵.

¹² Según datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas http://www.mecon.gob.ar/finanzas/sfinan/?page_id=37 (consultado el 28/02/2014)

¹³ Estas cuasimonedas fueron emitidas por el gobierno nacional y provincial.

¹⁴ En 2006 se utilizan reservas internacionales para la cancelación de la deuda con el FMI. En 2012 se modifica la carta orgánica del Banco Central (Ley 26.739) ampliando los límites de reservas que pueden utilizarse con este fin. <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/195000-199999/195621/norma.htm> (consultado el 30/03/2014)

¹⁵ Según datos del INDEC, http://www.indec.mecon.ar/desaweb/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=35&id_tema_3=45 (consultado 3/03/2014)

La gestión de la deuda pública y el alcance del "desendeudamiento".

Para compensar la escalada de la deuda pública, consecuencia de los efectos de la devaluación, se convirtió a pesos la deuda denominada en dólares en el interior de la economía. Pero sin duda la medida más importante había sido implementada antes de declararse la devaluación. A finales de diciembre de 2001 se declaró la suspensión parcial del pago de la deuda pública (la deuda con organismos internacionales se continuó pagando puntualmente).

El *default*, declarado ante las dificultades que se presentaban por las restricciones en la obtención de préstamos internacionales y la fuga de capitales incesante, resultó ser uno de los elementos que permitió la recuperación de las cuentas públicas y, con ello, de la economía en general.

En 2005 se realizó el primer canje del proceso de reestructuración de la deuda en suspensión de pago (un 48% del total en 2001), proceso controversial ante la ausencia de intervención del FMI, lo cual resultaba novedoso en la historia de las reestructuraciones de la deuda en los países latinoamericanos. Esta reestructuración implicó una quita importante (el primer canje según los datos oficiales representó una quita del 44%) aunque, según algunos analistas, se compensó con ciertos mecanismos como la capitalización de intereses, el pago de cupones ligados al crecimiento, el ajuste de parte de la deuda respecto del nivel de precios, etc.¹⁶

Lo cierto es que, como consecuencia de la reestructuración, se redujo el stock de deuda bruta respecto al PIB, pasando de representar el 166,4% del PIB en 2002 al 73,9% en 2005. No obstante, no llegará a distanciarse mucho de los niveles anteriores a la crisis, situándose en el 44,9% del PIB en 2012, mientras que en 1998 se situaba en el 38,2% del PIB¹⁷.

El endeudamiento externo también se redujo, reemplazándose la financiación externa por la financiación proveniente de instituciones públicas como el Banco Central, la Administración Nacional de la Seguridad Social, etc. En 2013 la deuda con Agencias del Sector Público representó más de la mitad de la deuda pública del Estado Central, con posibles consecuencias sobre la solvencia de estas instituciones, especialmente en el caso del Banco Central cuyo nivel de endeudamiento, consecuencia de la política de esterilización, representó en 2013 el 50% de las reservas internacionales¹⁸.

En 2006 se canceló la deuda con FMI utilizando para ello reservas del Banco Central, decisión que, junto con la reestructuración, llevaron al gobierno a afirmar que Argentina habría comenzado un proceso de "desendeudamiento". Esta afirmación ha abierto un gran debate entre algunos economistas que afirman que no habría tal proceso¹⁹.

El desendeudamiento, la buena salud de las cuentas externas y los efectos positivos que el modelo de dólar caro tuvo en el sector productivo hicieron que, además, se hablara de un nuevo modelo de reindustrialización que buscaba el crecimiento con equidad y suponía el fin de la dependencia extranjera²⁰.

No obstante, la tesis de desendeudamiento pierde credibilidad. A fines del 2013 se vuelve a los mercados internacionales de deuda a través de la firma de un acuerdo con el Banco Mundial y, a comienzos del 2014, se emite deuda pública para solucionar diversos conflictos con empresas extranjeras.

¹⁶ Para más información sobre la reestructuración de la deuda y sus limitaciones véase Giuliano (2006).

¹⁷ Según datos del INDEC, http://www.mecon.gob.ar/finanzas/sfinan/?page_id=37 (consultado el 28/02/2014).

¹⁸ Según datos de Ministerio de Economía, http://www.mecon.gob.ar/finanzas/sfinan/?page_id=37 (consultado el 28/02/2014) y Finanzas Públicas y del Banco Central (BCRA), <http://www.bcra.gov.ar/index.asp> (consultado el 3/03/2014)

¹⁹ Para más información sobre este debate véase Lo Vuolo y Seppi (2008)

²⁰ Esta descripción de modelo de crecimiento argentino aparece con frecuencia en los discursos del gobierno. Ver <http://www.presidencia.gov.ar/discursos/26168> (consultado 20/10/2014).

El mercado de trabajo.

Si bien la devaluación ocasionó la caída del salario real, es cierto que desde la salida de la crisis, y a lo largo de todo el periodo, se han ido tomando medidas para su recomposición. Y lo cierto es que se han hecho algunos logros. La reactivación de la economía creó más de 4 millones de puestos de trabajo. Durante los primeros años se realizaron subidas salariales por decreto, se aumentaron las jubilaciones y se realizaron reformas que permitieron recuperar condiciones que durante la década del 90 se habían perdido como, por ejemplo, las negociaciones colectivas (CENDA 2010).

Y aunque se llevaron adelante una serie de políticas de carácter asistencial orientadas a los sectores que viven con más precariedad (plan jefes y jefas, etc.), las medidas afectan, en su mayoría, al empleo registrado, es decir, que tienen un alcance limitado dado el significativo nivel de empleo informal de la economía argentina²¹.

Por otro lado, se suele cuestionar que, aunque se mejoró muy significativamente el nivel al que llegaron ciertos indicadores sociales durante la década del 90 y en la crisis, no se lograron alcanzar los niveles que presentaban antes de la aplicación de las medidas neoliberales a mediados de los años 70.

En 1974 la participación de los salarios en el ingreso nacional estaba cerca del 50% y, aunque en 2002 dicha participación cae al 34,2%, en 2008 todavía se sitúa en el 43%²².

Por otro lado, la inflación (23% en 2013) se convierte en el signo de agotamiento del modelo actual que más perjudica a los salarios; aunque intente compensarse este efecto con negociaciones anuales con los diferentes sectores, los ajustes siempre llegan con retraso.

EL POR QUÉ DEL ALCANCE LIMITADO DE LAS MEDIDAS DE LA POST-CONVERTIBILIDAD

Los primeros indicios de problemas en la economía argentina comenzaron a manifestarse en 2007, cuando el superávit de balanza comercial inició su tendencia decreciente y aumentó la presión inflacionaria.

El origen de los problemas en la balanza comercial en Argentina es su estructura productiva heterogénea. Históricamente la actividad productiva ha presentado una importante dependencia hacia las importaciones de bienes de capital (en general de las importaciones); ante un proceso de crecimiento, las importaciones aumentan perjudicando a la balanza de pagos. En este caso, la dependencia energética también contribuyó a acentuar dicha tendencia, de ahí la expropiación parcial de YPF, que tiene más que ver con la necesidad de mantener un modelo de crecimiento que con recuperar los recursos estratégicos para la sociedad.

Esta característica de la estructura productiva no puede ser solucionada simplemente con un tipo de cambio competitivo. La ausencia de medidas que fortalecieran la competitividad en términos de mejora de la productividad, y que contribuyeran a mejorar el entramado productivo para superar dicha dependencia, ha contribuido a la caída de reservas internacionales (un 25% entre diciembre 2011 y septiembre de 2013²³). A esta situación se le suma la ya mencionada ausencia de medidas para frenar la fuga de capitales.

Si bien se tomaron algunas medidas para superar la reducida inversión privada, como subvenciones o algunas líneas de crédito público, ninguna estuvo orientada a solucionar la desintegración del tejido industrial (Peralta Ramos 2007). Por otro lado, el grado elevado de extranjerización de la economía tampoco contribuye a mejorar esta situación. La regulación del capital extranjero no ha actuado sobre la tendencia que tienen estos capitales a la importación, la repatriación de beneficios, y el poco interés en la inversión

²¹ Para más información véase Eskenazi (2009).

²² Según datos del INDEC, <http://www.indec.mecon.ar/informacion-de-archivo.asp> (consultado el 4/03/2014).

²³ Según datos del Banco Central (BCRA), <http://www.bcra.gov.ar/> (consultado el (21/02/2014).

y generación de ciclos virtuosos en las economías en las que se instalan (Schorr 2013).

Las acciones para frenar la inflación también han sido infructuosas. Pese a la política de esterilización que ataca a la inflación por exceso de demanda, hay otros elementos que provocan la subida de precios, como el impacto de los precios internacionales de los productos exportables, la dependencia de las importaciones que impactan en el precio de los productos elaborados en Argentina y la puja distributiva dada la estructura oligopólica de las empresas, que lleva a que ante un avance de los salarios se ajusten los precios al alza.

A pesar de presentar ciertas diferencias respecto a las medidas de signo neoliberal de los años 90, la política económica no ha significado un cambio profundo en términos estructurales en Argentina. El pilar de este conjunto de medidas, el dólar caro, ha contribuido al superávit comercial, y la disponibilidad de divisas se ha utilizado para la continuidad de dicha política (a través de la intervención del mercado cambiario) y para el pago de la deuda pública. Sin embargo, no se han modificado las contradicciones existentes en el ámbito productivo ni el comportamiento de la inversión. Tampoco se ha puesto un freno decisivo a la salida de capitales.

Los límites del alcance de la política económica se ponen de manifiesto a comienzos del 2014, cuando se produce una fuerte devaluación del peso (aproximadamente el 24%), que el gobierno había negado que realizaría en varias ocasiones, se vuelve al endeudamiento externo, no hay signos de control sobre la inflación, hay déficit comercial y surgen nuevos focos de conflicto social.

¿QUÉ DEBERÍA HACERSE EN ESPAÑA FRENTE A UNA EVENTUAL SALIDA DEL EURO?

Aunque habría que valorar si una salida del euro implicaría o no una salida de la Unión Europea, nos centraremos sólo en las cuestiones que tienen que ver con el abandono de la moneda, puesto que las implicaciones de una ruptura institucional, como sería el abandono de la integración europea, no tiene vínculos con el caso argentino.

En el caso del abandono del euro, tal como sucedió en el país del Cono Sur, es previsible una devaluación que, en un primer momento, sanearía las cuentas externas vía reducción de importaciones. También es plausible que sucedan las mismas consecuencias de la devaluación como la caída del salario real, el aumento de la inflación, vía precios de las importaciones y por las condiciones de inestabilidad que presentaría la economía, y el incremento de la deuda externa, por los efectos del cambio de moneda.

Repasando lo dicho a lo largo de los apartados anteriores, consideramos que los principales errores de Argentina fueron, en primer lugar, no controlar desde un comienzo la fuga de capitales y, en segundo lugar, no dirigir los esfuerzos hacia sus debilidades estructurales en el sector productivo a la hora de elaborar su estrategia de política económica. El modelo de crecimiento no estuvo basado en inversión en tecnología, ni se expandieron sectores productivos con alto valor añadido (Katz 2011).

Teniendo en cuenta lo anterior, la atención debería centrarse en los siguientes elementos:

- a) Evitar la salida de capitales que provocará la inestabilidad a través del control de cambios, la intervención de la banca y su posterior nacionalización. En Argentina los controles de cambio se realizaron con retraso y la nacionalización de la banca no se tuvo en cuenta. En su lugar se prohibió el acceso a los ahorros y se rescató al sector financiero aumentando la deuda pública (Katz 2011).
- b) Es plausible un aumento de la deuda, no sólo por los efectos de la devaluación en la deuda pública sino por un aumento de la intervención estatal, que podría producirse para evitar un colapso mayor de la economía, dado el efecto de la devaluación en la deuda privada y demás impactos. Esto podría implicar una suspensión de pagos, dado los niveles que podría alcanzar la deuda

pública española, teniendo en cuenta la evolución que ha seguido desde el comienzo de la crisis: en 2007 la deuda de la Administración Central en España representaba el 30% del PIB, en el tercer trimestre de 2013 el 80% del PIB²⁴.

Tanto si hubiera o no una suspensión de pagos, es necesaria una auditoria de la deuda, que en Argentina no se hizo. Ya sea para evitar una suspensión de pago, reconociendo la deuda "legítima", como en el caso de declararse el "default", para hacer una verdadera quita de lo que no se debe pagar.

Se ha ponderado negativamente el hecho de que España no pueda endeudarse con su Banco Central, vía redescuentos, lo que somete al país a los tipos interés de mercado mucho más elevados y a la necesidad de emitir permanentemente señales de estabilidad a dichos mercados. En este sentido es preciso tener en cuenta que una financiación interna puede provocar una subida de la inflación, cuestión que debe controlarse, al igual que la solvencia de la entidad financiera para evitar, en última instancia, volver a los mercados internacionales de crédito.

- c) Además de la deuda como fuente de financiación del Estado debe atenderse a la recaudación. Ante una recuperación de la actividad, promovida por una salida competitiva por tipo de cambio, la recaudación aumentará. Esto mismo sucedió en Argentina. No obstante, es necesario realizar una revisión de la progresividad del sistema tributario, otra de las medidas ausentes en el caso mencionado.
- d) Recuperar la competitividad, pero a través de una actuación sobre la productividad, sobre los aspectos tecnológicos, intentando recuperar entramado industrial.

REFLEXIONES FINALES

A modo de reflexiones finales, es necesario tener en cuenta que no puede subestimarse el accionar de la sociedad, la reacción de las autoridades de la Unión Europea, ni las condiciones que puedan presentarse en la coyuntura internacional. Son elementos que pueden hacer vana cualquier predicción.

Por otro lado, no puede obviarse que el coste de cualquiera de las decisiones, es decir, continuar con el modelo o romper con él, seguramente afectará en mayor medida al sector de la sociedad menos favorecido dado que en ambos casos nos referimos a salidas dentro del marco del capitalismo.

Sin embargo, los costes de continuar en el esquema del euro, en términos sociales podrían ser mayores que los que se han producido hasta ahora. Dadas las limitaciones presentes en la economía española, continuar en el euro significaría seguir aplicando políticas de ajuste para ampliar los espacios que necesita el capital a través de privatizaciones (incorporando espacios que actualmente se hallan bajo la actuación del Estado), y realizando nuevas reformas laborales que sigan ajustando hacia abajo el salario y empeorando las condiciones del empleo.

Para terminar, es importante destacar que centrar la atención en la variable monetaria puede ser un error. Lo que se manifiesta en términos financieros nos da señales, pautas de que existen contradicciones en el proceso económico que deben atenderse. Si bien la salida monetaria tiene efectos positivos en un comienzo, se debe profundizar en reformas estructurales. El desencadenante de una crisis puede ser una burbuja financiera, pero esta burbuja se crea a partir de problemas que presentan las economías para crecer y reproducirse, es decir, a partir de las contradicciones en el ámbito productivo.

²⁴ Según datos del Banco de España, <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/htmls/cdp.html> (consultado el 04/03/2014).

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Nacho (2012): "La financiarización de la economía española", ponencia presentada al encuentro "Workshop on Debt", organizado por la Rosa Luxemburg Stiftung, Berlín 2-4 de Noviembre de 2012.

Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires: Siglo XXI

Bordón, Marisa (2011): "El papel de las finanzas en la dinámica económica argentina entre 1976 y 2001", *Papeles de Europa*, volumen 22, pp. 103-137.

CENDA (2010): *La Anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002 - 2010*, Buenos Aires: Atuel

Damill, Mario, Salvatore, Nicolás y Simpson, Lucio (2004): *Diagnóstico y perspectivas del sistema financiero argentino. I) Las relaciones financieras en la economía argentina en los años 90*, Buenos Aires: Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Febrero de 2004.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): "La deuda argentina: historia, default y reestructuración", *Desarrollo Económico*, Vol. 45, No. 178. (Jul. - Sep., 2005), pp. 187-233.

Eskenazi, Matias. (2009): "Viejos – Nuevos "modelos": La acumulación de capital en la argentina de la posconvertibilidad y sus consecuencias para la clase trabajadora", *Contribución a la Crítica*, Nº 4, pp. 71-111.

Gaggero, Jorge. Casparrino, Claudio y Libman, Emiliano (2007): "La fuga de capitales. Historia, presente y perspectiva", *CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina)*, D.T. nº 14.

Giuliano, Héctor (2006): *Problemática de la deuda pública argentina I. La deuda bajo la administración Kirchner*, Buenos Aires: Grupo editor del encuentro

Katz, Claudio (2011): "Lecciones de Argentina para Grecia" en <http://katz.lahaine.org/>. (Consultado el 24/02/2014)

Lo Vuolo, Rubén y Seppi, Fernando (2008): "La falacia del desendeudamiento del sector público argentino", *Cieep*, D.T. nº 61.

Peralta Ramos, Mónica (2007): *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Buenos Aires: Fondo de Cultural Económica.

Rapoport, Mario y colaboradores (2000): *Historia política, económica y social de la Argentina (1880-2000)*, Buenos Aires: Macchi.

Rodríguez López, Emmanuel y López Hernández, Isidro (2011): "Del Auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)", *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 39-63.

Schorr, Martín (coord.) (2013): *Argentina en las posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Buenos Aires: Miño y Dávila.

Wainer, Andrés G. (2010): *Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*, Tesis doctoral, Buenos Aires: FLACSO, Sede Académica Argentina.

¿QUÉ PAPEL PUEDEN TENER LAS COOPERATIVAS EN UNA TRANSICIÓN POSTCARBONO? REFLEXIONES DESDE EL COOPERATIVISMO EN CATALUÑA.

Joaquim Sempere¹

Universidad de Barcelona

Ernest Garcia²

Universidad de Valencia

Fecha de recepción del original: junio 2014

Fecha de aceptación en su versión final: septiembre 2014

Resumen

Las cooperativas encarnan un modelo empresarial con valores distintos a los del capitalismo. Además pueden amoldarse a economías sin crecimiento porque su prioridad es la continuidad de unos empleos remunerativos. Por eso es pertinente preguntarse qué papel pueden desempeñar en una transición postcarbono. Para responder a esta pregunta se repasa el cooperativismo en Cataluña y se constata que las cooperativas resisten mejor las crisis y favorecen la democracia industrial, la motivación, el compromiso y la cohesión e igualdad entre los socios. Muestran rasgos que reducen su vulnerabilidad e incrementan su resiliencia. Estos rasgos permiten conjeturar la superior aptitud de las cooperativas de cara a la transición postcarbono hacia una economía sostenible mediante un decrecimiento benigno.

Palabras clave: *cooperativas, decrecimiento, transición poscarbono, democracia industrial, resiliencia.*

Abstract

Cooperatives constitute an enterprise model with non-capitalist values. Moreover they can adapt themselves to non-growth economies because their priority is to maintain remunerative jobs for all their workers. This is why it is relevant to consider which role they can have in a postcarbon transition. The text makes a review of cooperatives in Catalonia and shows that cooperatives resist better crisis, favour industrial democracy, motivation, commitment, cohesión and equality among workers. Their vulnerability appears to be reduced and resilience enhanced. These characteristics allow to conjecture that cooperatives are more apt for a postcarbon transition towards a sustainable economy through a benign degrowth.

Keywords: *cooperatives, degrowth, postcarbon transition, industrial democracy, resilience.*

¹ jsemperecar@hotmail.com

² Ernest.Garcia@uv.es

INTRODUCCIÓN

En 2010 el sociólogo estadounidense Eric Olin Wright publicó una intervención con el título "Cooperativas de trabajo: ¿un nicho en el capitalismo o un cambio más allá?" (Wright 2010). Como señala este autor, la reflexión sobre el papel del cooperativismo en un cambio social que lleve más allá del capitalismo se remonta al menos a la polémica entre Proudhon y Marx. Proudhon apostaba por la expansión de las cooperativas obreras como medio para la transformación social hacia un sistema que él llamaba "mutualismo". Marx, por su parte, manifestó escepticismo a propósito de esta visión, pero también, en su madurez, opiniones más favorables. En el manifiesto inaugural de la Asociación Internacional de Trabajadores, en 1864, elogia "las fábricas cooperativas creadas, sin apoyo alguno, por la iniciativa de algunos obreros audaces [...] que han mostrado con hechos, no con simples argumentos, que la producción en gran escala y al nivel de las exigencias de la ciencia moderna podía prescindir de la clase de los patronos". Esto suponía un triunfo de "la economía política del trabajo sobre la economía política de la propiedad". Pero Marx sostenía que unos "esfuerzos accidentales y particulares de los obreros" no podrían "detener jamás el crecimiento del monopolio [se refería al acaparamiento del poder económico por una minoría capitalista], ni emancipar a las masas". Para lograr estos objetivos hacía falta, según Marx, la acción política a escala de los estados nacionales: "Para emancipar a las masas trabajadoras, la cooperación debe alcanzar un desarrollo nacional. Y, por consecuencia, ser fomentada por medios nacionales". En otras palabras, Marx introducía la idea de que el cooperativismo, para ser un factor de cambio social generalizado, debe apoyarse en una acción política y plantear la cuestión del *poder de clase* (Marx 2013).

Desde entonces la polémica ha continuado: el cooperativismo, además de haber crecido mucho como realización práctica, ha sido objeto de permanente debate sobre su posible papel en el proceso hacia otras formaciones sociales, más equitativas y equilibradas que la capitalista. En el presente trabajo trataremos de evaluar su potencial como alternativa al capitalismo y al productivismo, es decir, como institución socioeconómica susceptible de protagonizar una *transición* hacia un orden social distinto.

PERO, ¿DE QUÉ TRANSICIÓN, O TRANSICIONES, HABLAMOS?

Antes de seguir conviene aclarar de qué transición hablamos cuando *pensamos la transición*. En este comienzo de milenio no se puede pensar en ninguna transición *social* sin vincularla a una transición *ecológica*. La presión humana sobre la biosfera y los recursos minerales del planeta es tal que cualquier prospectiva debe tomar en consideración sus efectos sociales y sus posibles salidas. La comprobación de que los recursos naturales son finitos obliga a replantear muchos de los supuestos en que se basa el capitalismo, pero obliga también a revisar a fondo los supuestos en que se han basado las alternativas socialistas o no capitalistas que han servido de referencia durante el último siglo y medio a quienes aspiraban a una sociedad más justa. Esto significa que toda transición hacia otro tipo de orden social debe ir acompañada de una transición –o varias transiciones: la energética, la alimentaria, la industrial, etc.– hacia otro tipo de metabolismo entre especie humana y medio natural. Un cambio "socialista" que no asumiera la dimensión ecológica y rechazara el productivismo estaría abocado a un callejón sin salida en poco tiempo. Un aspecto destacado de esta dimensión ecológica viene constituido por el cambio climático y el agotamiento de las reservas de fuentes de energía fósiles y de uranio, que obligarán tarde o temprano a un cambio de modelo energético que prescinda de esas fuentes y las sustituya por renovables. Esta *transición postcarbono* encierra en sí misma la entera transformación del metabolismo social.³

³ Este artículo es parte de la elaboración del marco conceptual del proyecto Transiciones a una sociedad postcarbono: Impactos redistributivos y vida cotidiana en un contexto de energías no-fósiles y cambio climático, integrado en el Subprograma de Proyectos de Investigación Fundamental No Orientada, Ministerio de Ciencia e Innovación, CSO2011-24275. [Las entrevistas que se citan son a tres miembros de la cooperativa industrial Mol-Matric y a dos de Unico, ambas en Cataluña.]

¿Qué relación cabe imaginar entre ambas transiciones, la social y la ecológica? Esta pregunta desborda el marco del presente trabajo por su extrema complejidad. Aquí nos limitaremos a partir de la hipótesis de que *existe alguna relación*, sin entrar en detalles. Hay un cuerpo suficiente de literatura⁴ que pone de relieve las dificultades de una economía expansiva del valor como es la capitalista en un mundo de recursos finitos, que no podrá proporcionar la abundancia de energía y materiales que la humanidad ha tenido a su disposición en estos últimos "doscientos años irrepetibles".⁵ Por otra parte, la actual crisis financiera apunta a otro tipo de dificultades en el capitalismo realmente existente, relacionadas con el aumento de las desigualdades y con avances en la vía de la desregulación de la economía, la disminución del papel de los Estados, la expansión de la esfera mercantil mediante la privatización de más y más áreas de la economía, el descrédito de la planificación económica, etc.

Importa también subrayar que el término "transición", en este contexto, se usa con una connotación normativa. Se supone que el tránsito, tanto social como ecológico, es un proyecto deseable, destinado a gestionar en beneficio de las mayorías –y de manera orientada a la conservación de los logros de la civilización– los cambios que se impriman a la sociedad. Pero usar el término "transición" con este significado no equivale a ignorar que la realidad no sigue siempre nuestros deseos, y que el futuro puede discurrir según escenarios de desorden, conflictividad social, aumento de las desigualdades, colapsos sociales, regresión civilizatoria y otras desgracias. El sentido de reflexionar sobre todo esto es, justamente, poder anticipar todas las encrucijadas posibles de la evolución futura y trabajar con buenos argumentos a favor de las alternativas más deseables.

El presente trabajo tratará de evaluar el potencial del *cooperativismo* como factor de transformación y, más específicamente, como modelo empresarial apto para manejar las tareas y las incertidumbres de esa doble transición.

LÓGICA INTERSTICIAL, RUPTURISTA O SIMBIÓTICA

En el trabajo mencionado, Eric O. Wright ofrece al lector un esquema de gran utilidad para abordar el tema. Las visiones de Proudhon y Marx, según Wright, corresponden a dos visiones estratégicas distintas de la transformación del capitalismo, lo que él llama una "lógica intersticial" de la transformación por parte de Proudhon, y una "lógica rupturista" por parte de Marx. En la terminología de Wright, "las transformaciones intersticiales implican esfuerzos en la construcción de alternativas en los espacios y las grietas del sistema social existente", que supone construir una nueva sociedad en el seno de la vieja. A veces, por supuesto, las estrategias intersticiales pueden provocar enfrentamientos y luchas con los actores más poderosos, pero quienes aplican dichas estrategias están más preocupados por defender sus espacios que por derrotar definitivamente a las clases dominantes.

La actividad intersticial comprende muchos repertorios de acción que han abundado en los últimos 15 o 20 años en todo el mundo: crear cooperativas de trabajo o de consumo, redes de comercio justo, campañas contra la explotación cuasiesclavista, impulsar explotaciones agroecológicas, promover las energías renovables al margen de las redes existentes, etc. Wright interpreta que "la idea es que, de forma acumulativa en el tiempo, los éxitos de la construcción de la alternativa erosionen la hegemonía de las instituciones dominantes y, finalmente, lleguen a una especie de punto de inflexión en el que la lógica del sistema como un todo ha cambiado. Si en ese momento fuese necesaria una ruptura radical en el centro del poder político, la tarea sería bastante limitada: liberar de sus limitaciones una alternativa ya creada en lugar de crear las principales instituciones de una alternativa" (Wright 2010: 13-14).

⁴ Por citar sólo algunas de las obras que pusieron los fundamentos de ese punto de vista, mencionemos las siguientes: Georgescu-Roegen (1996), Daly (1977) y Catton (2010). Una introducción clara y sencilla a los planteamientos actuales sobre el final del crecimiento es Heinberg (2011).

⁵ Del sugerente subtítulo de la obra de Carles Riba Romeva (2011).

En contraste con esto, en una lógica rupturista de la transformación, la posibilidad de ir más allá del capitalismo de manera duradera dependería, en última instancia, de la destrucción radical de las relaciones de poder: "Las transformaciones intersticiales intentan construir nuevas instituciones fuera de las estructuras dominantes de poder, mientras que las transformaciones rupturistas tratan de destruir estructuras dominantes de poder". En el primer caso, la tarea es *ignorar el poder*. En el segundo caso, el objetivo es *destruir el poder*.

Pero hay una tercera estrategia posible: la de las *transformaciones simbióticas*, consistentes en utilizar las estructuras del Estado y las administraciones públicas para construir un tejido social y asociativo alternativo. En este tercer caso, ya no se trata de *ignorar* ni de *destruir*, sino de *utilizar* el poder. El objetivo es "empoderar al pueblo", aunque de algún modo el poder o el Estado salgan beneficiados: "La transformación simbiótica trata de descubrir los contextos en que los esfuerzos para una resolución pragmática de los problemas pueden conseguir a la vez que el sistema capitalista funcione mejor y que se amplíen los espacios para el empoderamiento social" (*ibid.*: 17). Un ejemplo de ello es el Estado del bienestar keynesiano de la postguerra, un compromiso de clases que aseguró la robustez de la economía capitalista reforzando a la vez el poder de los trabajadores. La cuestión, en el caso de las cooperativas, es saber si utilizar el Estado para crear nuevas instituciones que faciliten las cooperativas de trabajo puede simultáneamente resolver problemas de una economía capitalista y poner las bases para un salto más allá del sistema. Y predecir cuál será al final la tendencia que se impondrá: si se reforzará el sistema o se preparará su defunción.

DEBATE Y EXPERIENCIAS EN TORNO A LA DEMOCRACIA INDUSTRIAL

En los últimos decenios el cooperativismo como posible alternativa al capitalismo se ha examinado, en el ámbito de la teoría social, sobre todo desde el punto de vista de la *democracia económica*, y más concretamente de la democracia en el lugar de trabajo. Dos contribuciones importantes en esta línea son las de Robert Dahl (2002) y de David Schweickart (1997). El capitalismo ha sido criticado, entre otras cosas, por su disociación tajante entre trabajo y poder de decisión en la empresa. Su esencia consiste en una distribución inicial de los factores de producción que coloca, a un lado, la fuerza de trabajo (de personas carentes de propiedad de medios de trabajo) y, al otro lado, la propiedad de los medios de trabajo, o capital (en manos de personas que no aportan su trabajo al proceso productivo). Un dato importante es que *el poder de decisión viene asignado a la propiedad y no al trabajo*.⁶

Este rasgo inherente al capitalismo permite que los titulares de la propiedad utilicen ésta según sus intereses, que, en el marco competitivo y maximizador propio del sistema, empuja a tomar decisiones para maximizar el beneficio empresarial sin consideración hacia los trabajadores, que se juegan su fuente principal de vida en la esfera laboral y por eso mismo se ven convertidos en objeto o instrumento de finalidades que ni son las suyas ni pueden controlar.

Con este esquema básico de distribución del poder en la empresa, la democracia en el lugar de trabajo es imposible o está severamente limitada. Las luchas obreras han conseguido arrancar derechos de participación de los trabajadores en aspectos de la vida laboral, como el control de la salud y la seguridad en el trabajo, la contratación colectiva, etc. La *cogestión* permite, en distintas formas, algún acceso a la información financiera, contable y comercial de la empresa por los representantes de los trabajadores, y una participación limitada en su política económica. Pero pese a las experiencias de colaboración entre propiedad y trabajo, el santuario más íntimo de la capacidad de decisión se lo reserva la propiedad.

⁶ En 2011, E. O. Wright, en su discurso presidencial ante la American Sociological Association, afirmó que el capitalismo viola la democracia porque permite la dictadura en los lugares de trabajo (Wright 2012: 7).

Un episodio de la historia europea lo ilustra de la manera más clara. En los años 70 del siglo XX, en plena era de la abundancia, los sindicatos obreros suecos, con el apoyo del partido socialdemócrata, idearon el llamado "Plan Meidner" (por el nombre del líder sindical que se hizo portavoz del mismo).

"La propuesta fue adoptada por LO [la central sindical sueca] en 1976, y en 1978, en una forma modificada, por los socialdemócratas. En su forma revisada en 1980, la propuesta requería que las empresas más grandes –unas 200 compañías en total– retuviesen cada año un 20% de sus beneficios en forma de "acciones de los asalariados", que tendrían derecho a voto. Como resultado, la propiedad de dichas empresas pasaría gradualmente a manos de los trabajadores. Por ejemplo, con una tasa de beneficio del 10%, los asalariados obtendrían una participación mayoritaria en unos treinta y cinco años.

Sin embargo, las "acciones de los asalariados" no serían propiedad de los trabajadores individuales, como sucede en los planes de accionariado de los trabajadores, ni tampoco del conjunto de los trabajadores de una empresa. Las acciones, y por lo tanto también el derecho a voto, se transferirían a diversos fondos nacionales y regionales, que estarían gobernados por representantes elegidos por los asalariados; no sólo por los empleados en el par de centenares de empresas que contribuirían a dichos fondos –conviene aclararlo–, sino por todos los asalariados" (Dahl 2002: 114)."

La patronal sueca reaccionó enérgicamente para paralizar el plan, y lo consiguió. No podía tolerar en modo alguno que los trabajadores penetraran en el *sancta sanctorum* de su poder de clase, en la propiedad formal del capital de la empresa.

El cooperativismo apunta, como el Plan Meidner, al corazón del poder económico: la propiedad del capital, pero por otras vías, más digeribles para el sistema capitalista. Se trata de que los trabajadores de una empresa –incluidos los directivos, administrativos y técnicos– sean colectivamente los titulares del capital de la empresa. Una empresa cooperativa se diferencia de una sociedad anónima convencional en que sólo pueden participar del capital quienes sean trabajadores, y en que su participación es mancomunada, mientras que el accionista de una sociedad anónima puede no ser trabajador y actúa individualmente. Además, su capacidad de decisión es proporcional a su aportación de capital, mientras que en una cooperativa cada socio-trabajador tiene derecho a voto igualitariamente, con independencia del capital que posea en la empresa. Los derechos de los cooperativistas siguen el modelo de los derechos civiles en una sociedad democrática: una persona, un voto. Cada trabajador-socio puede retirarse de la empresa cuando quiera, y en tal caso goza del derecho a recuperar su parte del capital. Una cooperativa es, pues, una *unión de productores libremente asociados*.

Por todo esto, la cooperativa es la empresa que mejor permite plasmar una democracia económica. La fuerza legal del poder de los trabajadores deriva de una institución básica de la sociedad burguesa moderna: la propiedad privada. El poder de decisión pertenece a los trabajadores porque les pertenece la propiedad del capital. Pero el carácter colectivo de esa propiedad y su indivisibilidad funcional la coloca en una posición fronteriza de la sociedad burguesa. Saca su legitimidad de la propiedad privada de cada socio, pero al agregar las propiedades de todos en un todo indiviso construye una entidad que sigue una lógica nueva y distinta, una lógica colectiva, una lógica que apunta a una organización *socialista* de la producción.

UN CASO PARTICULAR: EL COOPERATIVISMO EN CATALUÑA HOY

Empecemos por contextualizar el cooperativismo en el mundo. Según el informe *Globa/300*, publicado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en 2008 las 300 cooperativas mayores del mundo generaron beneficios del orden de 1,6 billones de dólares, cifra comparable con el PIB de España. La ACI representaba a escala mundial unos mil millones de personas miembros de más de 1,4 millones de cooperativas vinculadas a 267 entidades presentes en 96 países.

Sin embargo, este volumen cuantitativo no se traduce en influencia ideológica sobre la práctica económica. El sistema económico mundial se rige por criterios y prioridades que nada tienen que ver con los valores del cooperativismo: el individualismo, la búsqueda del máximo beneficio crematístico, la rentabilidad crematística de las inversiones, la acumulación de capital, el crecimiento, la empresa como negocio privado y fuente de poder, etc. Este dato revela hasta qué punto el cooperativismo hoy está lejos de constituir una alternativa al sistema. No obstante, es legítimo preguntarse si algún día, en otras circunstancias, podría hacerlo.

En este trabajo vamos a examinar el papel que desempeña el cooperativismo hoy y el que puede desempeñar en una eventual transición a una sociedad postcapitalista y postcarbono.

Empecemos por el caso de Cataluña. En 2012 estaban censadas 21.499 cooperativas en toda España:

Cataluña	4.115
Andalucía	4.033
País Valenciano	2.582
País Vasco	1.533

aunque por número de socios el orden era otro:

Andalucía	59.679
País Vasco	55.456
Cataluña	37.799
País Valenciano	37.722

De todas ellas nos interesan las *cooperativas de trabajo asociado*, empresas que proporcionan bienes y servicios. Dejaremos de lado las cooperativas de consumo, las agrarias y otras, dedicadas a la ayuda mutua entre sus socios más que a la creación de riqueza.

En Cataluña las cooperativas de trabajo ascienden a 3.064, esto es, el 75% del total de cooperativas. Predominan las de pequeño tamaño: 2.624 tienen menos de 6 socios y sólo 17 más de 50 socios. Cerca de 15.000 personas son socias de cooperativas de trabajo, y los trabajadores no socios ascienden a una cantidad equivalente, de modo que el promedio de trabajadores por empresa es de diez personas aproximadamente (unas 30.000 personas en 3.064 cooperativas).

Al margen de estas cifras, conviene mencionar la cooperativa energética Som Energia, que no es propiamente una cooperativa de trabajo, nacida en diciembre de 2010 en Gerona destinada a comercializar electricidad con "certificados verdes" y promover las energías renovables en toda España. A cuatro años de su nacimiento tiene 16.958 socios y 19.802 contratos. Posee instalaciones de producción fotovoltaica en tejados municipales o industriales de una potencia conjunta de 732 kW y una central de biogás de 500 kW, que en 2013 produjeron 1.077.823 kWh (el consumo aproximado de 600 familias), con una inversión de 3.572.100 euros procedentes exclusivamente del capital social y de títulos participativos aportados por los socios, es decir, sin recurrir a préstamos (véase www.somenergia.coop). Esta empresa está teniendo un fuerte impacto en el mundo del cooperativismo y en el de la energía.

¿Qué se observa en el mundo del cooperativismo catalán?

Las cooperativas resisten mejor las pérdidas de empleo

En primer lugar, las cooperativas de trabajo resisten mejor que las empresas mercantiles la pérdida de empleo. Durante la crisis iniciada con el estallido en España de la burbuja inmobiliaria y crediticia en 2008 se ha cumplido con creces la observación, hecha en otras ocasiones, de que las cooperativas de trabajo resisten mejor las crisis. Mientras que en las empresas convencionales la destrucción de empleo

entre marzo de 2008 y marzo de 2012 alcanzó el 19,5%, las cooperativas perdieron el 9,6%, según datos de CIRIEC (Missé 2012: 38).⁷ Con el avance y profundización de la crisis, el sector cooperativo muestra incluso una tendencia a la creación de empleo: según la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), "pese a la crisis y los recortes, las cooperativas de trabajo siguen generando empleo. Con más de 8.000 puestos de trabajo [nuevos] en el Estado español entre enero y septiembre de 2012, el empleo aumentó en un 300% respecto del mismo periodo de 2011". En Cataluña se han seguido creando nuevas cooperativas: en un año su número ha crecido en un 36%, el aumento más elevado en los últimos ocho años.

El empleo en las cooperativas es estable y de calidad

El empleo generado, además, es estable y de calidad. En torno a la mitad de las personas vinculadas son socias, y de éstas más del 80% tienen contrato indefinido. Las mujeres suponen el 49% de las personas empleadas, y ocupan puestos de responsabilidad en una proporción mucho más alta que el resto de empresas: un 40% para toda España. Estos datos abonan la idea de que la práctica del cooperativismo ayuda a la población que se acoge a él a resolver un problema tan vital como es el del acceso a un empleo remunerado. A la vez, naturalmente, la formación de una cooperativa no es *en sí misma* un acto con significación sociopolítica expresa de signo alternativo.

Propiedad y trabajo van juntos: democracia en el lugar de trabajo

Una cooperativa, a diferencia de una empresa mercantil, es propiedad conjunta de sus trabajadores. Quienes toman las decisiones son los propios trabajadores (incluidos los directivos y administrativos), ya sea directamente en asamblea general o a través de sus representantes en el Consejo rector y en otros órganos delegados de dirección. La lógica de esas decisiones, pues, no es la de unos propietarios que, por regla general, tratan de maximizar sus beneficios monetarios, sino la de unos trabajadores cuyo interés máximo es mantener activa y boyante una empresa que les proporciona un empleo con el que ganarse la vida. La expansión no forma parte de las prioridades de una cooperativa, aunque puede ser un objetivo coyuntural al servicio de la estabilidad de la empresa o su adaptación a un mercado cambiante.

Como empresa sin divorcio entre propiedad y trabajo, es el tipo de empresa que mejor permite la democracia industrial o democracia en el puesto de trabajo. Allí donde la propiedad recae en personas distintas del colectivo de trabajadores, éstos nunca pueden ejercer de verdad un control efectivo y un poder real de decisión: en el mejor de los casos –con la llamada *cogestión*– pueden participar en la gestión, siempre en posición subordinada. Evidentemente, la participación democrática de los socios-trabajadores no es fácil ni siempre espontánea. Debe organizarse y estimularse. Siempre existe el peligro de que una minoría de socios suplante el poder de decisión del conjunto y así ha ocurrido frecuentemente. Pero el principio de funcionamiento está claro y lo protegen las leyes: la titularidad pertenece al *colectivo de socios*. El esquema participativo de una cooperativa, donde los cargos son elegidos, donde el poder reside en la asamblea de socios, donde las jerarquías son en principio funcionales (no generadoras de poder, aunque no siempre es así) y no recaen en personas fijas, tiene los ingredientes esenciales para motivar a sus socios a participar activamente en la dirección de la empresa.

Motivación y compromiso de los socios

La *motivación* es una fuerza psíquica que todos los observadores y estudiosos del fenómeno ponderan como decisiva. "Las empresas cooperativas –dice Miquel Miró, coordinador de la Red Financoop y director de la Fundación Seira– tienen algunas ventajas, como el compromiso de sus socios con el trabajo (especialmente mediante la autorregulación y la aportación de capital), la equidad y la participación.

⁷ CIRIEC = Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.

Ventajas que explican su mayor resistencia a las crisis, y son necesarias [aunque] no suficientes para efectuar la adaptación urgente al cambio que hoy necesitan las empresas" (*.Coop2013*:14).

Apostar por las personas y abanico salarial reducido

La empresa de matrices para industrias del metal Mol-Matric, ubicada en Barberà del Vallès (Barcelona), inició en 1982 su aventura sin gestores ni técnicos del más alto nivel, como cuenta Juan Pedro Solá, gerente actual (entrevista 10/12/2013):

"Los ingenieros y los gestores, de encargado para arriba, desaparecieron. De los 26 que iniciamos la cooperativa sólo tres teníamos estudios de FP. En el curso de los años se contrataron técnicos y gestores con estudios superiores. Hoy representan 5 personas sobre un total de 50.

Hemos apostado siempre por las personas. En parte es por interés del colectivo: una gente motivada y cohesionada da un rendimiento muy alto y resultados muy buenos; pero es también porque nuestra filosofía es potenciar a las personas. Los resultados son notables: hemos conseguido ir formando a nuestro personal hasta que ha sido capaz de lograr con su trabajo un producto de alta calidad, apreciado por los clientes.

Yo mismo, que soy el gerente y uno de los fundadores de la cooperativa, sólo aprendí informática hace un par de años, al tomar la secretaría la baja por parto."

La clave –según este testimonio– reside de la motivación y la cohesión del grupo. Y la cohesión se logra, a veces, con la filosofía de potenciar a las personas: "Nuestro actual responsable de compras empezó de peón. Hoy lo hace tan bien como lo haría cualquier otro. En el curso de su carrera ha recibido apoyo y ayuda de los demás".

El trabajo en equipo y la cohesión del grupo son activos importantes en las cooperativas. Pero no existen por igual en todas ellas: dependen de la cultura sociopolítica y las actitudes morales de los socios. En Mol-Matric el núcleo fundador estaba formado por luchadores antifranquistas de izquierdas que supieron consolidar una filosofía compartida que ha perdurado hasta hoy.

"En Mol-Matric tenemos un grupo muy mentalizado. Justamente Matricería Catalana [otra fábrica del mismo ramo que se convirtió en cooperativa] fracasó y tuvo que cerrar porque no había la cohesión de grupo y el espíritu cooperativo necesarios. En nuestra empresa discutimos, a veces vivamente y discrepando, pero cuando se toma la decisión, entre todos, el trabajo se hace sin discutir más. Cultivamos un espíritu de colaboración que minimiza los roces. No hemos tenido problemas importantes derivados de las discrepancias –después de la salida de 5 socios en el año 1984 por diferencias políticas (*ibidem*)."

Una clave para la supervivencia y el éxito de las cooperativas es un abanico salarial muy cerrado. El CIRIEC dice que se suele aceptar como justa la relación 3,5/4,5 a 1. Según la New Economic Foundation la relación justa es de 8 a 1. Este es un abanico muy inferior al que prevalece en la empresa privada, y sobre todo en la gran empresa. Compárese con la relación entre consejero-delegado y trabajador medio de la empresa privada en Estados Unidos (354 a 1), España (127 a 1), Dinamarca (48 a 1) o Austria (36 a 1), según un estudio del sindicato estadounidense AFL-CIO de abril de 2013 (Apòstrof 2013). Las cooperativas, al estar inmersas en un entorno que fomenta la desigualdad, especialmente con la hegemonía neoliberal, se ven presionadas a abrir ese abanico, sobre todo para retener a técnicos competentes que reciben ofertas muy elevadas de otras empresas. Esto ha ocurrido en Mondragón, donde se ha pasado de 3 a 1 al comienzo a 6'5 a 1 en 2012 (Missé 2012: 38). El mundo del cooperativismo se mueve entre dos tendencias, la *igualitarista* y la más propensa a guiarse por la *referencia al mercado*. Pero, en cualquier caso, si los directivos sólo fuesen buenos profesionales pero alejados de los valores igualitarios, no podrían ejercer el liderazgo imprescindible y los proyectos se desnaturalizarían. Liderazgo exige proximidad, y ésta

no es posible si las diferencias retributivas son excesivas. Cuando son excesivas, la *solidaridad interna* se debilita. Las desigualdades exageradas socavan el sentido de comunidad inherente a la cooperativa, generan agravios y separan a las personas, cuando lo que hace falta que todos, o al menos la mayor parte, se sientan implicados o comprometidos con unos objetivos comunes, cuya consecución necesita la aportación sin regateos de las personas participantes.

Dificultades y ventajas en el aspecto financiero

Desde el punto de vista de la disponibilidad de recursos financieros, las cooperativas tienen inconvenientes y ventajas. Lo habitual es que la banca privada, orientada a la ganancia a corto plazo, desconfíe de las cooperativas por su fama de empresas volátiles que no ofrecen garantías (fama a veces merecida, pero no siempre). Esta actitud hostil de la banca privada hacia las cooperativas tiene que ver también con el hecho de que los bancos desconocen el mundo del cooperativismo o asumen actitudes beligerantes por motivos ideológicos. Pero las cooperativas también tienen ventajas en el terreno financiero. Una es la aportación de capital por los socios, ya sean socios-trabajadores o socios colaboradores, motivada por la confianza y la fe en el proyecto. Existen mecanismos como los préstamos participativos, los títulos participativos o el capital "paciente", entre otros, que fomentan la aportación de capital de las personas vinculadas. Otro es la reinversión de buena parte de los beneficios empresariales. Volvamos a Mol-Matric: "A diferencia de la empresa privada convencional, que reparte las ganancias entre los accionistas y los directivos, el 80% de los excedentes de esta cooperativa de trabajo se destina íntegramente a reinversiones, mientras que el 20% restante se reparte linealmente entre los socios, si bien no reciben el dinero hasta su jubilación" (.Coop2013: 29). Otro es la mutualización de los riesgos en entidades cooperativas de crédito, como Caja Laboral (en el grupo Mondragón) o Coop57 en Cataluña. Esta entidad de crédito nació en Barcelona en 1995. Funciona como asociación de entidades y personas, que a la vez aportan el capital y son las únicas que pueden acceder a los créditos. Actualmente agrupa a 540 cooperativas u otras entidades y a 2740 personas. Durante la crisis actual, mientras bancos y cajas cerraban el grifo del crédito, Coop57 casi cuadruplicaba la concesión de préstamos, pasando de 2,5 millones de euros en 2006 a 9,5 millones en 2012. La captación de ahorro ha crecido también mucho, pasando de 4 millones en 2008 a cerca de 16 millones en 2012, según el boletín informativo de la entidad de octubre del 2013. Coop57 no pide nunca avales patrimoniales; funciona con avales personales sobre la base de la confianza. Cuando una entidad socia pide un préstamo, debe presentar una lista de avaladores con las cantidades comprometidas por cada uno. "Nuestra actividad funciona –dice el director, Raimon Gassiot– porque sólo invertimos en los socios y en la economía real." Asegura que los impagos no superan el 1%, una tasa de morosidad mucho más baja que la media, y sorprendente en tiempo de crisis, que se explica no sólo por la cuidadosa evaluación de los proyectos, sino también por la implicación de los prestatarios en la marcha de la entidad (.Coop2012: 24).

Vulnerabilidad reducida

Las incertidumbres del mercado obligan a adoptar prácticas que faciliten la adaptación a un entorno cambiante, a veces poco previsible. Aparte de las políticas financieras ya mencionadas, una empresa de los propios trabajadores es más flexible para organizar el trabajo y los horarios: "[Un] factor de éxito [de Mol-Matric] ha sido la flexibilidad: 'en una ocasión tuvimos que trabajar en agosto, cuando nos tocaba hacer vacaciones. Lo hizo toda la plantilla, sin excepciones', recuerda [uno de sus socios], que subraya que el hecho de que los trabajadores sean los propietarios de la empresa ayuda a que todo el mundo tome por iniciativa propia decisiones de este tipo" (.Coop2013: 30). La prioridad dada a la preservación de los puestos de trabajo incentiva la búsqueda permanente de nuevos nichos de mercado y la correspondiente diversificación de la producción. En una cooperativa *la deslocalización no es una opción*.

Una manera evidente de reducir la vulnerabilidad a los azares del mercado es la diversificación productiva. Implica una atención permanente a la evolución de las demandas sociales, en particular en aquellos campos en que una cooperativa tiene más oportunidades. Aquí también Mol-Matric es un caso

ilustrativo: "Conscientes de que el sector del automóvil es muy volátil y previendo que se acercaba una crisis, en 2005 la cooperativa diseñó un plan para diversificar la actividad. Con esta idea se inició la fabricación de grandes componentes para el ferrocarril, con suministros para la línea 9 del metro de Barcelona" (*.Coop2013*: 30). También trabajó con Ecotècnia, cooperativa de ingenieros que se formó en los años 80 para la fabricación de aerogeneradores, y ha buscado salidas en los mercados exteriores: sus matrices hoy se envían a la India, Rusia y Alemania. La apuesta por la calidad ha dado sus frutos.

"Las opciones que tomábamos –dice Juan Pedro Solá– se orientaban por la voluntad de diversificar la actividad y así garantizar mejor los puestos de trabajo. Ecotècnia nos abría un campo nuevo que no era el del automóvil, y esto nos interesaba. Pero también nos guiábamos –y nos guiamos– por el carácter de la producción. Así, rechazamos una oferta de trabajar para el ejército en la fabricación de armas. En cambio, en los aerogeneradores veíamos beneficios ambientales y que se trata de una industria con futuro. Comprendíamos ya entonces que las renovables son el futuro. Estuvimos estudiando incluso un proyecto de aprovechamiento de la energía de las olas del mar. Pero al final se lo quedó otra empresa que lo desarrolló por su cuenta."

Veamos también el caso de una fábrica de manipulados nacida a finales de los años 60 en Cataluña sobre todo para acoger a disminuidos psíquicos: el grupo cooperativo TEB. En 2012 tenía 504 socios y 649 trabajadores en total, y facturaba 15 millones de euros al año. ¿Cómo ha podido resistir la caída de la actividad industrial y crecer en este periodo? Encontrando nuevas oportunidades de negocio y transformando su organización para aprovecharlas al máximo. Entre los años 70 y los 90 emprendió nuevas actividades: gestión de un centro ocupacional público y servicios de vivienda (hogar-residencia y pisos asistidos). Con la deslocalización de la industria a partir de 2000, buscó nuevas actividades: granja de setas, fábrica de pinturas infantiles, envases de alimentos y cosméticos.

Con toda la nueva actividad, ya se ha conseguido aumentar la facturación hasta alcanzar unos ingresos prácticamente equivalentes a los de tiempos de bonanza, cuando se contaba con ingresos muy altos gracias, sobre todo, a las subvenciones públicas. Estas subvenciones son cada vez menos representativas, en una progresión en que la cooperativa está ganando cada vez más autonomía (*.Coop2013*: 26-27).

Los trabajadores transmiten incesantemente los valores y la tarea de la cooperativa: "venden" constantemente la cooperativa y así surgen nuevas oportunidades, nuevos clientes.

Intercooperación

La intercooperación consiste en el intercambio de conocimientos y experiencia entre cooperativas a través de grupos de trabajo, *clústers* o encuentros, o la formación de *cooperativas de segundo grado*, que agrupan en una única organización a varias empresas cuyas actividades se suman o se complementan. Esto sirve para lograr economías de escala o sinergias en distintos campos, que van desde la información (por ejemplo, sobre las tendencias del mercado o la búsqueda de clientes) hasta la I+D, las facilidades crediticias o las relaciones con las administraciones públicas.

La intercooperación puede llegar a constituir una filosofía de amplio alcance, que desafía el estereotipo corriente según el cual la rivalidad competitiva es la relación normal entre empresas del mismo ramo:

"Nuestra idea –dice J.P. Solá, gerente de Mol-Matric– es que es mejor colaborar que competir. Cuando tratamos con empresas con el mismo mercado, se puede competir, pero también se puede colaborar. Cuando se creó Matricería Catalana a partir de la quiebra de la empresa familiar Rigol, los obreros nos pidieron ayuda y asesoramiento. Al ponerse a subasta la maquinaria, ellos no tenían dinero; nosotros nos ofrecimos a comprarla y a cedérsela para que pudieran empezar a trabajar sin demora. Acordamos que nos la pagarían a plazos y sin intereses. Luego hemos seguido colaborando con ellos, por ejemplo pasándoles pedidos que nos llegaban a nosotros."

Pero esta colaboración intercooperativa no siempre funciona, porque la gente arrastra una mentalidad individualista. Nos hemos encontrado con que prometemos a una empresa "amiga" pasarles unos pedidos, y cuando contactamos con la empresa cliente que plantea los pedidos, vemos que la empresa amiga ya les ha llamado, como si no se fiaran de nosotros. Hace falta asumir una mentalidad distinta para que sean posibles las relaciones de confianza.

En Mol-Matric tenemos un grupo muy mentalizado. Justamente Matricería Catalana fracasó y tuvo que cerrar porque no había la cohesión de grupo y el espíritu cooperativo necesarios."

Otra faceta de la intercooperación es la federación de cooperativas –en Cataluña, la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya (FCTC)—, que no es un simple medio de defender mancomunadamente los intereses de sus miembros, sino que contempla muchas otras actividades: sensibilización, información, formación, crédito, salida al mercado internacional, etc. En líneas generales, el espíritu que anima al cooperativismo desde sus inicios contribuye a predisponer a las cooperativas a colaborar antes que a competir.

Cooperativas de segundo grado

Las cooperativas de segundo grado son cooperativas que agrupan empresas cooperativas normales para poner en común servicios y mecanismos de ayuda mutua y aumentar así la fortaleza y la resiliencia de las cooperativas miembro (o cooperativas de primer grado). Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) es el ejemplo más conocido. Agrupa a más de 80.000 socios y más de 200 empresas. En este caso, esto le permite tener una institución de crédito –Caja Laboral—, un centro de investigación, un centro universitario, etc. Las cooperativas de segundo grado son un ejemplo destacado de intercooperación.

En Cataluña un ejemplo de este fenómeno es Unico, cooperativa de segundo grado nacida entre 2009 y 2010 (entrevista al gerente 24/10/2013):

"Nace por la inquietud de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya, que viendo la atomización del tejido empresarial cooperativo decide hacer algo para establecer sinergias. Que se conozcan, que empiecen a trabajar conjuntamente para adquirir más músculo, más volumen. En las cooperativas de trabajo [de nuestro grupo] la gente es profesionalmente muy buena, pero con muchas carencias desde el punto de vista financiero, comercial y de gestión. Y es más fácil encontrar a un profesional que lleve los temas de administración y gestión si son 40 que si son sólo cuatro. Esta era la idea que planteaba la Federación.

La cosa empezó hace tres o cuatro años. Organizamos un encuentro de las cooperativas federadas que estaban en los sectores de la informática y las ingenierías, porque nos pareció que tenían muchas cosas en común y podían agrupar esfuerzos. Después de 6 reuniones quedamos diez, con las que constituimos la cooperativa de segundo grado a la que dimos el nombre de Unico."

En total las diez empresas –nueve cooperativas y una pequeña sociedad anónima— suman 160 trabajadores, entre los que hay una veintena de ingenieros técnicos y alguno superior. El resto son técnicos calificados: instaladores de electricidad, gas y agua; fontaneros; comerciales, etc.

ESTRATEGIA SIMBIÓTICA

Hasta aquí hemos hecho un repaso del mundo cooperativista en Cataluña, que responde básicamente a lo que Eric O. Wright caracteriza como estrategia *intersticial*. ¿Qué se puede decir de la estrategia *simbiótica*? Hoy las administraciones públicas reconocen que algunas entidades asociativas cumplen una función social que merece apoyo oficial porque desde fuera de las instituciones del Estado –en sus distintos niveles, desde los municipios hasta los Estados– satisfacen necesidades públicas. Esto existe desde hace muchos años, pero con el abandono neoliberal por el Estado de ciertas tareas, surge una demanda que empiezan

a satisfacer empresas normales o bien entidades sin ánimo de lucro o empresas sociales. El Estado, al renunciar a prestar esos servicios, se libera de una parte de sus funcionarios, lo cual le permite afrontar mejor la crisis fiscal del Estado (la disminución de sus ingresos) y la presión neoliberal al adelgazamiento de las plantillas de trabajadores públicos. Esta retirada ofrece oportunidades a las cooperativas y a la economía social en general.

Las Administraciones públicas abren concursos a los que pueden presentarse estas empresas o entidades. Entre las condiciones de la contratación pública caben condiciones que favorezcan a uno u otro tipo de empresas o entidades. Una de ellas que suele figurar es la prioridad al sector de la *economía social y cooperativa*. El supuesto subyacente a esa prioridad es que la economía social y cooperativa tiene unas *externalidades sociales positivas*.

Cuando se habla de colaboración de administraciones públicas con entidades de la sociedad civil, se suele aludir siempre, últimamente, a la experiencia del Chantier de l'Économie Sociale del Québec. La economía social experimentó en 1996 un gran empuje en este estado del Canadá, cuando el gobierno invitó a los grupos comunitarios y movimientos sociales a participar en una cumbre sobre la economía y el futuro social del estado para enfrentarse a la crisis fiscal y al paro. Como fruto de la concertación, el gobierno financió ciertas iniciativas de la economía social, programas para capacitarla y reforzarla e infraestructuras, y estableció un marco jurídico adecuado. Hoy la economía social comprende en el Québec "siete mil empresas colectivas, tanto cooperativas como organizaciones no lucrativas en muchos sectores. Aquí economía social designa no sólo un estatus legal de empresa colectiva, cooperativas u organizaciones sin afán de lucro, sino que es una visión, un modelo de desarrollo alternativo que desafía el paradigma dominante mediante [...] la creación de instrumentos de desarrollo –recursos financieros, formación, documentación y estrategias laborales– de los elementos básicos de una economía basada en la ciudadanía" (Mendell 2010: 42). El estado reconoce hoy el impacto positivo de la economía social en las finanzas públicas: "la economía social ha demostrado su capacidad de crear riqueza mientras promueve la igualdad, la justicia social y el desarrollo sostenible. Por eso el gobierno ha comprendido que debe invertir en ella" (*ibid.*: 43); y reconoce "que las estrategias para revitalizar la economía, reducir la pobreza y promover la cohesión social las diseñan mejor quienes viven y trabajan en la comunidad" (*ibid.*: 41). Es evidente que una experiencia así es difícil de replicar en otros lugares. En el Québec la concertación entre el gobierno y una multiplicidad de agentes sociales está "incrustada en la cultura política" del país, cosa que no puede decirse de otros muchos países.

Volviendo a Cataluña, Suara es la mayor cooperativa dedicada a la atención de las personas. Tiene 900 socios, 1.800 trabajadores y facturó más de 50 millones de euros en 2012. Se ocupa de atención domiciliaria a personas dependientes. Gestiona también guarderías, residencias y centros de día, así como centros de tutela de niños y adolescentes de familias desestructuradas. Atiende a víctimas de violencia de género. Aunque tiene algunos locales de su propiedad, la mayoría de los que utiliza son públicos y los gestiona a través de concursos. Su solvencia, su competencia y la desaparición de competidores le han permitido ganar aun más concursos; pero ha tenido que responder a la concentración en el sector privado con una estrategia de crecimiento. También busca una expansión sectorial: el sociosanitario y el escolar. Así, pasa a la atención extrahospitalaria para responder a la tendencia de los centros hospitalarios, públicos y privados, a recurrir cada vez más a la asistencia en el hogar. En el sector educativo, se plantea ir más allá de las guarderías, a otros niveles del sistema escolar, como la formación ocupacional y de reinserción laboral, tarea que ya ha iniciado trabajando para seis ayuntamientos catalanes (*.Coop2013*: 23-24).

A parte de los incentivos que se dan a la economía social y solidaria en los concursos públicos, algunas administraciones –especialmente las municipales– en los actuales momentos de crisis, y abandonadas a su suerte por el Estado central y la Generalitat, buscan en el movimiento cooperativo ayudas para hacer frente al paro a escala local. Uno de los responsables de la XES (Xarxa de l'Economia Solidaria) dice a

principios de 2014 que en los últimos cinco años no cesa de recibir solicitudes de ayuntamientos para conversar y tratar de hallar soluciones locales al paro y a otros problemas sociales de los municipios, que van desde la vivienda hasta los riesgos de exclusión social de determinados colectivos. Estos ayuntamientos asumen, en principio, una lógica "simbiótica" buscando alguna forma de colaboración público-privada entre administración local y cooperativas.

Otro ejemplo de lógica "simbiótica" lo ofrece la entidad financiera, Avalis de Catalunya SGR, promovida por la Generalitat de Catalunya, cuyo objeto social es facilitar el acceso al crédito mediante avales a favor de pymes y autónomos domiciliados en la comunidad autónoma, incluidas cooperativas. El volumen medio de los avales ronda los 90.000 euros y el plazo medio está en torno a los seis años (*.Coop2013: 21*).

¿SON LAS COOPERATIVAS MÁS APTAS QUE LAS EMPRESAS PRIVADAS MERCANTILES PARA UNA ECONOMÍA ECOLÓGICAMENTE SOSTENIBLE?

La simple observación del cooperativismo asociado muestra que la preocupación ecológica está fuertemente arraigada en él. El cooperativismo suele tener conciencia de su alteridad respecto del entorno económico dominante, que es individualista y orientado a la maximización de las inversiones. Incluso las cooperativas más "defensivas" (entendiendo por tales las que han nacido como respuesta de los desempleados a la necesidad de supervivencia y a la imposibilidad de encontrar empleo en la economía convencional, como las empresas quebradas y recuperadas por su personal) descubren tarde o temprano esa alteridad que las vincula a otras cooperativas donde hay más conciencia de su potencial alternativo.

De hecho, el cooperativismo asociado –normalmente más consciente desde el punto de vista político e ideológico que el no asociado— exhibe fuertes vinculaciones con el ecologismo, el feminismo, la economía social (en particular, la visión de una economía al servicio de las personas y no del lucro, como es muy evidente en el caso de empresas para personas en riesgo de exclusión social, como los discapacitados), la prioridad dada a la satisfacción de las necesidades, el pacifismo y la solidaridad con los países y colectivos desfavorecidos. Merece particular atención la noción imperante del crédito como mecanismo de ayuda mutua sin afán de lucro. Esta "constelación cultural" emancipatoria tal vez no es compartida por todas las cooperativas realmente existentes, pero inspira los sectores más conscientes del cooperativismo y más implicados en su promoción como alternativa económica, y por esto mismo tiende a impregnar ideológicamente al conjunto del sector.

En una cooperativa de trabajo la prioridad es preservar el puesto de trabajo de la manera más estable posible. Esto implica dar prioridad a la capacidad de la empresa para proporcionar una renta suficiente y duradera a los socios-trabajadores. En virtud de esta prioridad, es improbable que la empresa entre en dinámicas especulativas o expansivas, que sirven para aumentar los beneficios pero entrañan graves riesgos. O que aborde la producción de bienes y servicios destinados a mercados poco o mal conocidos, lejanos o volátiles.

Así como la economía capitalista busca incesantemente la expansión del valor de cambio, y se somete así a una dinámica incompatible con una economía sin crecimiento, la economía social del cooperativismo no necesita el crecimiento porque no se orienta hacia la expansión del valor, sino a la satisfacción de necesidades. Por eso tiene más facilidad para adaptarse a una economía de estado estacionario o sin crecimiento.

La empresa autogestionada tiene una motivación interna para la expansión mucho más débil que la empresa capitalista. El espíritu competitivo de una empresa autogestionada es más defensivo que ofensivo. Los trabajadores de la empresa no quieren perder clientes ni cuota de mercado, pero tienen menos que ganar con una expansión, especialmente si ésta es grande y agresiva (Schweickart 1997:157).

Una empresa cooperativa puede optar, ocasionalmente, por una política expansiva para no perder pie frente a sus competidoras capitalistas. La expansión a Marruecos de la cooperativa Fagor de electrodomésticos (del complejo Mondragón, uno de los grandes ejemplos mundiales de organización cooperativa) o la entrada de Eroski (del mismo grupo) en la cadena Caprabo de supermercados seguramente han tenido alguna justificación estratégica de este tipo. Pero estas políticas, y otras más guiadas por ambiciones expansivas que por la cautela y la diversificación, son arriesgadas, como ha evidenciado la quiebra de Fagor en 2013. En general, la necesidad de las cooperativas de operar en un entorno capitalista competitivo y agresivo puede llevarlas a asumir riesgos peligrosos, de los que no están inmunes.

El cooperativismo tiene ya una historia larga. Y algunas de las ideas que hoy están ampliamente difundidas –siendo incluso dominantes– acerca de su naturaleza y sus posibilidades están marcadas por esa historia. Se trata, en primer lugar, de la percepción de las cooperativas como formas necesariamente subalternas de organizar la producción y el trabajo, que sólo son posibles en espacios secundarios, en los "intersticios", del sistema capitalista.⁸ Se trata, también, de la atribución a las cooperativas de una especial fragilidad ante la competencia de las empresas capitalistas, especialmente cuando se exigen inversiones cuantiosas.

Sin embargo, al plantear la cuestión en términos de la relación entre el cooperativismo y la sostenibilidad medioambiental, hay que tener en cuenta que los contextos de referencia pueden verse sustancialmente modificados. Podría ocurrir, por ejemplo, que las cooperativas fuesen una opción organizativa relativamente mal adaptada a fases ascendentes o expansivas del proceso productivo (al largo proceso histórico de crecimiento económico en las sociedades industriales) y, por ello, destinadas a ser secundarias o subsidiarias mientras se mantuviesen esas condiciones expansivas. Y que, sin embargo, todo resultase ser diferente a medida que se pasara de una época histórica de crecimiento a una de estado estacionario o de decrecimiento. No decimos que necesariamente haya de ser así. Sólo queremos apuntar la posibilidad de que, con independencia de los elementos subjetivos, con independencia de cómo sean la conciencia y las visiones del mundo de los y las cooperativistas, la forma cooperativa de organizar la producción y el trabajo podría adaptarse mejor a un contexto histórico en que, precisamente, las organizaciones orientadas a la acumulación resultarían crecientemente disfuncionales. Esta posibilidad debe ser examinada críticamente (lo que es básicamente una tarea pendiente). Nada asegura que las ventajas adaptativas sobre las que estamos especulando se hayan de confirmar en la realidad. Sencillamente: hay que pensarlo y elaborarlo, porque el balance del cooperativismo en el último siglo y medio podría ser muy engañoso para evaluar sus potencialidades futuras.

Para iniciar esa reflexión hay ya algunas referencias de interés: por ejemplo, las ideas para una "cuesta abajo próspera" que formularon Howard y Elisabeth Odum en un libro publicado en 2001, *A Prosperous Way Down: Principles and Policies*. Su argumento, en síntesis, mantiene que los ecosistemas y las civilizaciones tienen en común un ciclo con cuatro fases (crecimiento, clímax, descenso, lenta recuperación de los recursos previa a una nueva fase ascendente). Añaden que la sociedad industrial está ahora viviendo su clímax y que, en consecuencia, el descenso es inminente e ineludible. Que mantener las políticas propias de la fase de crecimiento más allá del clímax, pese a que tales políticas (*gran escala, velocidad y competición*) se habían adaptado bien a la fase ascendente, produce el deterioro de las condiciones de vida y, finalmente, reemplaza el posible descenso ordenado por el colapso. Y que la aplicación de principios más

⁸ Las cooperativas sólo se han generalizado al colapsar el régimen capitalista, como en la Yugoslavia socialista, a partir del decenio de 1950 hasta los años ochenta, pero no por iniciativa de los trabajadores, sino por imposición desde el gobierno y como alternativa a la planificación central de tipo soviético. El modelo resultó viable y dio buenos resultados en muchos aspectos, contando con un apoyo económico sistemático por parte del Estado. La autogestión fue más formal que real: los directivos solían estar designados por el poder político y no por la asamblea de trabajadores (Schweickart 1997: pp. 112, 433). En la España republicana tras el alzamiento militar de 1936 se desarrolló una colectivización de la economía que siguió a la huida de la gran mayoría de empresarios. En Cataluña se creó un marco legal con el decreto de Colectivizaciones y Control Obrero (octubre de 1936). Las circunstancias excepcionales de una economía de guerra impiden sacar lecciones concluyentes de esa experiencia.

adecuados a una situación de recursos limitados (*escala reducida, eficiencia y cooperación*) puede hacer que el descenso sea benigno y compatible con el mantenimiento de un nivel suficiente de bienestar. En sus propias palabras: "Los precedentes de los sistemas ecológicos sugieren que la sociedad global puede mirar hacia abajo y descender prósperamente, reduciendo los equipamientos materiales, la población y las posesiones no esenciales mientras se mantiene en equilibrio con el sistema medioambiental que sustenta la vida. Conservando la información más importante, una sociedad más delgada puede reorganizarse y seguir progresando" (Odum & Odum 2001: 3).

Si el capitalismo está estructurado para el crecimiento, el cooperativismo no lo está, y esto le da una ventaja sobre el capitalismo para amoldarse a economías "en descenso benigno" o que hayan alcanzado una estabilidad ecológicamente sostenible. Las cooperativas se adaptan mejor al localismo o economía de proximidad, rasgo llamado a ser decisivo en sociedades postcarbono, obligadas a minimizar el transporte a larga distancia y el consumo de recursos remotos, empezando por los combustibles fósiles. Las cooperativas no se deslocalizan, ya que su razón de ser es garantizar los puestos de trabajo de sus socios. Por esto, también, se integran más fácilmente en las economías locales y logran sinergias con otras empresas de cercanía, en esquemas de lo que se ha llamado *ecología industrial* o, en otro terreno, de *intercooperación*.

Los cooperativistas viven en la comunidad local donde trabajan. Por eso tienen más interés en evitar la contaminación del medio natural que unos accionistas que sólo buscan maximizar sus ganancias en un entorno que les es ajeno, y muy a menudo lejano. Las normativas legales de protección medioambiental no son vistas como inconveniente –como *coste*–, sino al revés como regulaciones que protegen su propia salud –y por lo tanto como *beneficio*–. El control local frente a las agresiones del medio ambiente interesa tanto a los socios-trabajadores de una cooperativa como al conjunto de la comunidad local, aunque, naturalmente, las cooperativas deben alcanzar algún equilibrio entre salud ambiental y viabilidad económica de la empresa, que no siempre es fácil.

Por último, el papel de las cooperativas en la transición postcarbono dependerá de cómo tenga lugar. Podemos especular sobre el caso de la transición energética a un modelo 100% renovable. Suponiendo que la oligarquía capitalista tome la iniciativa, el papel de las cooperativas será pequeño. Pero no es fácil imaginar este escenario. Si las circunstancias obligan a los gobiernos a adoptar planes de choque para pasar al nuevo modelo, se requerirán grandes inversiones en plazos breves que sólo podrán hacerse desde los propios Estados –a condición de que tengan lugar cambios importantes en la capacidad recaudatoria de éstos–. Ahora bien, si prevalece el paso a una producción distribuida (autogeneración eléctrica con fotovoltaica y minieólica y redes inteligentes que favorezcan una cierta autosuficiencia local), las inversiones requeridas podrían tomar la forma de inversiones del ahorro familiar a través de cooperativas que puedan recurrir al crédito público o cooperativo. Existen fórmulas ya experimentadas que pueden resultar viables: las familias, las empresas o los ayuntamientos ahorran en la factura eléctrica y pagan –al menos en parte– el retorno del crédito y los intereses con este ahorro. En una transición de este tipo las cooperativas podrían tener un papel importante. Es muy posible que los "descensos benignos" no requieran grandes cantidades de recursos concentrados, y que basten ayudas públicas crediticias a iniciativas empresariales de pequeña magnitud en las que el cooperativismo podría ser una fórmula adecuada, si bien con la ayuda del Estado.

A MODO DE CONCLUSIÓN

El cooperativismo representa, en palabras de Marx, la *economía política del trabajo* frente a la *economía política de la propiedad*. Como tal, es una buena base para poner cimientos de una sociedad distinta, de una *democracia económica* basada en el trabajo y no en la propiedad del capital. No proporciona *todos* los cimientos, pero sí algunos muy importantes, a los que hay que añadir todas aquellas instituciones que puedan organizar una entera sociedad distinta. No hay que olvidar que una sociedad de ciudadanas y ciudadanos libres no puede reducirse a una confederación de empresas cooperativas: requiere, además,

la organización de una esfera pública que permita articular y garantizar la existencia de una comunidad política.

En esta perspectiva, el cooperativismo tiene la ventaja de que se empieza a construir en las entrañas de la sociedad de clases existente. Permite a las personas aplicar una estrategia transformadora *intersticial* a la vez que se ganan la vida en el intento. Además, como hemos visto, hay ocasiones en que las administraciones públicas apelan a la colaboración del cooperativismo para satisfacer necesidades sociales que el sector privado, y en particular el sector capitalista, no es capaz de asumir. En este caso las cooperativas acuden a una estrategia *simbiótica*, particularmente interesante para las administraciones públicas cuando la crisis fiscal del Estado, agravada por la hegemonía neoliberal, las deja sin recursos para resolver problemas públicos. Ambas estrategias, combinadas, ofrecen a la ciudadanía oportunidades para ir creando una actividad económica distinta, que puede ser un embrión de economía alternativa, colectiva, socialista, solidaria o como se quiera llamar.

Ante esto, ¿qué decir de la tercera estrategia, la *rupturista*? El problema de las otras dos estrategias reside en que sólo son posibles *mientras el poder (que es el poder de la oligarquía capitalista) las tolere*. Se puede conjeturar que las tolera mientras su volumen es reducido y no aparecen como solución alternativa, sino como complemento que no sólo no molesta, sino que pone parches y socorre a muchas víctimas del sistema, haciendo algo más soportables las injusticias. En el improbable supuesto de que el cooperativismo adquiriera tanto peso en el conjunto de la economía que pudiera condicionar, limitar e incluso desplazar el poder oligárquico, ¿qué ocurriría?

El cooperativismo permite hoy estrategias posibilistas de construir tejido económico en las grietas del sistema, a veces incluso colaborando con el Estado, y al hacerlo sienta unas bases institucionales y culturales valiosas como embrión de futuro. En este sentido, las cooperativas responden a lo que Wright viene llamando en los últimos años "utopías reales", esto es, estructuras u organizaciones existentes pero que responden a una lógica al menos parcialmente distinta a la del capitalismo. La potencialidad transformadora de esas experiencias depende, en parte, de su capacidad para expandirse pasando de ocupar espacios más o menos marginales ("intersticiales") a ocupar espacios sociales más amplios y centrales y, por otra parte, de su resistencia a las crisis, al basarse en principios distintos. Pero la diversidad de referentes posibles para estos criterios es muy grande, como lo ilustra la misma lista apuntada por este autor, para quien son utopías reales los presupuestos participativos, la wikipedia, las bibliotecas públicas, la financiación solidaria, las cooperativas de trabajadores, el consejo de economía social quebequés, la agricultura urbana en terrenos municipales, la economía de reciprocidad en la música basada en internet, la *randomocracy* (cuerpos políticos compuestos por sorteo) y la renta básica incondicional (Wright 2012: 9-12). No es muy difícil percibir lo que todos estos ejemplos tienen en común. Es algo más difícil entenderlos como expresión de un único conjunto de principios de organización social y política. Y lo es mucho más situarlos en un mismo plano de "perspectiva y potencialidad alternativa".

Pero no hay que olvidar que en momentos cruciales de la evolución social las fuerzas que controlan el sistema y se benefician de él puedan adoptar actitudes beligerantes contra el cooperativismo y obligarle a pasar a estrategias de ruptura para no ser destruido y para culminar su potencial emancipatorio, estrategias que sin duda requerirían el concurso de otras fuerzas sociales además del cooperativismo. El desenlace de este posible conflicto dependerá de la correlación política de fuerzas en presencia.

Pero dependerá también de los efectos del pico del petróleo y de los otros "picos" –gas, carbón, uranio, y también de los minerales metálicos–, que modificarán los parámetros sociales de maneras muy imprevisibles. Ciertos rasgos de las cooperativas (motivación, compromiso, cohesión social, proximidad, tamaño reducido, vulnerabilidad reducida ante las crisis, etc.) aparecen como factores que potencian la *resiliencia* de este modelo empresarial, es decir, su adaptabilidad a los efectos imprevisibles de la crisis ecológica y energética. ¿Sería el cooperativismo capaz de aguantar el golpe y de constituir una base para la reconstrucción de una sociedad viable en una circunstancia así? Es de suponer que la respuesta a esta pregunta dependa, entre otras cosas, del tejido productivo cooperativo que se haya desarrollado cuando la crisis sobrevenga.

BIBLIOGRAFÍA

- Apòstrof (2013): "Escalas salariales en cooperativas: equidad, solidaridad, competitividad", *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 33 (julio 2013).
- Catton, William R. (2010): *Rebasados: Las bases ecológicas para un cambio revolucionario*, México: Océano.
- Dahl, Robert A. (2002): *La democracia económica. Una aproximación*, trad. de Mireia Bofill y prólogo de Miquel Caminal, Barcelona: Hacer [original: *A preface to economic democracy*, 1985].
- Daly, Herman E. (1977): *Steady-State Economics*, San Francisco: W.H. Freeman.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1996): *La ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid: Fundación Argentaria/Visor.
- Heinberg, Richard (2011): *The End of Growth: Adapting to Our New Economic Reality*, Gabriola Island: New Society [versión castellana: *El final del crecimiento*, Barcelona: El Viejo Topo, 2014].
- Marx, Karl (2013): *El arma de la crítica*, antología a cargo de J. Sempere, Madrid: Ediciones de la Catarata.
- Mendell, Marguerite (2010): "La coproducción de políticas sociales en el Québec: el caso de la economía social", en *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 27 (diciembre de 2010), versión castellana en la web www.nexe.org
- Middlemiss, Lucie, y Bradley D. Parrish (2010): "Building capacity for Low-carbon Communities: The Role of Grassroots Initiatives", *Energy Policy* 38 (12): pp. 7559-7566.
- Missé, Andreu (2012): "Respostes de l'economia social a la crisi", *.Coop2012* (publicación anual de la FCTC).
- Odum, Howard T. & Eugene Odum (2001): *A Prosperous Way Down: Principles and Policies*, Boulder: University Press of Colorado.
- Riba Romeva, Carles (2011): *Recursos energètics i crisi. La fi de 200 anys irrepetibles*, Barcelona: Universitat Politècnica de Catalunya (disponible gratuitamente en la web www.cmescollective.org).
- Schweickart, David (1997): *Más allá del capitalismo*, trad. de Carlos Escriche, Santander: Sal Terrae [or.: *Against Capitalism*, 1993].
- Wright, Eric Olin (2010): "Cooperativas de trabajo: ¿un nicho en el capitalismo o un cambio más allá?", *Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, nº 27 (diciembre de 2010), versión castellana en la web www.nexe.org
- Wright, Eric Olin (2013): "Transforming capitalism through real utopias", *American Sociological Review* 78 (1), p. 7 [discurso presidencial ante la American Sociological Association].

PUBLICACIONES PERIÓDICAS CONSULTADAS

- Nexe. Quaderns d'autogestió i economia cooperativa*, semestral [versión castellana en la web www.nexe.org].
- Butlletí informatiu*, de Coop57, Serveis Financers Ètics i Solidaris.
- Punt coop*, revista trimestral de la Confederació de Cooperatives de Catalunya y Fundació Seira.
- .Coop*, revista anual de la Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya [heredera de *Punt coop*].

EXPOLIO Y SERVIDUMBRE: APUNTES SOBRE LA LLAMADA DEUDA DE CUIDADOS.

Seminario de economía feminista de Barcelona formado por:

Cristina Carrasco Bengoa¹

Carme Díaz Corral²

Inés Marco Lafuente³

Rosa Ortiz Monera⁴

Marina Sánchez Cid⁵

Fecha de recepción del original: abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: noviembre de 2014

"La supervivencia de la raza humana ha dependido primero de la explotación de las mujeres, sin la cual hace mucho tiempo que hubiese desaparecido"
Keneth Boulding, "The household as Achille's heel" (1972)

Resumen

El término de deuda de cuidados o deuda patriarcal ha sido utilizado desde hace un tiempo para significar la enorme cantidad de trabajo de cuidados que las mujeres han realizado históricamente y que los hombres han realizado en menor proporción. Este concepto surge en el marco del cuestionamiento de la legitimidad de la deuda financiera pública por parte de los movimientos sociales del Sur. En el actual contexto de crisis económica estos análisis ponen al descubierto que las medidas de austeridad, legitimadas por la exigencia de devolver la deuda ilegítima, no sólo suponen un flujo de transferencias desde la población hacia las élites políticas y financieras, sino también desde las mujeres hacia el conjunto de la sociedad. En este sentido, cobra especial interés realizar una conceptualización de la deuda patriarcal. Lo que pretendemos con este artículo es, precisamente, hacer este ejercicio y discutir sobre si la deuda patriarcal es realmente una deuda o, en caso contrario, cómo podría caracterizarse.

Palabras clave: *deuda patriarcal, deuda ilegítima, economía feminista.*

Abstract

The term patriarchal debt has been used for the last decades to express the significant amount of care work that women have historically done which men have done in a lesser extent. This concept appears in the context of questioning the legitimacy of public debt by social movements in the South. In the current economic crisis, these analyzes reveal that austerity measures, legitimized by the need to repay illegitimate debts, not only represent a flow of transfers from the population to the political and financial elites, but also from women to the whole society. In this sense, it has notably interest to perform a conceptualization of patriarchal debt. What we propose in this paper is exactly to practice this exercise and discuss whether patriarchal debt is really a debt or, contrarily, how could it be characterized.

Keywords: *patriarchal debt, illegitimate debt, feminist economics.*

¹ cristinacarrasco@ub.edu

² carme.diaz.corral@gmail.com

³ ines.marco@ub.edu

⁴ rosaormo@gmail.com

⁵ marina.scid@gmail.com

Introducción

En los últimos años, tras el estallido de la crisis financiera en el Estado español se ha producido un creciente protagonismo de aquellos asuntos relacionados con los distintos tipos de deuda (pública, privada, hipotecaria, etc.), y se han justificado recortes por la exigibilidad de su devolución como principio indiscutible. Ante este panorama, se han alzado voces que han cuestionado la legitimidad de la transformación de la deuda financiera en deuda pública y el propio concepto de deuda, planteando la pregunta de "¿Quién debe a quién?".⁶ En primer lugar, con respecto a la ilegitimidad de la deuda financiera pública, este término surge de los movimientos sociales y organizaciones de la sociedad civil que luchan contra la deuda externa en los países del Sur, generada a partir de las crisis económicas de los años 80. La idea principal es que los recursos obtenidos a través del endeudamiento no habían favorecido las condiciones de vida de la población y que, en cambio, es ésta la que acababa pagando esta deuda. Se consideraba que a pesar de que estas deudas pudieran ser legales, eran ilegítimas. Este concepto es retomado por los movimientos sociales de los países del Norte ante la emergencia de situaciones análogas derivadas de la crisis financiera actual.

En segundo lugar, en relación al cuestionamiento del concepto de deuda desde una óptica feminista, en los últimos años diversas autoras (Bosch et al. 2005, Fineman 2006, León 2007, Carrasco 2009) han planteado que existe una deuda social hacia las mujeres, en el sentido de que han sido éstas el grupo humano que históricamente ha desarrollado los cuidados para satisfacer las necesidades biológicas y emocionales de las personas y posibilitar la reproducción social. Deuda social, deuda de cuidados o deuda patriarcal, que representa la enorme cantidad de trabajo de cuidados y energías afectivas que las mujeres históricamente han realizado para mantener la vida, y que los hombres han realizado en una proporción muchísimo menor, siendo más beneficiarios que contribuyentes. El uso de este término en el contexto de la crisis económica que se inició en 2008, permite cuestionar la centralidad de la deuda financiera y la forma en que los recortes aplicados para garantizar su devolución se apoyan en el trabajo de cuidados. También permite establecer puentes entre las reivindicaciones de justicia económica y social con origen en los movimientos sociales, y las reivindicaciones de justicia en la distribución de los tiempos y la centralidad de las condiciones de vida y los cuidados del análisis feminista. En ambos casos, se trata de replantear el concepto de deuda para visibilizar que las medidas de austeridad legitimadas por la exigencia de devolver la deuda financiera suponen un flujo de transferencias forzadas desde la población hacia las élites políticas y financieras, y desde las mujeres hacia el conjunto de la sociedad a través del trabajo destinado a cuidar la vida.⁷ Diversas autoras (Gálvez y Rodríguez 2011, Larrañaga y Jubeto 2011, Gálvez 2013) han mostrado como los recortes se han sustentado en un incremento del trabajo de cuidados.

Este texto se centra en los términos deuda patriarcal o deuda social con las mujeres. Estos conceptos nos parecen adecuados como consigna política para insistir y remarcar la situación de las mujeres y la importancia del trabajo de cuidados. Sin embargo, es preciso realizar una caracterización conceptual y terminológica para clarificar la situación real y proporcionar algunos elementos que sirvan para construir una propuesta de transformación social. El objetivo de este artículo es ayudar a esta clarificación. Se inicia con el marco teórico y conceptual desde donde se realiza el análisis y a continuación se discute si la llamada deuda patriarcal es realmente una deuda o cómo podría caracterizarse.

⁶ Esta pregunta es la que da nombre a la Campaña por la Abolición de la Deuda Externa que nace en 2005 en el Estado español para denunciar la ilegitimidad de esta deuda reclamada a los países del Sur y la perversión de los mecanismos de generación de nuevas deudas, así como para luchar por el desarrollo de las políticas que sean necesarias para abolir la deuda externa. <http://www.quiendebeaquien.org/>

⁷ Hablamos de mujeres y de sociedad en general, aunque somos conscientes de las grandes diferencias que puede haber entre las personas, ya sea por razones de sexo/género, etnia/raza o clase/grupo social.

CUIDADOS, REPRODUCCIÓN Y BUEN VIVIR

La crisis actual ha permitido visibilizar numerosas tensiones y contradicciones generadas por la propia estructura y organización del sistema capitalista patriarcal. Tensiones relacionadas con la reproducción social, el bienestar, el medio ambiente, las relaciones entre mujeres y hombres y hasta con la propia subsistencia y perpetuación del sistema. La economía convencional no tiene respuesta a estas situaciones, básicamente por dos razones: porque plantea que el objetivo principal del sistema económico es la maximización del beneficio de los grupos dominantes y porque no considera como parte del análisis económico todo lo que se realiza más allá del mercado. Así, quedan al margen de sus estudios todo lo relacionado con las necesarias aportaciones de la naturaleza y su posible degradación y todos los trabajos no monetizados, como el trabajo doméstico y de cuidados.⁸

Desde la perspectiva de la economía feminista se consideran dos dimensiones a tener presente en el análisis de una sociedad; dos dimensiones que necesariamente deben plantearse interrelacionadas a riesgo de desvirtuar el objetivo: (i) tener posibilidades reales de reproducirse, biológica y socialmente, pero (ii) permitiendo unas condiciones de vida adecuadas para toda la población, definidas de manera democrática y en equidad. Es decir, reproducirse, pero no de cualquier manera.

El principio de reproducción social es universal, en el sentido de que remite a un aspecto elemental: si no se dan las condiciones de reproducción, la sociedad no tiene asegurada su continuidad. La permanencia de una sociedad depende de las posibilidades que tenga de reproducir a su población, a los bienes y servicios necesarios para su manutención y a los inputs necesarios para reiniciar continuamente los procesos de producción. Todo ello manteniendo una relación de ecoddependencia con la naturaleza que resulte perdurable desde el punto de vista de los recursos naturales y ambientales que heredarán las generaciones futuras. Una sociedad incapaz de reproducir sus propias condiciones de reproducción está condenada –antes o después– a su desaparición.⁹

Sin embargo, reproducirse sin tener en cuenta las condiciones de vida de la población no puede ser nunca un objetivo desde una visión equitativa y emancipadora. En este sentido, reproducirse no implica mantener las condiciones de desigualdad, las relaciones patriarcales o los mecanismos de poder. No es inimaginable, y de hecho la historia da fe de ello, una sociedad esclavista con el poder concentrado en una pequeña parte de la población, que sería la que podría tener un consumo de lujo, mientras la mayoría solo consumirían a nivel de subsistencia. Una sociedad de estas características podría ser ecológicamente sostenible y, por tanto, podría tener capacidad de reproducirse. Ahora bien, el tema es qué significa condiciones de vida adecuadas de una población o buen vivir.¹⁰ En principio, se puede afirmar que el bienestar de una población es un proceso complejo donde participan tanto elementos materiales (como el alimento) como inmateriales (como los afectos o las relaciones sociales), y por ello debiera ser producto de un debate abierto y democrático. El contenido sobre qué representa una buena vida para una población no es un tema fácil y lo muestra el debate inacabado que se ha desarrollado sobre la temática. No es este el lugar para recuperar dicho debate, aunque se pueden señalar como aportaciones relevantes el debate sobre las necesidades básicas iniciado a principios de los años ochenta del siglo XX, la aportación de Amartya Sen (1985, 1993, 1999) sobre el enfoque de las capacidades o la idea de capacidades y satisfactores de Max-Neef (1994). Sin embargo, hay que advertir que dichos debates, mayoritariamente, también se han mantenido desde una mirada androcéntrica, lo cual significa, que no se ha incorporado la experiencia histórica de las mujeres en el cuidado de las personas. Las excepciones son autoras como

⁸ Este es el planteamiento que mantiene desde sus inicios la economía feminista y la economía ecológica.

⁹ Sobre aspectos y condiciones reproductivas hemos heredado mucho conocimiento de Ricardo y Marx y más recientemente de la escuela sraffiana. Seguramente el autor español que más ha contribuido a esta perspectiva ha sido Alfons Barceló. Ver principalmente Barceló (1981).

¹⁰ No existe una sola expresión para significar que toda la población pueda llevar una "vida buena". Se utiliza condiciones de vida, estándares de vida, calidad de vida, bienestar o buen vivir; expresión, esta última, originaria de los pueblos andinos.

Martha Nussbaum (2003, 2006) que han profundizado la idea de capacidades desde enfoques más amplios o autoras que trabajan desde la perspectiva de la economía feminista, entre ellas, Ingrid Robeyns (2005a, 2005b, 2008) y Antonella Picchio (2001, 2005) que han incorporado el cuidado como una necesidad básica.

También autores y autoras que participan de la reflexión sobre las condiciones de vida adecuadas o el buen vivir coinciden en que se trata de ideas en proceso de elaboración, que se van construyendo en la práctica, que son procesos que no tienen fin, que están en continua redefinición, construcción y reproducción. Aunque se advierte que estos procesos debieran estar guiados por algunos principios básicos, particularmente, la no explotación bajo ningún tipo de relaciones sociales, incluidas por supuesto las relaciones patriarcales, la consideración de la ecodependencia y el reconocimiento de la interdependencia humana, cuestión que guarda estrecha relación con las necesidades de cuidados y con el sentido social de la satisfacción de las necesidades humanas (Picchio 2009; Carrasco y Tello 2011; Herrero 2012; León 2014; Acosta 2013). De aquí la importancia innegable del trabajo de cuidados como aspecto esencial del bienestar (Picchio 2001; Pérez Orozco 2006b y 2011; Carrasco y Tello 2011).

Como resultado de todo lo anterior, se puede afirmar que el trabajo doméstico y de cuidados es una pieza clave tanto en los procesos de reproducción como en la determinación de las condiciones de vida de la población. Y nuestras sociedades capitalistas no son una excepción. Dicho trabajo, realizado básicamente por las mujeres, está en la base del sistema, ya que tiene una participación fundamental en la reproducción de la vida y de la fuerza de trabajo y, por tanto, en la reproducción social.¹¹ La vida cotidiana y el bienestar de las personas tanto a nivel material como emocional dependen en gran parte de la realización de dicho trabajo. Trabajo, cuya mayor dificultad no es tanto el número de horas que requiere, sino la lucha de dar prioridad a las necesidades de las personas frente a las restricciones y las exigencias del capital. Y es el mayor desafío que plantea la economía feminista a la economía oficial, que ha sido incapaz de incorporarlo en sus esquemas interpretativos por su sesgo productivista y su ceguera patriarcal.

La idea de reproducción social junto a los planteamientos relacionados con las condiciones de vida digna, satisfactoria y humana que fundamentan la economía feminista, nos conducen a un concepto más amplio e integrador, el de sostenibilidad de la vida humana (Bosch et al. 2005, Tello 2005, Carrasco 2009, Herrero 2012). Sostenibilidad entendida como concepto multidimensional, no restringido a la dimensión ecológica. Concepto que remite a un proceso histórico, complejo, dinámico de reproducción social y de satisfacción de necesidades en continua adaptación de las identidades individuales y las relaciones sociales (Picchio 2001). Las condiciones de vida de cada una o uno son específicas; aunque tienen lugar en un contexto social, con características económicas, medioambientales y sociales, donde las personas se relacionan e interactúan a través de hábitos y normas establecidas. En consecuencia, la sostenibilidad multidimensional incluye diversos aspectos, todos ellos relacionados entre sí; de tal manera que solo tiene sentido si cada uno de los ámbitos y sus respectivas interdependencias son sostenibles. Los tipos de relaciones existentes se entrecruzan, formando un entramado que hace difícil distinguir unas de otras. Podemos encontrar relaciones de desigualdad jerárquicas como las patriarcales, las capitalistas o las de raza/etnia, pero también algún tipo de relaciones horizontales motivadas por afectos, solidaridades o reciprocidades. Como dimensiones más relevantes podemos señalar las dimensiones económica, ecológica, humana y social (Carrasco y Tello 2011). Sostenibilidad económica implica un equilibrio a corto y largo plazo entre producción, consumo e inversión, es decir, entre producción y distribución y utilización del producto social (Recio 2010). Sostenibilidad ecológica hace referencia a la capacidad de una economía de funcionar recuperando aquello que degrada para permitir la vida de las futuras generaciones. Y, finalmente, la sostenibilidad humana y social implica la posibilidad real de que todas las personas puedan disfrutar de

¹¹ La participación del trabajo doméstico en la reproducción de la fuerza de trabajo ya había sido señalada en el llamado Debate sobre el Trabajo Doméstico que tuvo lugar en los años setenta del siglo XX. Más recientemente, algunas autoras retoman la idea para incorporarla en esquemas más amplios (Carrasco 2001 y 2009; Bosch et al. 2005; Picchio 2001, 2009 y 2010).

una vida digna pudiendo satisfacer de manera social y comunitaria sus necesidades humanas individuales y sociales. Proceso que debe ser continuamente reconstruido, que requiere de recursos materiales pero también de contextos y relaciones de cuidado y afecto, proporcionados éstos en gran medida por el trabajo no remunerado realizado en los hogares.

Los distintos ámbitos y procesos que participan de la noción de sostenibilidad se pueden entender y organizar como una cadena de sostén de la vida. Cada una de las dimensiones que conforman la sostenibilidad global debiera ser sostenible y también las relaciones entre los ámbitos donde se desarrollan. Sin embargo, las condiciones de funcionamiento de nuestro sistema socio-económico son totalmente insostenibles (Carrasco y Tello 2011). De ahí que la situación actual plantea la urgencia de un enfoque desde la sostenibilidad, dicho de otra manera, de realizar el análisis desde la óptica de la reproducción social y manteniendo el objetivo del bienestar. Sin embargo, la economía capitalista no tiene en cuenta las condiciones de reproducción necesarias ni su objetivo son las condiciones de vida de las personas; su análisis se centra en el mercado y su objetivo es la maximización del beneficio. Y, aunque el análisis económico habitual lo mantenga oculto, el enfoque de la reproducción permite observar el fuerte nexo entre la producción capitalista y el trabajo de cuidados. Hay que tener en cuenta, por lo tanto, que todo cambio producido en espacios de relaciones capitalistas puede tener consecuencias en el espacio de la vida cotidiana.

¿DEUDA SOCIAL, EXPLOTACIÓN PATRIARCAL O EXPOLIO CAPITALISTA?

Antes de analizar si la llamada "deuda de cuidados", "deuda patriarcal" o "deuda social con las mujeres" es realmente una deuda, deberíamos comenzar definiendo qué se entiende por *deuda*. La definición no es simple, ya que como varios de los conceptos que forman parte de la base del pensamiento económico, como por ejemplo *trabajo*, *producción*, etc., el concepto de *deuda* tiene connotaciones ocultas, o no tan evidentes. Para comenzar, queremos aclarar que el término deuda se utiliza en el ámbito cotidiano y económico de tres maneras diferentes. En primer lugar como obligación de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero; en segundo lugar como "obligación moral contraída con alguien" y en tercer lugar como "pecado, culpa u ofensa"¹² (RAE 2014: Moliner 2007).

A pesar de que puede considerarse la palabra deuda como una palabra polisémica, las distintas acepciones están interrelacionadas. Por ejemplo, el retorno de una deuda monetaria está impregnado de una obligación moral, y el pecado o culpa aparece cuando un comportamiento no se corresponde como se espera desde una moral concreta, así, la obligación siempre está detrás de las distintas definiciones de deuda. Este punto de conexión es más evidente si trabajamos a partir del verbo que da lugar al nombre, "deber". La RAE considera que el verbo "deber" tiene origen en la palabra latina "debēre". Prestaremos atención a cuatro de las acepciones que nos presenta: 13 "estar obligado a algo por la ley divina, natural o positiva", "tener obligación de corresponder a alguien en lo moral", "cumplir obligaciones nacidas de respeto, gratitud u otros motivos" y por último "adeudar (tener una deuda material con alguien)". Observamos como las cuatro acepciones anteriores tienen un elemento común, la obligación.

Entre los diccionarios económicos, de economía y finanzas, etc. encontramos diferentes definiciones de la última acepción de la RAE, en la que se repiten y/o se omiten distintos elementos: (i) es una obligación de una persona o agente de devolver (ii) dinero, propiedades/bienes o servicios, (iii) a otra

¹² Hudson (1992) afirma que el discurso de los primeros cristianos, y especialmente el de Jesús, incluía la reivindicación de acabar con la servitud generada por las deudas, a la vez que establecía paralelismos entre la servitud material y la servitud espiritual; "Treating debt servitude as a real problem to be solved in itself as well as being an analogue for spiritual bondage, he set about preaching redemption literally as well as figuratively" (p. 41).

¹³ Las otras dos acepciones son "Tener por causa, ser consecuencia de" y "como auxiliar en las perífrasis, en las que añade una nota de inseguridad o probabilidad al verbo principal".

persona o agente (iv) en virtud de una cosa que previamente se le prestó (v) extinguiéndose con la ejecución de dicha obligación.¹⁴ Por otro lado, en la definición de "deudor" observamos un sexto elemento: (vi) "es el sujeto pasivo de una obligación, es decir, el que está obligado a cumplir la prestación en virtud de un contrato o disposición expresa legal."¹⁵

La principal diferencia entre las deudas como obligación moral y las deudas como obligación de pagar es que, mientras las primeras derivan de códigos y valores sociales, las segundas están reguladas a través de contratos por lo que corresponden al ámbito de lo jurídico y económico. Sabemos que en estas segundas interviene dinero o algo que sea susceptible de intercambio mercantil (Graeber 2012). Es decir, en las deudas monetarias la obligación no es únicamente moral, puesto que también es jurídica.

La economía feminista desde sus orígenes ha cuestionado la reducción de las categorías económicas al ámbito de lo monetario (Picchio 1996; Carrasco 1999, 2005; Pérez Orozco 2006a). Como ejemplo, diversas autoras han ampliado el concepto de trabajo más allá del ámbito de lo mercantil.. Así mismo, se ha resignificado el concepto de deuda ampliándolo al ámbito de los cuidados, como se hace cuando hablamos de "deuda patriarcal" o "deuda de cuidados". En este artículo pretendemos cuestionar si el concepto "deuda" en este ámbito es acertado.

En relación a los cuidados hay que recordar que nuestra conocida y reconocida vulnerabilidad exige cuidados a lo largo de todo el ciclo vital. Cuidados que pueden presentar una enorme diversidad: elegidos u obligatorios, agradables o desagradables, entre familiares o personas sin vínculo familiar o de amistad, remunerados o no, realizados en el ámbito doméstico o público, etc. Pero el hecho de que estos cuidados sean constitutivos de la condición humana y, por tanto, esenciales para el mantenimiento de las personas y de la sociedad, dan origen a lo que podemos designar como una "responsabilidad social o colectiva"; responsabilidad a la cual están obligadas todas las personas que constituyen la sociedad. Es una responsabilidad que trasciende las circunstancias individuales, que se contrae ya desde el nacimiento, cuando alguien te proporciona los primeros cuidados y pasas a formar parte de una comunidad que te acoge. Toda persona necesita cuidados, parte importante de ellos pueden ser individualizados pero siempre satisfechos colectivamente. La sociedad como comunidad requiere que los cuidados se realicen para tener posibilidades de reproducirse, de ahí que debe responsabilizarse de que todas las personas estén colectiva e individualmente bien cuidadas.

Ahora bien, en nuestra sociedad patriarcal, dicha "responsabilidad u obligación colectiva" solo ha sido asumida por las mujeres como grupo de población. En la actual forma de relación entre mujeres y hombres, éstos últimos consumen más cuidados para sostener su forma de vida que los que aportan.¹⁶ Estas energías necesarias para sostener la forma de vida de los hombres proceden de las mujeres que, a cambio, no reciben energías afectivas y cuidadoras equivalentes, por lo menos no en la misma proporción (Bosch et al. 2005).

Este reparto de cuidados no se establece mediante un acuerdo consciente, ni tampoco es cuantificable.¹⁷ En este sentido se ajusta más a la idea de responsabilidad u obligación moral, ya que

¹⁴ Diccionario de economía y empresa, Paulet y Santandreu (1997); Diccionario de Economía y Finanzas, Tamames y Gallego (2000); Diccionario de economía, Seldon y Pennance (1983).

¹⁵ Diccionario de Economía General y Empresa, Ahijado y Aguer (1988).

¹⁶ A pesar de los problemas de medición del trabajo de cuidados, las encuestas de uso del tiempo ofrecen alguna información sobre el tiempo de dedicación a las distintas actividades de la vida cotidiana. De acuerdo con la Encuesta de Empleo del Tiempo 2009/2010 (Instituto Nacional de Estadística), mujeres y hombres dedican respectivamente como media social diaria 4 horas 4 minutos y 1 hora 50 minutos al trabajo doméstico y de cuidados. Y si se considera el tiempo de trabajo total teniendo en cuenta todos los trabajos, las mujeres trabajan más que los hombres (5 horas 57 minutos y 4 horas 53 minutos diarios, ellas y ellos respectivamente).

¹⁷ La posibilidad de cuantificar el trabajo doméstico y de cuidados es un debate abierto. Las llamadas Cuentas Satélites de la Producción Doméstica pretenden recoger en tiempo y valor monetario dicho trabajo. El debate se sitúa a dos niveles. A un nivel político ideológico se discute si todas las actividades deben tener un valor traducible a dinero o, por el contrario, hay aspectos humanos que no tienen expresión monetaria, aún cuando se quiera forzar un valor de mercado a todos los aspectos de la vida de las personas. Un segundo nivel es más de carácter técnico, se plantea la imposibilidad de cuantificar todos los aspectos del cuidado.

es de difícil cuantificación y no hay una obligatoriedad legal de devolución, la parte acreedora no tiene derecho a cobrarla. Pero también es una obligación moral muy particular porque no necesariamente debe establecerse entre personas concretas. Cada persona le "debe" a la sociedad, lo que esta le ha entregado: la posibilidad de vivir.

Todo lo cual cambia radicalmente la situación: si un sector de la sociedad no asume su parte correspondiente de la obligación colectiva y parasita sobre el otro grupo en razón de relaciones de poder y dominación, entonces para el grupo socialmente responsable, la "responsabilidad" se transforma en algo que tendrá, además de la dimensión de (1) obligación moral, dimensiones de (2) expolio o desposesión pero también, en el caso que nos ocupa, de (3) donación. Veamos estas tres dimensiones.

(1) La responsabilidad social de las mujeres (relacionada directamente con las relaciones patriarcales):

Las relaciones patriarcales presentes en nuestra sociedad, establecen roles de género diferenciados, con características y valoraciones sociales muy desiguales. En particular, el "cuidado" (incluyendo todo lo que significa el trabajo doméstico y la organización del hogar) sería una actividad típicamente de responsabilidad femenina. Bajo el peso de la ideología, mujeres y hombres tienen asumido tanto su propio rol como el de los y las demás. Sin embargo, la teoría y la experiencia de las mujeres junto al proceso de empoderamiento ha ido cuestionando la ideología patriarcal dándole valor a aquello que el patriarcado ha desvalorizado; pero no para mantener los roles sociales establecidos, sino para desarticular el mundo masculino trastocando sus prioridades y situando como objetivo primero la vida de las personas. Ahora bien, como todo proceso de cambio social y personal, es un proceso lento. Las personas interiorizan las normas sociales y, generalmente, actúan de acuerdo a ellas como algo establecido. Lo cual significa que en el simbólico colectivo aún pesa el modelo masculino –la costumbre, la tradición, la religión- y las mujeres, como grupo humano, perciben la responsabilidad del cuidado como propia. Situación que se traduce en un fuerte sentimiento de obligación de cuidado hacia las personas cercanas acompañado de un sentimiento de culpa si se deja de realizar o no se realiza todo lo bien que se quisiera o que se espera de ellas. A lo cual colabora la moral social mediada por la ideología patriarcal que ejerce presión sobre las mujeres cuando se trata de cuidar; presión sobre las mujeres fuertemente utilizada y manipulada por el patriarcado religioso. En el sentido de Boulding (1973) sería como un "tributo", es decir, una donación surgida del temor (el temor a no cumplir con el rol social estipulado). En consecuencia, en razón de las relaciones patriarcales, las mujeres asumen esta imposición en relación al cuidado tanto individual como colectivo, y la sociedad en su conjunto asume que esta obligación es solo femenina. Obligación ausente en el sector masculino de la población. En definitiva, desde esta perspectiva, la llamada "deuda" de cuidados no sería una deuda, sino una imposición para con las mujeres en razón de la ideología patriarcal.

(2) La responsabilidad social como expolio o desposesión (relacionada directamente con el capital):

El "Debate sobre el trabajo doméstico" que tuvo lugar en los años sesenta y setenta del siglo XX, ya desveló la importancia fundamental del trabajo no monetizado -realizado mayoritariamente por las mujeres- en los procesos de reproducción social. Particularmente, para el sistema capitalista, es vital la participación del trabajo doméstico y de cuidados en la reproducción de la fuerza de trabajo. Como ya ha advertido y analizado ampliamente la economía feminista, el trabajo de mercado y la propia producción capitalista deben su existencia al trabajo realizado desde los hogares, sin el cual, su continuidad sería imposible. Esta imposibilidad estriba en su incapacidad intrínseca para remunerar el total de la reproducción de la fuerza de trabajo a la vez que disponer de personas con capacidades relacionales y emocionales en virtud del trabajo de cuidados ejercido desde los hogares. Se establece así un mecanismo –oculto- a través del cual la producción capitalista desplaza costes hacia la esfera doméstica; costes que asumen la forma de trabajos de cuidados realizados mayoritariamente por las mujeres. Dicha ocultación permite a las empresas capitalistas pagar una fuerza de trabajo muy por debajo de su coste, lo cual representa una parte importante de sus beneficios y, al mismo tiempo, eludir toda responsabilidad sobre las condiciones de vida de las personas.

En definitiva, la economía capitalista puede funcionar porque explota el trabajo de cuidados, tanto el no asalariado como el asalariado precarizado, realizado mayoritariamente por mujeres. Dicho de otra manera, uno de los pilares de sostenimiento -que no sostenibilidad- del capitalismo ha sido el expolio o, en terminología de Harvey (2004), la acumulación por desposesión que ha hecho el sistema desde sus inicios del trabajo doméstico y de cuidados.¹⁸ Desposesión o expolio se entiende como el hecho de arrebatarse a una persona o grupo de personas algo que les pertenece, situación que solo puede darse en una situación de desigualdad de fuerzas o poder entre las partes implicadas. En el caso que nos ocupa, la acumulación por desposesión, supone el expolio continuado de las bases de sustento de las personas; en este caso de las energías y trabajo de las mujeres. Tanto la sociedad y sus instituciones (porque posibilita su funcionamiento), como el sector masculino de la población (porque les era cómodo y rentable), han mostrado una ceguera histórica frente a esta explotación de las mujeres. Confabulación implícita del poder del capital y del poder patriarcal. Entonces, esta dimensión de la obligación colectiva no sería tampoco exactamente una deuda, sino, como se dice, una explotación del trabajo de las mujeres por el capital, en un sentido análogo a la explotación de trabajadores y trabajadoras en sus puestos de trabajo en la producción capitalista, aunque con la complicidad de la población masculina. Habitualmente la explotación en la producción capitalista no se considera una deuda histórica del capital hacia las personas trabajadoras, ni tampoco se exige una reparación por ello, como podría darse por ejemplo después de una guerra. La guerra es considerada un hecho extraordinario,¹⁹ en cambio, la explotación por el capital sencillamente responde a la forma de funcionamiento del sistema. Se podría considerar que dicha desposesión (plusvalía en términos marxianos) se les debe a las personas. Pero no se plantea desde esta perspectiva. No se pide una reparación o un pago por la explotación histórica, lo que se plantea es un cambio de sistema para acabar con la explotación. De forma análoga, las mujeres no piden una reparación o una devolución por toda la desposesión en términos de trabajo de cuidados de la cual han sido objeto, se exige el fin de dicho expolio y la asunción colectiva de la responsabilidad del cuidado de las personas y de la vida.

(3) La responsabilidad colectiva como donación (relacionada directamente con la experiencia femenina):

Las mujeres han ido desarticulando el mundo masculino retornando al trabajo de cuidados el valor y la importancia que nunca debieron perder. Así, las mujeres -además de vivir bajo una ideología patriarcal que las responsabiliza del cuidado y las reconoce como buenas madres y esposas- han dado valor al cuidado como necesidad esencial de las personas, como parte de la condición humana y, en consecuencia, como algo universal e inevitable que hay que satisfacer. Las mujeres, al reivindicar estos trabajos, han apostado por la vida, cuestión que las hace sentirse extrañas en un mundo masculino que ha apostado por el capital. El mercado, o más específicamente la producción capitalista, no puede ser considerada como la fuente de valor en una sociedad humana. La asignación de valores monetarios a los trabajos o producciones, no responde a un orden de valores humanos, sino a una elección social y política impuesta por los grupos dominantes y, por tanto, no es una asignación neutral (Mellor 2010).

Consecuentes con sus prioridades, las mujeres históricamente han estado entregando a la sociedad mucho más tiempo de trabajo y energías emocionales que las que han recibido, han estado donando una parte importantísima de su tiempo para que la sociedad en general y los hombres en particular pudieran continuar existiendo. Para que la sostenibilidad fuese posible, han dedicado tiempo y energías a la creación y recreación de la vida, cotidiana y generacional. Donación de un tiempo difícilmente cuantificable, destinado muchas veces a tareas invisibles que incorporan aspectos intangibles representados por la subjetividad de la persona (Bosch et al. 2005). Idea de donación que podría corresponder a la idea de regalo de Boulding (1973), regalo que de acuerdo al autor surge del "amor". O a la idea de las economías del don, entendidas

¹⁸ Tema muy bien tratado en Federici 2004.

¹⁹ No es este el lugar para analizar la existencia y desarrollo de las guerras, pero seguramente sea difícil considerarlas como hechos extraordinarios en razón a la cantidad de guerras que existen cotidianamente y que muchas de ellas son necesarias para la reproducción del capital.

como dar algo sin que exista ningún tipo de acuerdo explícito de lo que se espera en devolución. En este caso, no se requiere ninguna situación de poder entre las personas relacionadas a través de la donación; lo cual no quiere decir que siempre sea inexistente, dada la complejidad de las relaciones humanas.

La idea del don también se puede presentar junto a -y confundir con- la de reciprocidad intrafamiliar. Esta última puede enmarcarse dentro de la ayuda mutua entre personas del hogar. Existe una obligación moral de corresponder pero de forma no definida ni en el tiempo ni en el tipo de bien o servicio (Sahlins 1972; Graeber 2012). El lado social de la relación es lo determinante, lo realmente importante, en cambio, el lado material cuenta muy poco. La idea de reciprocidad, en general, implica el sentido de la equidad, de equilibrio, de juego limpio y simetría (Graeber 2012). Sin embargo, en nuestras sociedades, las relaciones de reciprocidad también estarán influidas por las relaciones patriarcales. Y, por tanto, al estar presente relaciones de poder, las reglas comunes de la reciprocidad se verán modificadas.

Por simple definición entonces, se entiende que una donación no es una deuda puesto que no hay obligación de ningún tipo de devolución. En este aspecto es análoga a la desposesión de la que hablamos antes, no se espera una reparación o pago, pero sí un cambio de simbólico para que la sociedad en su conjunto y especialmente los hombres valoren la esencia de la sostenibilidad de la vida, es decir, los cuidados.

RECAPITULANDO

En definitiva, en el contexto actual de creciente protagonismo de la deuda, introducir los conceptos de "deuda ilegítima" y "deuda patriarcal" al debate político permite confrontar dos procesos de desposesión distintos pero, a la vez, interrelacionados. El primer proceso se produce cuando se le reclama a una población el pago de una deuda contraída para beneficio de unas élites económicas y políticas. De esta forma, la población afectada se ve "obligada" a aceptar el papel de "deudora". El segundo proceso, analizado mediante el presente artículo, guarda relación con la continua desposesión del tiempo y del trabajo de las mujeres.

Ambos procesos están relacionados, puesto que el pago de la deuda pública y sus intereses no solo tiene efectos sobre el Estado y el mercado, sino que acaba provocando una mayor desposesión del trabajo de cuidados. A su vez, las medidas tomadas para responder al pago de la deuda tienen consecuencias negativas sobre las condiciones de vida de la población, afectando, por tanto, a la *sostenibilidad de la vida humana*, concepto clave de la economía feminista. Así, consideramos acertado que la economía feminista haya asumido como propia la reivindicación del no pago de la deuda ilegítima.

Ahora bien, a pesar de la relevancia política que ha podido tener el uso del término de deuda patriarcal, sostenemos que, tal y como hemos argumentado a lo largo del presente artículo, la llamada deuda de cuidados no es exactamente una deuda, sino una responsabilidad social de cuidar asumida desigualmente por las mujeres que tiene tres dimensiones, separables a efectos analíticos pero no en la experiencia de la vida cotidiana. Por una parte, es una donación realizada por las mujeres en razón del valor -aprendido desde su experiencia- que le otorgan a las actividades de cuidados; en segundo lugar, es una obligación impuesta a las mujeres construida desde las relaciones patriarcales; y, finalmente, es un expolio o explotación del trabajo de las mujeres realizado por el capital, del cual también se aprovecha el sector masculino de la población.

La clarificación terminológica y conceptual es importante porque permite situar los conflictos sociales y así visualizar mejor posibles actuaciones para enfrentarlos. El hecho de que finalmente la llamada deuda de cuidados no sea realmente una deuda, no le resta peso político a las demandas de quienes acuñaron el término, ni tampoco a la terminología que se acabe utilizando para denominar a esa enorme cantidad de trabajo que realizan las mujeres. No obstante, sí que cabe resignificar las acciones políticas a desarrollar,

puesto que si no es una deuda, no tiene sentido pedir una devolución. La tercera dimensión le da valor a la actividad de cuidados, entendiendo que la sociedad debe asumir la centralidad de la vida humana; y la primera y la segunda lo que exigen es acabar con el sistema patriarcal capitalista, y con la acumulación por desposesión que hace del trabajo de cuidados. Muy posiblemente, si el trabajo de cuidados fuese adquiriendo valor social, la situación de mujeres y hombres sería muy distinta.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto (2013): *El Buen Vivir. Sumak Kawsay, una oportunidad para imaginar otros mundos (Ecuador)*, Barcelona: Icaria.

Ahijado, Manuel y Aguer, Mario (1988): *Diccionario de Economía General y Empresa*, Madrid: Pirámide.

Bakker, Isabella (2011): "Changing Macroeconomic Governance and Gender Orders" en Brigitte Young, Isabelle Bakker y Diane Elson, *Questioning Financial Governance from a Feminist Perspective*, London: Routledge.

Barceló, Alfons (1981): *Reproducción económica y modos de producción*, Barcelona: Editorial El Serbal.

Bosch, Anna, Cristina Carrasco y Elena Grau (2005): "Verde que te quiero violeta. Encuentros y desencuentros entre feminismo y ecologismo" en Enric Tello, *La historia cuenta*, Barcelona: Ediciones El Viejo Topo.

Boulding, Kenneth (1973/1976): *La economía del amor y del temor*, Madrid: Alianza Editorial.

Boulding, Kenneth (1972): "The Household as Achilles' Heel", *Journal of Consumer Affairs*, 6(2), pp. 110-119.

Carrasco, Cristina y Tello, Enric (2011): "Apuntes para una vida sostenible" en Maria Freixanet (coord.) *Sostenibilitats. Polítiques públiques des del feminisme i l'ecologisme*, Barcelona: Institut de Ciències Polítiques i Socials, pp. 11-54.

Carrasco, Cristina (2009): "Mujeres, sostenibilidad y deuda social", *Revista de Educación*, número extraordinario 2009, pp. 169-191.

Carrasco, Cristina (2006): "La economía feminista: una apuesta por otra economía" en M^a Jesús Vara (coord.) *Estudios sobre género y economía*, vol. 15, pp. 29-62.

Carrasco, Cristina (2001): "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?", *Mientras Tanto*, 82, 43-70.

Carrasco, Cristina (1999): *Mujeres y economía: nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, Barcelona: Icaria.

De la Lengua Española, Diccionario (2014). Real Academia Española. Vigésimotercera Edición.

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

Fineman, Martha (2006): "Dependency and Social Debt" en David Grusky y Paula England (ed), *Poverty and Inequality*, Stanford University Press, pp. 133-150.

Graeber, David (2012): *En deuda. Una historia alternativa de la economía*, Barcelona: Ariel.

Harvey, David (2004): *El nuevo imperialismo*, Madrid: Akal.

Herrero, Yayo (2012): "Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas", *Revista de Economía Crítica*, 13, pp. 30-54.

Hudson, Michael (1992): "The Lost Tradition of Biblical Debt Cancellations", Harvard University. Disponible en: <http://michael-hudson.com/wp-content/uploads/2010/03/HudsonLostTradition.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas (2010). *Encuesta de Empleo del Tiempo 2009/2010*.

Larrañaga, Mertxe, Yolanda Jubeto y M^a Luz de la Cal (2011): "Tiempos de crisis, tiempos de des-ajustes, tiempos precarios, tiempos de mujeres", *Revista de Investigaciones Feministas*, Instituto de Investigaciones Feministas, Universidad Complutense de Madrid, vol 2, 95-111.

León, Magdalena (2014): "Economía solidaria y buen vivir. Nuevos enfoques para una nueva economía" en VVAA, *Sostenibilidad de la vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*, REAS Euskadi, pp. 43-54.

León, Magdalena (2007): "Redefiniciones en la relación deuda-mujeres", en *América Latina en Movimiento*, julio, pp.16-17.

Max-Neef, Manfred (1994): *Desarrollo a escala humana*, Barcelona: Icaria.

Medialdea, Bibiana et al. (2013): *¿Qué hacemos con la deuda?*, Madrid: ediciones Akal.

Mellor, Mary (2010): *The Future of Money*, New York: Pluto Press.

Moliner, Maria (2007) (1a edición 1967): *Diccionario de uso del español*, Madrid: Gredos.

Nussbaum, Martha (2006): "Poverty and Human Functioning: Capabilities as Fundamental Entitlements" en David Grusky y Paula England, *Poverty and Inequality*, Stanford University Press, pp. 47-75.

Nussbaum, Martha (2003): "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice", *Feminist Economics*, 9 (2-3), pp. 33-59.

Orozco, Amaia (2010): "Diagnóstico de la crisis y respuestas desde la economía feminista", *Revista de Economía Crítica*, 9, pp. 131-144.

Paulet, Jean Pierre y Santandreu, Eliseo (1997): *Diccionario de economía y empresa*, Barcelona: Gestión, 2000, 2ª edición.

Pérez Orozco, Amaia (2011): "Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida", *Revista de Investigaciones Feministas*, Instituto de Investigaciones Feministas, Universidad Complutense de Madrid, vol 1, pp. 29-53.

Pérez Orozco, Amaia (2006a): *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*, Madrid: Consejo Económico y Social.

Pérez Orozco, Amaia (2006b): "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico", *Revista de Economía Crítica*, 5, pp. 7-37.

Picchio, Antonella (2010): "Vulnerable Bodies, Total Work and Caring Relationships: A New Economic Perspective" en Tindara Addabbo, Marie-Pierre Arrizabalaga, Cristina Borderías y Añastair Owens, *Gender Inequalities, Households and the Production of Well-Being in Modern Europe*, Farnham: Ashgate.

Picchio, Antonella (2009): "Condiciones de vida: perspectivas, análisis económico y políticas públicas", *Revista de Economía Crítica*, 7, pp. 27-54.

Picchio, Antonella (2005): "La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida" en Gemma Cairó y Maribel Mayordomo (comp.), *Por una economía sobre la vida. Aportaciones desde un enfoque feminista*, Icaria, pp. 17-34.

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

Picchio, Antonella (1996): "Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social" en Carrasco, Cristina (ed.), *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, Barcelona: Icaria, pàgs. 201-42.

Recio, Albert (2010): "Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible", *Revista de Economía Crítica* 9, pp. 198-222.

Robeyns, Ingrid (2008): "Sen's capability approach and feminist concerns" en Flavio Comim, Mozaffar Qizilbash y Sabine Alkire (ed.), *The Capability Approach*, Cambridge: Cambridge University Press, pp.82-104.

Robeyns, Ingrid (2005a): "The Capability Approach: a Theoretical survey", *Journal of Human Development*, 6:1, pp. 93-114.

Robeyns, Ingrid (2005b): "Selecting Capabilities for Quality of Life Measurement", *Social Indicators Research*, 74, pp. 191-215.

Sahlins, Marshall (1972/1977): *La economía de la edad de piedra*, Madrid: Akal Editor.

Seldon, Arthur y Pennance, F.G. (1983): *Diccionario de economía: una exposición alfabética de conceptos económicos y su aplicación*, Barcelona: Orbis.

Sen, Amartya (1999): *Development as Freedom*, New York: Knopf.

Sen, Amartya (1993): "Capability and well-being" en Martha Nussbaum y Amartya Sen (Eds.), *The Quality of Life*, Clarendon, Oxford, pp. 30-53.

Sen, Amartya (1985): *Commodities and Capabilities*, Amsterdam: North Holland.

Tamames, Ramón y Gallego, Santiago (2000): *Diccionario de Economía y Finanzas*, Madrid: Alianza, 11ª edición, revisada y ampliada.

Tello, Enric (2005): *La historia cuenta: del crecimiento económico al desarrollo humano sostenible*, Barcelona: El Viejo Topo.

LA DESMATERIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL A DEBATE. CONSUMO DE RECURSOS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO (1980-2008)

Juan Infante Amate¹

Universidad Pablo de Olavide (Sevilla), España

Fecha de recepción del original: junio de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: noviembre de 2014

Resumen

En el debate de los límites del crecimiento, la idea de desmaterialización ha ocupado un lugar cada vez más importante. Este trabajo ofrece una revisión del concepto así como de sus principales aportaciones. Tomando la base de datos de SERI (2008) que ofrece información del consumo de recursos, se analizan diferentes indicadores de desmaterialización entre 1980 y 2008 para una muestra de 149 países. Los principales resultados apuntan que el mundo dibuja un proceso de caída en la intensidad material, agudizado en los países más ricos. Sin embargo, el crecimiento absoluto en el consumo de recursos sigue aumentando y, los que se han estabilizado, lo han hecho unas tasas muy elevadas. Proponemos una revisión crítica de las causas de tal proceso.

Palabras clave: *desmaterialización, consumo de recursos, crecimiento económico, metabolismo social, contabilidad del flujo de materiales.*

Abstract

In the limits of the growth debate, the idea of dematerialization is playing a key role. This paper try to provide a review of this concept as well as its major contributions. Following the database of SERI (2008), the paper builds several indicators of dematerialization between 1980 and 2008 for a sample of 149 countries. The main findings point out that the world is drawing a clear pattern of "weak dematerialization", sharpened in richer countries. However, the absolute growth of resources consumption keep growing and, the countries that has stabilized his consumption have made it in very high rates. We propose a critical review of the causes of such process.

Keywords: *dematerialization, resources consumption, economic growth, social metabolism, material flow accounting.*

¹ jinfama@upo.es

INTRODUCCIÓN²

La toma de conciencia, principalmente desde la década de 1970, de los límites materiales sobre los que se ha sostenido el crecimiento económico moderno, abrió uno de los debates más importantes de las últimas décadas y que alcanza hasta nuestros días: el de los límites del crecimiento o, dicho más ampliamente, el de si es posible sostener el crecimiento económico sobre la base de un consumo de recursos cada vez más escaso. Aunque esta preocupación estaba muy presente en las obras de algunos economistas clásicos como Ricardo o Malthus, lo cierto es que la industrialización económica y su creciente dependencia de recursos agotables ubicaron esta problemática en un lugar más destacado de las discusiones académicas y políticas en la segunda mitad del siglo XX (v.gr. NRC 2008; Bardi 2011; EC 2011; Wiedmann et al. 2013)³.

De aquel tiempo a esta parte el debate está lejos de haberse cerrado. Algunos autores siguen alertando de que este problema condicionará la expansión económica mundial en el futuro, generando nuevos conflictos, escasez de recursos y un inevitable proceso de decrecimiento (Schneider et al. 2010; Hsiang et al. 2013; Krausmann et al. 2008b). Otros, recuerdan que la economía mundial está creciendo más rápidamente que el consumo de materiales, lo que se interpreta como evidencia de que es posible crecer más consumiendo menos (Malenabaum 1978; Reddy y Goldemberg 1990; Fischer-Kowalski y Swilling 2011; Voigt et al. 2014). A su vez, sostienen que este proceso puede continuar por la vía de nuevas salidas tecnológicas, mejoras de eficiencia o por el desarrollo de sectores económicos menos extractivos (v.gr. Bardi 2011).

La noción de *desmaterialización* constituye una de las ideas más recurrentes para abordar este problema. Para algunos autores la *desmaterialización* supone una caída en la intensidad material o energética de una economía, lo que dicho de otra forma implica que el crecimiento económico sea superior al crecimiento del consumo de recursos. Según esta aproximación el desacople entre ambas magnitudes indicará que una sociedad disocia su crecimiento del impacto ambiental. De hecho, la mayor parte de la literatura sobre el asunto revela que tal tendencia está teniendo lugar a nivel global (Fischer-Kowalski y Swilling 2011; Goldemberg y Siqueira 2011; Wiedenfoher et al. 2013; Voigt et al. 2014). Sin embargo, aunque esto pueda ser un hecho, hay sobradas razones para creer que la caída en la intensidad material o energética no implica necesariamente una mejor salud ecológica: aunque el PIB se expanda más rápidamente que el impacto ambiental éste último puede estar creciendo en términos absolutos y, por otro lado, asociar el impacto ambiental al PIB implica, de alguna forma, darle carta de naturaleza como indicador de progreso social, tratando de justificar la presión sobre los recursos en base a una expansión del crecimiento económico. Hoy en día hay sobradas evidencias de que la citada macromagnitud está lejos de ser el mejor indicador de bienestar (v.gr. Wilkinson 2002; Stiglitz et al. 2010; Costanza et al. 2014).

Por todo ello, para otros autores, la *desmaterialización* debe implicar una caída en términos absolutos en el consumo de recursos pues, a fin de cuentas, el problema de su agotamiento es ajeno al mundo crematístico (De Bruyn y Opschoor 1997; Cleveland y Ruth 1998; Martínez-Alier 2006). Ambas medidas, por tanto, dan respuesta a dos preguntas diferentes. La primera, responde a si es posible crecer económicamente con un consumo relativo cada vez menor de recursos. Aunque como señalamos ofrece una visión sesgada del impacto ambiental, no podemos obviar que es un indicador altamente utilizado por buena parte de las instituciones internacionales (OECD 2011; UNEP 2011; Eurostat 2012). La segunda, responde a la pregunta de si las economías están reduciendo su consumo de materiales en términos absolutos y en consecuencia están aliviando la presión ambiental.

² El autor quiere agradecer las sugerencias de Manuel González de Molina y David Soto y, en especial, los comentarios de los dos revisores anónimos que han ayudado a mejorar sustancialmente la versión inicial del trabajo. La investigación ha contado con el apoyo de los proyectos HAR2012-35572 del Ministerio de Innovación, Ciencia y Tecnología y 895-2011-1020 de la Canadian Social Sciences and Humanities Research Council.

³ Aunque en un primer momento la industrialización, y más concretamente la transición energética, provocó justo lo contrario: expandió la creencia del fin del estado estacionario y del crecimiento ilimitado (Wrigley 1990).

El principal problema para abordar con evidencia empírica mediante tales debates es que hasta hace relativamente pocos años no teníamos una medida cabal del consumo de recursos a escala mundial. Es más, hasta finales de los 90 ni siquiera existía una metodología específica para su contabilización. Lo que dicho en otros términos significa que todas las alusiones que se hacían a la *desmaterialización* –del tipo que fuera- estaban basadas en estudios territoriales muy concretos o sobre productos específicos. Hoy estamos en condiciones de hablar de *desmaterialización* con mucho más fundamento que antes de 1997, cuando apareció el primer trabajo EW-MFA para varios países utilizando una metodología estándar (Adriaanse et al. 1997).

El principal objetivo de este trabajo es el de ofrecer una síntesis sobre la evolución de la *desmaterialización* –en sus diferentes formas- de la economía mundial desde 1980 hasta nuestros días. Aprovechando la publicación de bases de datos de consumo de recursos para diferentes países del mundo, así como otras existentes sobre crecimiento económico, podemos hacer una evaluación general de la *desmaterialización* mundial, a escala de país, en las últimas tres décadas. En la primera parte de este trabajo debatimos sobre el concepto de la *desmaterialización*. En la segunda, detallamos las fuentes utilizadas para nuestra estimación así como la metodología de estudio. Después presentamos los resultados: una perspectiva de largo plazo de los indicadores de *desmaterialización* en el mundo para todos los países, desde 1980 hasta la actualidad, reconstruyendo los indicadores tradicionalmente asociados a tal debate. Finalmente, dejamos lugar para una revisión crítica de los resultados obtenidos que pasa por evidenciar los problemas metodológicos de las estimaciones así como por atisbar las causas de un proceso que buena parte de la literatura lee como exitoso.

¿QUÉ ES LA DESMATERIALIZACIÓN?

En 1990 apareció un influyente trabajo en *Scientific American* (Reddy y Goldemberg 1990) que, retomando algunas ideas ya expuestas en los años 70 por Malenbaum (1978), hacía notar que los países con mayores tasas de crecimiento económico estaban protagonizando un descenso en su intensidad energética, esto es, el uso de energía por unidad de PIB estaba cayendo. Apuntaban la existencia de un patrón análogo al descrito por Simon Kuznets en 1959 para el caso de las desigualdades económicas pero, ahora, adaptado a la cuestión ambiental: en una primera fase las economías tienden a mostrar una intensidad energética creciente pero, llegado un nivel de renta, aparece un punto de inflexión tras el cual la intensidad decrece. Dicho de otra forma: las economías podrían seguir creciendo haciendo un menor uso relativo de recursos. Era una respuesta directa a los influyentes trabajos que venían alertando sobre los límites del crecimiento (v.gr. Meadows et al. 1972).

La relación entre crecimiento económico y presión ambiental aparece hoy en día centenares de trabajos. Numerosas investigaciones han relacionado expansión económica con niveles de contaminación específica, emisiones de CO₂, uso de energía, consumo de materiales, etc. ¿Qué ha quedado de todo ello? De entrada, estamos lejos del consenso. En 1995 el premio Nobel de Economía Kenneth J. Arrow, junto con otros destacados investigadores de diferentes disciplinas, apuntaba que el crecimiento económico no sería la solución a los problemas ambientales: tras una exhaustiva actualización bibliográfica apuntaban que la *Curva Ambiental de Kuznets*, esto es, la U invertida que habría de dibujarse al relacionar expansión económica y degradación ambiental, a veces se cumplía pero, en la mayoría de los casos, no (Arrow et al. 1995). Dependería del tipo de variable ambiental analizada, del tipo de país o del período histórico. De hecho, desde la aparición de aquel artículo, hasta la fecha, la evidencia expuesta no parece quitar la razón a Arrow y colegas. No dejan de aparecer trabajos que muestran la existencia de la U invertida en tanto que otros evidencian lo contrario: depende del ámbito del estudio y la variable estudiada (Dinda 2004).

Una derivada de la *Curva Ambiental de Kuznets* ha sido la relación entre crecimiento económico y consumo de recursos, también conocida como intensidad material de una economía. Cuando esta

relación aparece como decreciente la literatura habla de *desmaterialización* (De Bruyn y Opschoor 1997) o *decoupling* (Bringezu et al. 2004; Fisher-Kowalski y Swilling 2011). Es importante, por tanto, recordar que cuando hablamos de *desmaterialización* no estamos hablando de un indicador, sino del comportamiento decreciente de un indicador, en este caso la intensidad energética o material. Como señalábamos más arriba, la literatura ofrece un alto grado de consenso a la hora de apuntar que, en efecto, se está produciendo una *desmaterialización*, entendida como una caída en la intensidad energética y material de la economía mundial, principalmente en la segunda mitad del siglo XX (Malenabaum 1978; Reddy y Goldemberg 1990; Fischer-Kowalski y Swilling 2011; Voigt et al. 2014). Sin embargo, existen crecientes evidencias para matizar tales afirmaciones. Recientemente se ha puesto de manifiesto que aunque la intensidad energética decrece si se mide en términos absolutos pero no en relación al consumo por habitante (Bithas y Kalimeris 2013). Por otro lado se recuerda que buena parte de los trabajos que muestran la existencia de tal pauta *desmaterializadora* a nivel de país solo identifican el consumo aparente de recursos, sin incluir la huella total del consumo, esto es, los recursos consumidos por terceros países para producir bienes que exportan (Wiedmann et al. 2013). Finalmente cabe añadir que aunque exista tal caída global en la intensidad energética o material, no podemos decir que exista ninguna U invertida pues los estudios realizados a nivel de país revelan que en la mayoría de los casos se observan pautas inconexas de *desmaterialización* y *rematerialización* intermitentes (de Bruyn y Opschoor 1997; Ramos 2003). Dicho de otra forma, afirmar que llegados a un punto determinado en el nivel de renta, la intensidad energética caerá, es una afirmación incierta.

Sin embargo, la principal impugnación a tal indicador no es relativa al análisis de sus resultados sino que pone en cuestión directamente su utilidad. Supongamos que un país A crece a una tasa del 1% anual y que el consumo de recursos lo hace al 2%. Supongamos que un país B crece a una tasa del 6% y su consumo de recursos lo hace al 5%. El segundo logra el ansiado objetivo de la *desmaterialización*, la U invertida, la *Curva Ambiental de Kuznets* o una decreciente intensidad energética o material. El primero, no. Sin embargo, el consumo absoluto de recursos en el segundo es mucho mayor que en el primero. Es de suponer que afrontará mayores problemas ambientales (o los trasladará fuera de sus fronteras). Joan Martínez-Alier (2006) medió en este debate afirmando que:

"Al medio ambiente el PIB le importa poco, por así decir, y lo relevante es la medida absoluta. Lo mismo ocurre con indicadores sociales o de salud pública. Si la criminalidad aumenta, ¿podemos decir que la situación mejora porque el número de crímenes dividido por el PIB disminuye? Y si aumentan los enfermos de sida, ¿dividimos los aumentos de PIB para mejorar el resultado?"

Este razonamiento ya había llevado a algunos autores a distinguir entre *desmaterialización fuerte* o *absoluta* y *desmaterialización débil* o *relativa* (De Bruyn y Opschoor 1997; Cleveland y Ruth 1998). La primera se centra en los aspectos más ecológicos de la dinámica económica, habiendo sido elemento central en disciplinas como la Economía Ecológica, en tanto que la segunda centra el análisis ambiental en metodologías económicas convencionales, siendo más propio de la denominada Economía Ambiental. El primero entiende que la *desmaterialización* solo ocurre con una reducción efectiva del consumo de recursos. El segundo que la *desmaterialización* ocurre cuando el consumo de recursos crece a un ritmo menor que el PIB. Cuando ocurre lo contrario, en ambos casos, hablamos de *rematerialización* (tanto *débil* o *relativa* como *fuerte* o *absoluta*). En cualquier caso, como apuntábamos en la introducción, ambos indicadores responden a dos preguntas diferentes.

METODOLOGÍA Y FUENTES

La principal aportación de este trabajo consiste en el estudio del consumo de materiales y de la intensidad material para un conjunto de 149 países entre 1980 y 2008. En términos de PIB utilizamos la base de datos de Maddison (2014), ajustada PPA y con dólares de 1990. Para el consumo de recursos la de SERI

(2008), basada en las nuevas metodologías EW-MFA. Estas últimas, debido a su novedad, requieren una explicación más detallada.

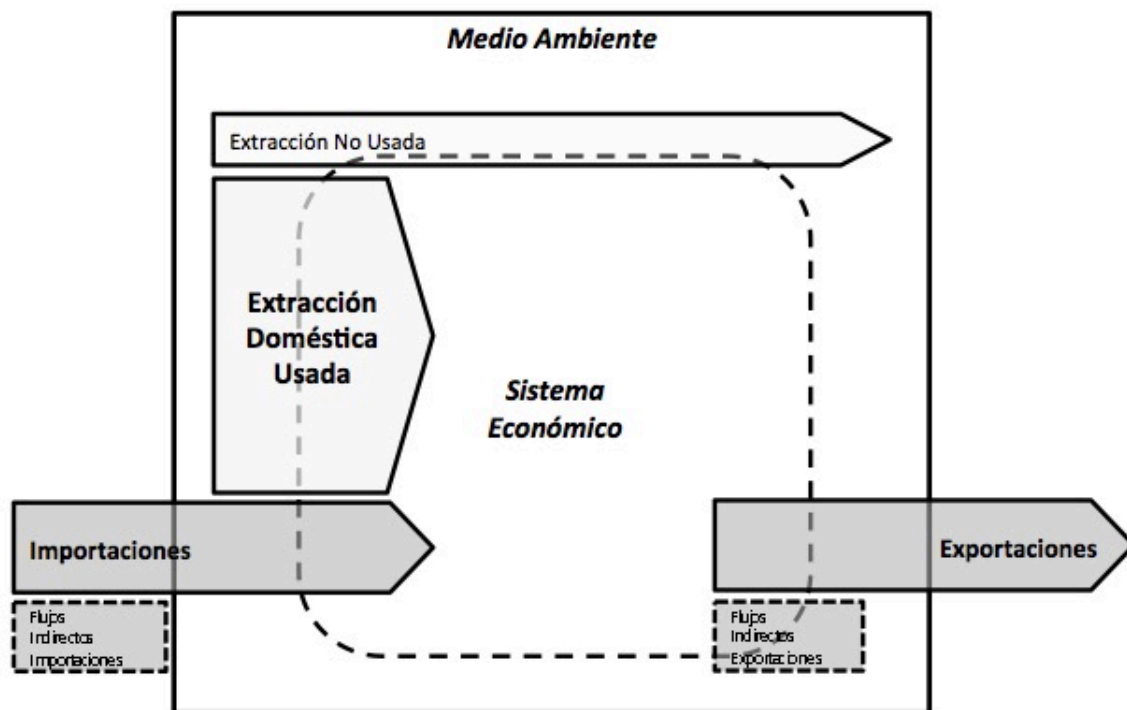
Desde los años 90 se desarrolló el concepto de "metabolismo social". Varios autores trasladaron la metáfora del metabolismo biológico al plano social subrayando que la sociedad es un agregado que para su funcionamiento y reproducción requiere flujos de energía y materiales (Fischer-Kowalski 1998). Nacieron así conceptos como los de metabolismo de las ciudades (Wolman 1965), metabolismo industrial (Ayres 1989) o, más ampliamente, metabolismo social (Fischer-Kowalski 1998). En todos los casos la propuesta era análoga: el hombre requería crecientes cantidades de energía y materiales, empezaba a ser un importante agente de transformación de la biosfera y urgía, pues, la vía de estudiar sus relaciones de intercambio de materiales y energía. De esta forma, tras la consolidación de tales conceptos se fueron proponiendo varias metodologías para el análisis de los flujos de energía y materiales de las sociedades (MEFA, desde aquí). La perspectiva MEFA, en rigor, alberga una gran cantidad de indicadores desde la escala de producto (LCA, MIPS...) hasta una dimensión global (Bringezu et al. 2003). Sin duda, el más interesante para cuantificar el transumo de recursos en un territorio ha sido el denominado Economy-Wide MFA (EW-MFA).

La metodología EW-MFA permite estimar los recursos extraídos en un territorio dado tomando en consideración también los flujos indirectos o "mochilas ecológicas" para su obtención (Schmidt-Bleek 1993). En la propuesta se estiman las importaciones así como las exportaciones. Todo lo cual permite obtener algunos indicadores comparables entre territorios⁴. En la figura 1 se sintetizan los principales flujos estudiados, de los cuales, han destacado (aunque hay otros más) los siguientes indicadores: Extracción Doméstica (ED), que es la extracción de recursos usados dentro del territorio. Consumo Doméstico de Materiales (CDM), que es el consumo de materiales por parte de la economía y se deriva de: $CDM = ED + Importaciones - Exportaciones$. Balance Comercial Físico (BCF), esto es, la diferencia entre las importaciones y las exportaciones, o lo que es igual: $BCF = Importaciones - Exportaciones$ o, de otra forma: $BCF = CDM - ED$.

En muchas ocasiones estos indicadores llevan asociados los flujos de materiales necesarios para su procesamiento o extracción. Derivado de la idea de "mochila ecológica" que avisaba que para el consumo final de un bien se han movilizad otros muchos más recursos (Schmidt-Bleek 1993), algunos autores han hecho estimaciones al respecto. En la metodología EW-MFA se suele aludir a los mismos como "flujos ocultos" o "flujos indirectos". Sin embargo, aunque existen bases de datos creadas *ex profeso* que estiman tales flujos para la extracción de la mayoría de recursos, lo cierto es que la incertidumbre de tales estimaciones así como la imposibilidad de discriminarlas en tiempo y espacio, ha hecho que muchos investigadores y agencias estadísticas solo tomen en consideración la extracción directa.

⁴ Existen varios estados de la cuestión sobre este indicador que resumen y detallan más profundamente la propuesta. Vid. Daniels y Moore (2002a,b), Bringezu et al. (2003, 2011) o Fischer-Kowalski et al. (2011).

FIGURA 1. Modelo estandarizado Economy-Wide MEFA para el análisis de los flujos de energía o materiales.



Fuente: adaptado de Eurostat (2001).

Desde la consolidación de esta metodología a finales de los 90 (Adriaanse et al. 1997; Mathews et al. 2000; Eurostat 2001), han proliferado decenas de investigaciones a diferentes escalas temporales y territoriales que han calculado los EW-MFA para un gran número de estudios de caso⁵. En la actualidad contamos con información para todos los países del mundo en la base de datos desarrollada por el Sustainable Europe Research Institute (SERI 2008). En ella se pueden consultar los principales indicadores de esta metodología para todos los países entre los años de 1980 y la actualidad⁶.

Numerosas investigaciones habían propuesto estimaciones EW-MEFA para diferentes regiones del mundo que ahora están incluidas en la base de datos citada y que por su número resulta imposible compilar en este trabajo. En la tabla 1, a modo de revisión, ofrecemos una selección de los principales trabajos que añaden alguna información adicional a la base de datos del SERI: principalmente aquellos que añaden una variable temporal más amplia, esto es, que proporcionan datos anteriores a 1980. Encontramos estudios monográficos de varios países americanos, europeos y de la región Asia-Pacífico que empiezan su estudio en 1970. En algún caso la evidencia se extiende hasta mediados del siglo XX. Para cinco países (EEUU, Japón, Inglaterra, Checoslovaquia, España y Austria) contamos con datos desde el siglo XIX.

⁵ Por cierto, uno de los pioneros fue un estudio realizado para el caso de España (Carpintero 2005). Cabe destacar la relevancia de este trabajo por su profundidad temporal –cubre la segunda mitad del siglo XX– y por las completas estimaciones de todos los flujos –directo e indirectos–.

⁶ Aunque no están todos los datos listos para años recientes. Por eso en este trabajo estudiaremos hasta 2008 y por ello citamos la versión SERI (2008), aunque ha habido una actualización más reciente.

TABLA 1. Revisión de los principales trabajos EW-MFA publicados con una perspectiva temporal anterior a 1980, período a partir del cual SERI (2008) ofrece datos para todos los países del mundo.

América		
EEUU	1870-2005	Gierlinger y Krausmann (2012)
Argentina	1970-2009	Manrique et al. (2013)
Cuba	1970-2003	Eisenhut (2009)
Ecuador	1970-2006	Vallejo (2010)
México	1970-2003	González Martínez (2007)
Chile	1973-2000	Giljum (2004)
Colombia	1975-2007	Vallejo et al. (2011)
Asia-Pacífico		
Australia	1970-2005	Schandl et al. (2008)
India	1961-2008	Singh et al. (2012)
Japón	1878-2005	Krausmann et al. (2011)
Europa		
Austria	1830-2000	Krausmann et al. (2008a)
Checoslovaquia	1830-2000	Kuskova et al. (2008)
Checoslovaquia	1855-2007	Kovanda y Hak (2011)
Reino Unido	1855-1997	Schandl y Schulz (2002)
España	1860-2010	Infante-Amate et al. (2015)
España	1955-2000	Carpintero (2005)
Finlandia	1970-1997	Mäenpää y Juutinen (2001)
Reino Unido	1970-2000	Sheerin y Branch (2002)
Multinacional		
Asia-Pacífico (46 países)	1970-2005	Schandl and West (2010)
Australia-China-Japón	1970-2005	Schandl and West (2012)
Austria, Alemania, Japón, Holanda y Estados Unidos	1970-1994	Adriaanse et al. (1997) y Matthews et al. (2000)
Unión Europea - 15	1970-2001	Weisz et al. (2006)
Latinoamérica y Caribe (22 países)	1970-2008	West and Schandl (2013)
Total mundial	1900-2009	Krausmann et al. (2009)

Fuente: elaboración propia.

En resumen, hoy en día es posible contar con información precisa y estandarizada sobre el consumo de recursos a escala global para todos los países del mundo desde 1980 y en una dimensión temporal más amplia para otros estudios de caso.

En el siguiente apartado ofrecemos una breve síntesis de los indicadores de consumo de materiales e intensidad material a escala global para todo el siglo XX así como algunas evidencias a escala de estado basadas en las fuentes citadas en la tabla 1. Sin embargo, la principal aportación de este trabajo es el estudio de tales indicadores para todos los países del mundo entre 1980 y 2008.

Para ello hemos tomado los datos de consumo de materiales del SERI (2008) y de población y PIB de Maddison (2014). Ambas bases de datos presentan divergencias en el número total de países para los que ofrecen información. En ocasiones agrupan los de menor tamaño y en otras no siguen el mismo criterio sobre aquéllos que se han integrado en otros y viceversa. De hecho, entre 1980 y 2008 los datos de Maddison recogen un total de 161 países (agrupa países pequeños) y los del SERI, 187 países, siguiendo la distribución actual de los mismos. Esto hace que haya problemas con los desaparecidos en las fechas

de estudios (por ejemplo la URSS o Yugoslavia). Hemos realizado interpolaciones para dividir el consumo o PIB en estos casos atendiendo a los porcentajes de consumo de los que teníamos datos en las fechas más próximas. En total hemos podido cruzar un total de 149 países del mundo que, en cualquier caso, representan un 99,62% y 99,73% del consumo de recursos mundiales en 1980 y 2008 respectivamente y, en el caso del PIB, un 98,18% y un 97,82% respectivamente.

Además de ofrecer datos sobre el consumo de recursos e intensidad material, hemos trabajado nuestra base de datos siguiendo la propuesta de Bringezu et al. (2004). En tal trabajo, para un total de 23 países, en su mayoría europeos, y con una perspectiva histórica de corto plazo, los autores propusieron un modelo simple pero eficaz para analizar la evolución del consumo de recursos y la intensidad material. A saber: estableciendo una regresión lineal de la evolución del Consumo Directo de Materiales (y) y el Producto Interior Bruto (x), la pendiente obtenida (b), nos informa de la evolución del consumo de recursos y la intensidad material. En nuestro caso, hemos tomado solo los dos años extremos, 1980 y 2008, sin analizar la serie completa para facilitar el cálculo. De esta manera realizamos un ajuste entre ambos años en el que entendemos Y como la variación del consumo de materiales y X como la variación del PIB, entendiendo 1980=100. La pendiente de la recta que une los valores inicial y final para cada país durante el período sería:

$$b = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{x_t - x_0}{y_t - y_0} \quad [1]$$

El parámetro b , esto es, la pendiente, nos informa de la relación entre consumo de recursos y crecimiento económico, de forma que:

Si $b > 1$, el crecimiento del consumo de recursos ha sido durante el período estudiado mayor que el crecimiento económico. Asistimos a un proceso de *rematerialización débil y fuerte*, en el sentido en el que los recursos crecen y lo hacen a una tasa superior que el crecimiento económico. Cuanto mayor sea el valor de b , mayor será el grado de *rematerialización*.

Si $b = 1$, el crecimiento del consumo de recursos es exactamente igual que el crecimiento económico.

Si $0 < b < 1$, esto es, si el parámetro b está entre 0 y 1, nos informa de que hay un crecimiento en el consumo de recursos (*rematerialización fuerte*) pero a una tasa menor que el crecimiento económico (*desmaterialización débil*).

Si $b = 0$, el consumo de recursos se ha mantenido constante a lo largo del período estudiado y la economía ha crecido.

Si $b < 1$, esto es, una pendiente negativa, hay un decrecimiento total del consumo de recursos.

Este procedimiento nos permitirá analizar la evolución de los indicadores estudiados para todos los países del mundo entre 1980 y 2008, pudiendo comprobar qué países han seguido la senda de la *desmaterialización* –en sus diferentes formas– y, por tanto, proporcionar una perspectiva regional.

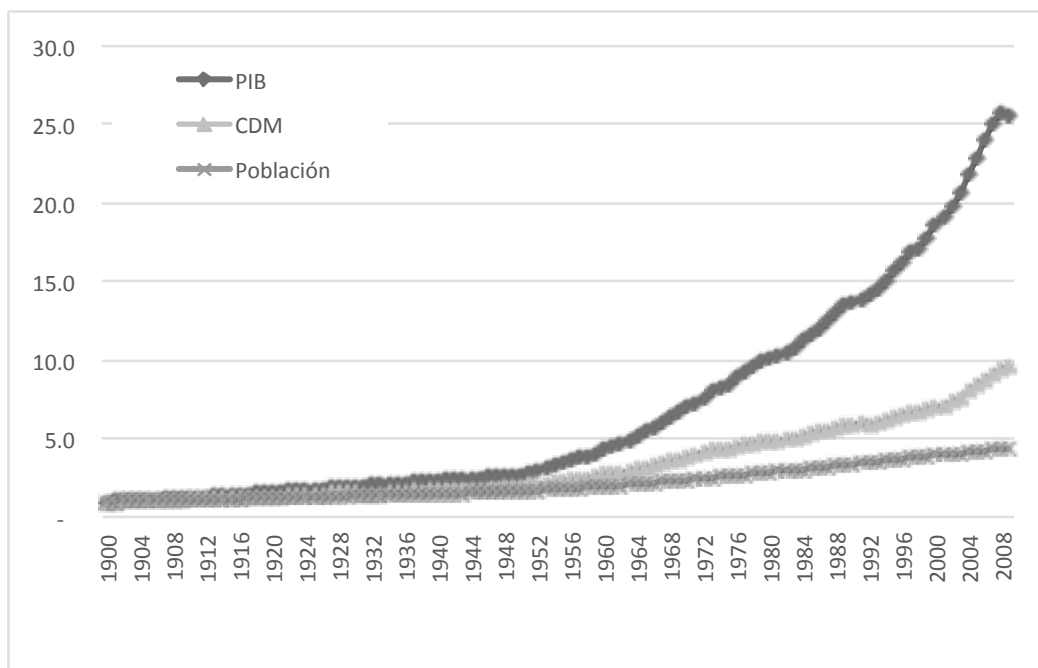
LOS CAMINOS DE LA DESMATERIALIZACIÓN

En los últimos años, y con la proliferación de análisis EW-MFA, se han multiplicado los estudios sobre *desmaterialización*. Esto es, trabajos que se han centrado en la evolución del consumo de recursos (para *desmaterialización fuerte*) o la intensidad material (para la *desmaterialización débil*).

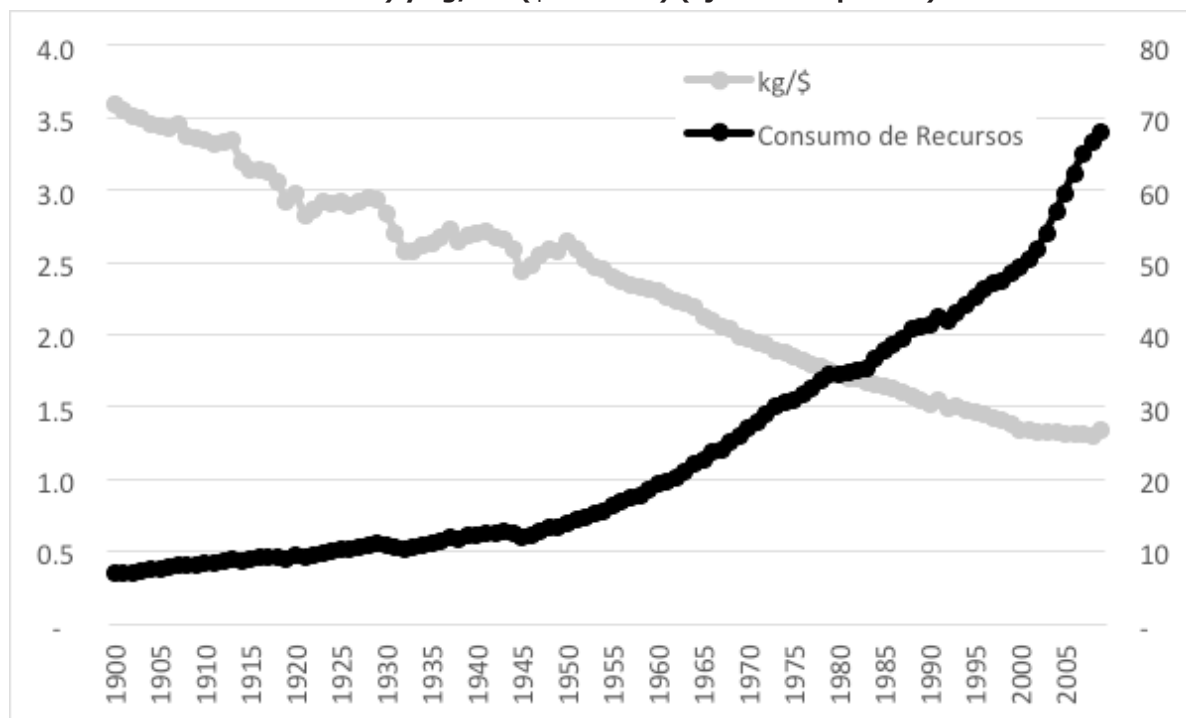
Parece haber evidencia de un proceso de *desmaterialización débil* generalizado a escala global a lo largo de todo el siglo XX. A fin de cuentas la economía mundial se ha multiplicado por 25,7 entre 1900 y 2009 mientras que el consumo de recursos lo ha hecho por 9,6 (Krausmann et al. 2009). Sin embargo, sigue habiendo un proceso global de aumento en el consumo de recursos, cuya tasa anual de crecimiento sigue aumentando en las últimas décadas del siglo XX (Figura 2). Dicho de otra forma, la economía mundial en el siglo XX ha presenciado un proceso de *desmaterialización débil* o *relativa* pero ha mantenido un proceso de *rematerialización fuerte* o *absoluta*. Esto es, el crecimiento del PIB ha sido superior al consumo de recursos pero el consumo de recursos ha seguido creciendo en términos absolutos.

En la figura 3 mostramos la evolución total del consumo de recursos (en miles de millones de toneladas) en contraste con la intensidad material (kg por dólar de PIB de 1990). Hoy en día se consumen 1,3 kg/\$ mientras que hace un siglo eran 3,6 kg/\$. Se revela pues una línea decreciente de la intensidad material. Sin embargo, el consumo total de materiales ha pasado de 7 mil millones a 68 mil millones de toneladas. Cabe destacar el formidable aumento y, por tanto, creciente dependencia de los recursos abióticos. A lo largo del siglo XX el consumo de bióticos se ha multiplicado por 3,8 mientras que los abióticos lo han hecho por 25,9. De esta forma el consumo de biomasa por habitante se ha mantenido relativamente estable entre 3-3,4 tons/hab mientras que el de abióticos ha pasado de 1,2 tons/hab a 7 tons/hab (Krausmann et al. 2009).

FIGURA 2. Evolución del PIB (\$ de 1990), el CDM (Consumo Directo de Materiales) y la población (1900=1).



Fuente: Krausmann et al. (2009).

FIGURA 3. Consumo mundial de recursos en miles de millones de toneladas (eje de la derecha) y kg/PIB(\$ de 1990) (eje de la izquierda).

Fuente: Krausmann et al. (2009).

Que las bases de datos sobre consumo de recursos se hayan publicado muy recientemente hace que aún estemos en una fase preliminar del análisis de los resultados. Ello afecta al debate de la *desmaterialización*. Aunque se han publicado varios trabajos, todos ellos son muy recientes. ¿Qué han evidenciado? En relación al consumo de recursos *stricto sensu* –que nos ayuda a conocer mejor las pautas de *desmaterialización fuerte*–, más allá del crecimiento mostrado en las figuras 2 y 3, sabemos que han existido tendencias territoriales dispares. Contamos con escasas evidencias a nivel de país en el largo plazo (ver Tabla 1), sin embargo, gracias a tales trabajos y a otros que han estudiado la transición energética en perspectiva histórica (Kander et al. 2013), sabemos que los países industrializados iniciaron en el siglo XIX un fuerte proceso expansivo en el consumo de recursos. En 1890 el CDM/hab en EEUU ya era de 13 t/hab, una cifra superior al consumo medio mundial en la actualidad. Tal pauta se reprodujo en nuevos países industriales como Inglaterra o Austria (Sieferle et al., 2008). En la segunda mitad del siglo XX buena parte de estos países han mostrado un crecimiento más moderado e, incluso, un decrecimiento en el consumo por habitante. De hecho, parecen haber dibujado en su consumo per cápita una curva en forma de S caracterizada por un apalancamiento en la era preindustrial, auge en la primera industrialización que continuó en la postguerra y, después, una nueva estabilización desde los años 70 del siglo XX (Wiedenhofer et al. 2013).

Un segundo grupo de países, entre los que se incluiría España o Japón, iniciaron un proceso de transición socio-metabólica más acelerado en las décadas de 1950/60. España duplicó su consumo por habitante entre 1960 y 1980 (Carpintero 2005; Infante-Amate et al. 2015) y Japón lo triplicó entre 1950 y 1964 (Singh et al. 2012). Los países emergentes iniciaron su proceso de crecimiento en el consumo de recursos justamente en el período de estabilización del consumo en los países más ricos, principalmente en Latinoamérica (Scahnd y West 2013) así como el este de Asia (Singh et al. 2012; Schandl y West 2010). Esto explica que en términos globales el crecimiento total siga siendo una realidad e incluso se esté acelerando, aunque la mayor parte de los consumos siguen correspondiendo a países ricos. Dicho de

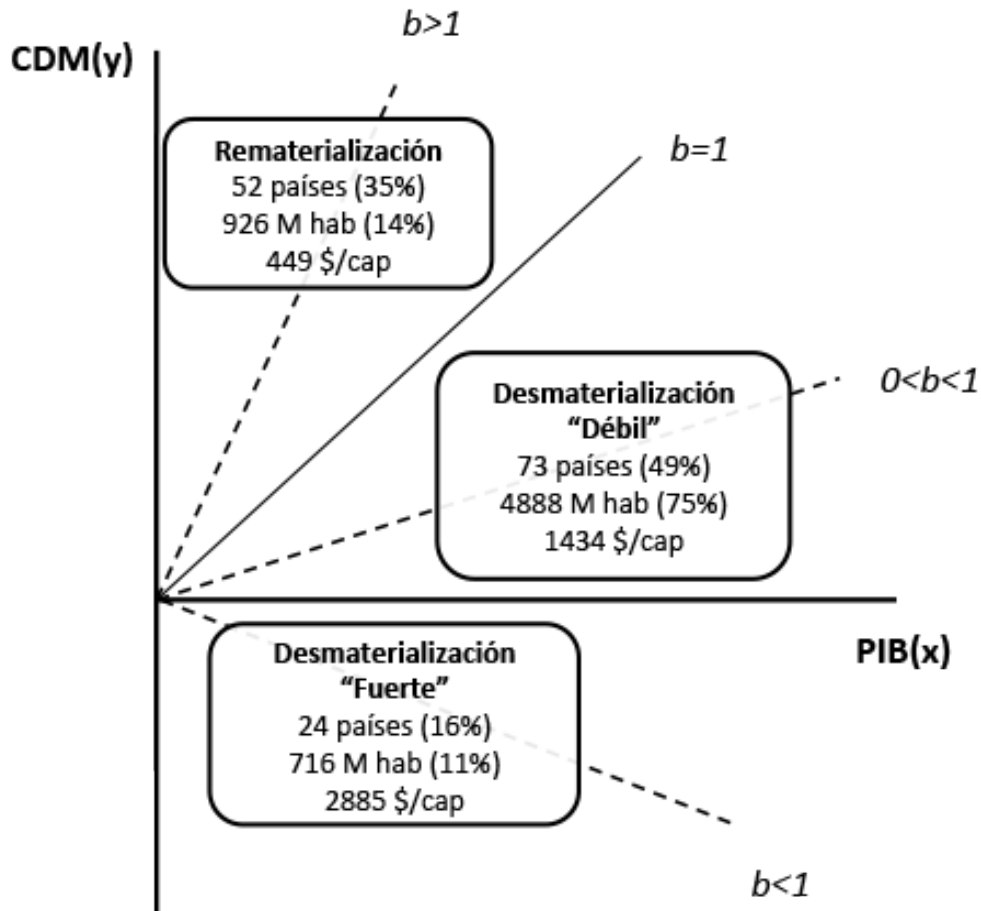
otra forma, no existe ninguna evidencia de que la *desmaterialización fuerte* o *absoluta* sea una realidad a escala global. Todo lo contrario. Aunque el consumo de materiales haya decrecido en términos relativos (a población o GPD), en términos absolutos sigue creciendo (Steinberger et al. 2013). Es más, los *late-comers* de la industrialización revelan tasas de crecimiento anual en el consumo de recursos muy superiores a la de los *first-comers* (Krausmann et al. 2008b). Este hecho subraya que la tendencia de *rematerialización fuerte* seguirá teniendo lugar en los próximos años.

En relación a la *desmaterialización débil*, decíamos, existe un consenso generalizado a la hora de señalar una caída en la intensidad energética y material de la economía mundial (Fischer-Kowalski y Swilling 2011; Goldemberg y Siqueira 2011; Wiedenfoher et al. 2013; Voigt et al. 2014). Sobre los ritmos de tal proceso se apunta una tendencia global relativamente lineal en términos de intensidad material, tal y como muestra la figura 3, sin embargo, en términos de energía, entre el inicio de la Primera Guerra Mundial y el final de la Segunda se observa un aumento de la intensidad energética, que luego siguió una trayectoria decreciente (Bithas y Kalimeris 2013). En este caso, también se percibe un descenso más prematuro en los *first-comers* de la industrialización que han sido seguidos por la mayoría de países en la segunda mitad del siglo XX para acelerar el citado proceso de *desmaterialización débil*. Sin embargo, estos argumentos, como señalábamos más arriba, merecen ser asumidos con cautela, aunque la mayor parte de organismos internacionales los asumen acríticamente. Por un lado, en términos energéticos, si se normalizan en consumo por habitante, no se observa un proceso de caída continuada sino más bien de estabilidad antes de la Segunda Guerra Mundial, aumento tras esta y hasta la crisis del petróleo, y nueva estabilización desde entonces, pero nunca un decrecimiento continuado (Bithas y Kalimeris 2013). Por otro lado, a nivel regional, aunque el fenómeno es más persistente en países ricos, insistimos en el punto antedicho, tales estimaciones no consideran la energía total incorporada de los bienes consumidos en otros países. Finalmente, según se deriva de los datos de Krausmann et al. (2009), si del consumo de recursos mundial no tomamos en cuenta la biomasa, esto es, solo contabilizamos los minerales y los combustibles fósiles, y los relacionamos con la evolución del PIB mundial, se observa una pauta de crecimiento análoga en ambas variables. Dicho de otra forma, la economía mundial es claramente dependiente del consumo de materiales inorgánicos: no hay *desmaterialización débil* en la relación del consumo de abióticos y del PIB.

Estas evidencias fragmentarias animaron la principal aportación de este trabajo y al que dedicamos las siguientes líneas: el estudio para todos los países del mundo de las tendencias de *desmaterialización fuerte* y *débil* entre 1980 y 2008. En la figura 4 representamos gráficamente los principales resultados. Durante las tres últimas décadas 24 países, con 716 millones de habitantes (un 11% de la población mundial), muestran una *desmaterialización fuerte*, esto es, independientemente de su tasa de crecimiento económico, su consumo de materiales ha decrecido. Por su parte, 73 países revelan una *desmaterialización débil*: su consumo de recursos aumenta pero a una tasa menor que el crecimiento económico. Representan la mayor parte de la población mundial (4888 millones de habitantes que suponen un 75% del total). Finalmente, encontramos 52 países que en las tres últimas décadas han aumentado su consumo de recursos a un ritmo superior que al que han crecido sus economías. Concentran 926 millones de habitantes, un 14%.

Parece haber una relación entre nivel de *desmaterialización* y nivel de renta: el grupo de países que se desmaterializan en términos absolutos tienen una renta media de 2888 \$/hab/año; la renta de aquellos que presentan *desmaterialización débil* pero no *fuerte*, es de 1434 \$/hab/año; la renta de los que se rematerializan en términos absolutos y relativos es de apenas 449 \$/hab/año.

FIGURA 4. Análisis de la desmaterialización por países. Relación del Consumo Directo de Materiales y el PIB entre 1980 y 2008.



Fuente: basado en la ecuación 1 explicada en el apartado metodológico.

Nota: hay nueve países en los que el PIB ha decrecido y, en consecuencia, deberían estar a la izquierda del eje de ordenadas. Como estadísticamente su peso es residual hemos decidido eliminarlos de la representación gráfica pues complejizarían la misma sin añadir mucha información adicional.

Parece haber una clara tendencia mediante la cual los países más ricos han presentado una tasa de crecimiento de recursos mucho menor que aquellos en vías de desarrollo.

Este indicador nos permite alumbrar otros muchos aspectos del cambio ambiental y económico a escala regional (Tabla 2). En las tres últimas décadas, el PIB mundial ha crecido en 154 puntos en tanto que el consumo de materiales ha crecido en 88. Esto es, el mundo, entre 1980 y 2008, presenta una *desmaterialización débil* (el parámetro b a escala global es de 0,57). Si analizamos estos datos por continentes observamos que, todos ellos, también han mantenido una pauta de *desmaterialización débil*, sin embargo, con evidentes divergencias. En Europa, el consumo de recursos se ha mantenido estable ($b=0$). En Norteamérica y Oceanía, ha crecido, pero mucho menos que el PIB (b positiva pero próxima a 0). En Latinoamérica, Asia y África, aun habiendo crecido la economía más que los recursos consumidos, lo cierto es ambas variables muestran valores similares (b cercana a la unidad).

TABLA 2. PIB, CDM (Consumo Directo de Materiales) y porcentaje del crecimiento del PIB explicado por el CDM (b).

	PIB (miles de millones \$)			CDM (miles de millones de toneladas)			b	PIB/cap	% Población Mundial	% PIB Mundial	% CDM Mundial
	1980	2008	[1980=100]	1980	2008	[1980=100]					
Brasil	639	1.262	197,5	1.182	2.444	207	1,10	6.429	2,9	2,5	3,8
China	1.135	9.389	827,4	2.409	18.117	752	0,90	6.966	20,1	18,4	28,5
España	345	7.98	231,3	364	711	195	0,72	19.706	0,6	1,6	1,1
India	637	3.415	536	1.401	4.127	295	0,45	2.975	17,1	6,7	6,5
Estados Unidos	4.231	9.485	224,2	6.353	8.385	132	0,26	31.178	4,5	18,6	13,2
Reino Unido	728	1.447	198,7	713	645	91	-0,10	23.742	0,9	2,8	1,0
Alemania	1.105	1.713	155	1.708	1.242	73	-0,50	20.801	1,2	3,4	2,0
África	633	1.594	251,7	1766	3.950	224	0,82	1.884	12,6	3,1	6,2
Asia	6.187	23.091	373,2	10.958	33.238	303	0,74	5.656	61,0	45,3	52,3
Europa	6.105	10.756	176,2	8.940	8.936	100	0,00	16.247	9,9	21,1	14,1
Latinoamérica	1.904	3.930	206,4	3.672	6.994	190	0,85	6.874	8,5	7,7	11,0
Norteamérica	4.628	10.324	223,1	7.299	9.207	126	0,21	30.596	5,0	20,3	14,5
Oceanía	250	609	243,9	694	1.008	145	0,31	24.199	0,4	1,2	1,6
Total Mundial	20.030	50.974	254,5	33.745	63.598	188	0,57	7.614	100	100	100

Fuente: elaboración propia.

La tabla 2, junto con estos datos, recoge una muestra de países representativos de la variabilidad a escala global. Brasil, por ejemplo, aumentó su PIB en 97,5 puntos, pero su consumo de recursos creció en 107 ($b=1,1$). Se rematerializó. El consumo de recursos en China se ha multiplicado por 7,52 pero su crecimiento económico lo ha hecho por 8,27. Esto es, las tasas han sido muy similares. En India, el crecimiento económico ha sido el doble que el de su consumo de recursos. Los EEUU han expandido su PIB 2,24 veces mientras que su consumo recursos ha crecido solo un 32%. En ciertos países europeos como Reino Unido y Alemania, aun habiendo crecido económicamente, su consumo de materiales ha decrecido (b menor que 0).

Los datos apuntan que los países más prósperos han frenado el crecimiento en su consumo de recursos en relación al PIB, incluso hay casos en los que lo han hecho en términos absolutos. En cierto modo, resulta tentador hablar de la U invertida o la *Curva Ambiental de Kuznets*: a más crecimiento económico, menos crecimiento en el consumo de recursos. De hecho, la evidencia actual apunta que los países más desarrollados económicamente han estabilizado su consumo de recursos por habitante desde los años 70 mostrando la citada curva en forma de S, mediante la cual hubo una estabilización en el consumo/habitante a principios del siglo XX, un gran auge desde mediados y la citada estabilización desde los 70 (Wiedenhofer et al. 2013).

En la tabla 3 dividimos los países estudiados por su niveles de renta por habitante en 2008. Parece haber una clara relación entre PIB por habitante y evolución en el consumo de recursos. Aquellos que tienen rentas inferiores a los 5.000 dólares al año por habitante revelan un consumo de materiales a una tasa similar, aunque menor, que el crecimiento económico. Los países con rentas medias superiores a los 10.000 dólares por habitante y año evidencian un crecimiento en el consumo de recursos menor que el

crecimiento económico pero, a fin de cuentas, siguen consumiendo más recursos. De hecho, el parámetro b es tanto mayor cuanto menor es la renta por habitante.

Una lectura aséptica de los datos expuestos debería apuntar algo así: en las tres últimas décadas la economía ha crecido más que el consumo de recursos (*desmaterialización débil*). Este hecho es más acusado en los países más ricos. Aún con todo, la inmensa mayoría de países del mundo siguen consumiendo más recursos en términos absolutos, independientemente de su evolución económica. De hecho, el consumo total ha crecido en todo el mundo un 88% entre 1980 y 2008. Estamos, por tanto, lejos de una *desmaterialización fuerte* a nivel global. Estos resultados no hacen sino repetir el discurso dominante en buena parte de la literatura académica que ha tratado este asunto. La cuestión clave, llegados a este punto, pasa por cómo analizar la evidencia expuesta. ¿Solo se trata de que los países más ricos son más eficientes en su uso de materiales y el crecimiento económico garantiza la ayorpresión sobre los recursos? En el siguiente apartado discutimos los resultados.

TABLA 3. Análisis de la desmaterialización por países según su nivel de renta por habitante. Relación del Consumo Directo de Materiales y el PIB (1990) entre 1980 y 2008.

PIB/hab	Países	Porcentaje países	Población	% Población	b media	b ponderada
<20.000	18	12,1	770.358	11,9	0,16	0,04
<10.000	25	16,8	338.941	5,2	0,73 (*)	0,04
<5.000	26	17,4	2.240.720	34,6	0,85	0,81
<1.000	61	40,9	2.829.334	43,7	1,35	0,74
>1.000	19	12,8	301.950	4,7	1,31	0,78
Total muestra	149	100	6.481.303	100,0	0,57	0,57

(*sin Qatar)

Fuente: basado en la ecuación 1 explicada en el texto. Ver también apartado metodológico.

UN ANÁLISIS (CRÍTICO) SOBRE LA EVIDENCIA DE LA INTENSIDAD MATERIAL DECRECIENTE

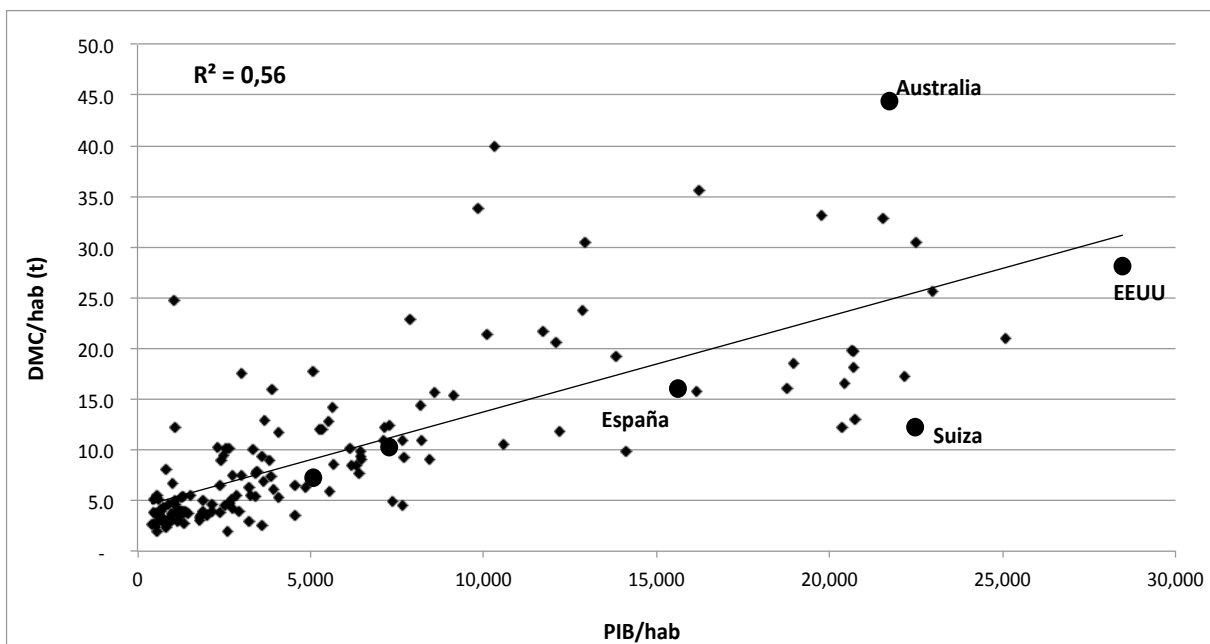
¿Por qué los países más ricos siguen creciendo económicamente más y su consumo de recursos se estabiliza e incluso decrece? ¿Por qué en los países menos ricos ocurre lo contrario? Una respuesta repetida en la literatura alude a mejoras en la eficiencia, a políticas de sustentabilidad que incentivan la reducción en el consumo de recursos, a la *tercialización* de sus economías o a la modernización de las instituciones (v.gr. Goldman 2001; Mol and Buttel 2002; Voigt et al. 2014). Puede haber algo de ello, sin embargo, la explicación de este proceso parece ser mucho más compleja. En lo que sigue tratamos de analizar el discurso, basado en la evidencia antedicha, de por qué los países ricos muestran un consumo de recursos estabilizado e incluso decreciente y una caída en la intensidad material.

En primera lugar, los datos aquí presentados y generalmente utilizados en los trabajos que defienden la caída de la intensidad material de las economías se refieren a la evolución del consumo de recursos o del PIB, no a su consumo absoluto. Dicho de otra forma: los países más ricos han frenado su consumo e incluso lo han reducido pero este sigue siendo mucho más elevado que el de los países menos ricos. En la figura 5 relacionamos CDM/hab y PIB/hab para todos los países del mundo. Observamos una fuerte correlación, lo que implica que los países más ricos están consumiendo muchos más recursos, hecho también contrastado para otros indicadores de presión ambiental (Jorgenson y Clark 2011). Que su crecimiento se haya ralentizado no significa que ahora sea bajo, significa que se mantiene a unas tasas muy elevadas. Un ciudadano de EEUU ha frenado su consumo (b próxima a 0) pero su CDM/hab es de casi 30 tons/hab/año. Un ciudadano de Marruecos ha acelerado su consumo ($b > 1$) e incluso ha rematerializado su economía, pero su consumo medio sigue siendo de 6 tons/hab/año. Aunque los países ricos hayan moderado el crecimiento de su consumo y ofrezcan evidentes muestras de *desmaterialización débil* (e incluso *fuerte*), siguen siendo los responsables de la mayor parte de la apropiación de recursos mundial.

En segundo lugar, es preciso volver a los problemas metodológicos en la construcción de estos indicadores, sobre todo a uno específicamente que puede condicionar los resultados ofrecidos. Desde hace tiempo se ha hecho notar que el consumo aparente de recursos en un país obvia el realizado en otros países con fines de exportación. Dicho de otra forma: el petróleo que consume China para fabricar productos que exporta se contabilizaba como consumo chino, lo que de alguna manera reduce el consumo real del país importador. Este asunto se había abordado para el estudio del agua, la tierra o las emisiones (v.gr. Steel-Olsen et al. 2012), sin embargo, no se contaba con evidencia para el caso de los flujos de energía y materiales. Recientemente Wiedmann et al. (2013) han lanzado una primera estimación de la Huella Material en la que se revela que en los países ricos aunque el CDM se ha estabilizado o ha caído, su Huella Material sigue creciendo. Vaya por delante que las bases de datos EW-MFA en las que por cierto hemos basado los principales resultados de este trabajo, han supuesto un avance descomunal para la reconstrucción cuantitativa y el mejor conocimiento de las relaciones hombre-naturaleza, espoleando muy interesantes debates (una revisión en: Infante-Amate 2014). Empero, sus resultados han de ser tomados con cautela, sobre todo, los relativos al CDM.

Estos dos primeros puntos, el de los problemas metodológicos que obvian un consumo en principio mayor de los países ricos y, por otro lado, el del hecho de que aunque su evolución sea estable, su consumo absoluto se ha detenido a tasas muy altas, nos conduce a un debate muy presente en los estudios sobre flujos de materiales y relaciones socio-ecológicas: el del intercambio ecológico desigual (IED). Las teorías del IED retomaron las propuestas de los teóricos de la dependencia para releerlas en clave ambiental (v.gr. Bunker 1985; Hornborg 1998). Se sostiene que el crecimiento económico, llegado a un punto, reduce los impactos ambientales, pero solo los internos. El resto, que sigue creciendo, se externaliza a otros países (York et al. 2003). La Contabilidad del Flujo de Materiales ha mediado en tal asunto para evidenciar que, en efecto, los países más ricos son importadores netos de recursos y viceversa, una relación generalmente opuesta cuando se analiza en términos económicos (Giljum y Eisemenger 2004; Dittrich y Bringezu 2010). Lo que en otras palabras implica que la reducción en CDM de las economías desarrolladas se debería explicar en buena medida por el desplazamiento de la carga ambiental a otros territorios del mundo, no solo por mejoras en la eficiencia o políticas más adecuadas.

FIGURA 5. Correlación entre Consumo Directo de Materiales (CDM)/hab y el PIB/hab en 149 países del mundo.



Fuente: ver apartado metodológico.

Hay un tercer elemento que nos empuja a enjuiciar críticamente los resultados ofrecidos. Parece que no hay duda de que los países más ricos están mostrando una pauta de *desmaterialización débil* mucho más acusada que la de los países más empobrecidos y, sobre todo, que la de los países en vías de desarrollo. Sería tentador justificar este proceso por los factores antes aludidos (eficiencia, sustentabilidad, terciarización...). Sin embargo, tal interpretación solo se centra en el consumo de recursos como flujo, no como stock. Cuando un país se industrializa, además de los flujos de recursos necesarios para su funcionamiento requiere dotarse de infraestructuras y capital (industrias, carreteras, edificios, maquinaria...) que añaden un consumo adicional mayor al de los flujos anuales requeridos por los diferentes sectores económicos. Esto explicaría que los países en vías de desarrollo requieran en términos relativos cada vez más recursos. También podría explicar la estabilización del alto consumo de los países ricos: una vez que han realizado sus inversiones en capital solo requieren un alto flujo anual de consumo que puede permanecer estable. Hasta la fecha solo contamos con un trabajo que ha estudiado los stock de materiales para dos países, sin poder llegar a conclusiones de utilidad para nuestros propósitos (Fishman et al. 2014).

Los dos primeros puntos –países ricos que se apropian de recursos de zonas empobrecidas– así como este tercero, que apunta a la acumulación material de los países desarrollados, nos conduce, esta vez, a otro debate recurrente en los análisis socio-metabólicos: el *metabolic rift*, o dicho de otra forma, el papel del sistema capitalista como fuerza motora de la degradación ambiental y de la desigualdad tanto en el acceso a los recursos como en la asunción de las externalidades negativas asociadas. John B. Foster (1999) y sus colegas de la *Escuela de Oregón* llevan tiempo apuntando, no solo teóricamente, sino añadiendo evidencia empírica (York et al. 2003; Jorgenson y Burns 2007; Jorgenson y Clark 2011), que el desarrollo capitalista es el fenómeno que mejor explica las pautas antedichas. Yendo más lejos, Jason W. Moore (2011) sostiene que la "brecha metabólica" no genera un régimen ecológico determinado sino que es, en sí mismo, un régimen ecológico caracterizado por la depredación ambiental y la desigualdad, llegando incluso a hablar de Capitaloceno (Moore 2014). Estas teorías tienen mucho que ver con las propuestas de Alf Hornborg (2006) y su vinculación del intercambio desigual no solo al capitalismo sino, más ampliamente, al imperialismo colonial.

Un cuarto, y último apunte, reside en el hecho de que aun siendo cierto que la economía se desmaterializa fruto de mejoras en la eficiencia –hecho, por cierto, como estamos viendo, no contrastado–, no todas las mejoras en la eficiencia derivan en una reducción del consumo de recursos. Este hecho ha sido ampliamente estudiado y la evidencia disponible, sostenida en base a la recurrente *paradoja de Jevons* o el *efecto rebote*, así lo sugiere (v.gr. Sorrell 2009). No es de extrañar, como hemos apuntado más arriba, que muchos países muestren intermitentemente tendencias de *desmaterialización* y *rematerialización*, sin seguir una curva en forma de U invertida.

Todo esto nos sirve para contextualizar las evidencias que apuntan hacia la posible *desmaterialización* de las economías más prósperas y que muchas veces se lee en clave de éxito. En nuestra opinión, los datos ofrecidos no son totalmente concluyentes especialmente por dos motivos: en primer lugar, por problemas metodológicos, ya que no se contabiliza la externalización a otros países debidamente y, en segundo lugar, por aunque se repite que el consumo se ha estabilizado, se olvida recordar que lo ha hecho en cifras muy elevadas. En otro orden de cosas, hay que recordar que tal dinámica no es ajena a la contienda política e histórica y puede, de hecho debe, explicarse por un sistema económico que sigue siendo dependiente del consumo de recursos y cuya distribución en el acceso a los mismos tiene sus orígenes en el desarrollo capitalista y colonial. Aunque es cierto que algunas de estas afirmaciones requerirán más investigación para ser contrastadas en el futuro, no es menos cierto que las felices afirmaciones sobre la *desmaterialización* adolecen de problemas aún mayores.

La cuestión, por tanto, es que aunque se trate de lanzar mensajes optimistas sobre la evolución en el consumo de recursos, las tendencias estudiadas revelan un crecimiento continuado y desigual sobre la base

de un stock cada vez más escaso. A diferencia de lo que ocurrió en el pasado no quedan nuevas fronteras que colonizar, los recursos que han sostenido el crecimiento de la segunda mitad del XX se vuelven más escasos, la competencia por su consumo es cada vez mayor, los nuevos países industrializados están aumentando su demanda de recursos abióticos a una tasa mucho mayor de la que lo hicieron los primeros países en industrializarse principalmente a finales del XIX y principios del XX, esto es, el agotamiento previsiblemente se acelerará más en los próximos años (Haberl et al. 2011; Krausmann et al. 2008b; Murray y King 2012). En nuestra opinión, la *desmaterialización relativa* que parece tener lugar en algunos países, tiene un futuro difícil habida cuenta que los países que la han protagonizado lo han hecho sobre un escenario muy favorable y que parece improbable que se replique en los próximos años.

Antes de volver a invocar el fantasma de Malthus conviene mirar al pasado. Entre otras muchas tragedias la historia reciente ha sido la historia del progreso tecnológico y la de la superación de barreras que la naturaleza imponía. El método Haberl-Bosch o el ingenio de vapor cambiaron el devenir de la historia y permitieron romper las rigideces productivas de las sociedades preindustriales. Facilitaron el comercio a gran escala haciendo que zonas deficitarias en unos productos pudieran importarlos de las excedentarias y viceversa. También evitaron la trampa de los rendimientos decrecientes de la agricultura permitiendo sostener un mundo con una población absolutamente inviable de no haberse desarrollado la síntesis de amonio (Smil 2004).

Abogar, por tanto, por el optimismo tecnológico no parece descabellado. Ahora bien, la historia también nos enseña que confiar en él ciegamente puede resultar una necesidad aún mayor. Aunque el mundo ha podido esquivar las trampas maltusianas de la producción de alimentos eso no implica que Malthus estuviera totalmente equivocado. Es más, la historia muestra que tuvo razón en bastantes ocasiones. El pasado es testigo de decenas de casos en los que las sociedades, muchas de ellas poderosas, colapsaron por motivos ambientales (Diamond 2005; Tainter 1990). Colapso no implica necesariamente una desaparición repentina sino emigraciones, conflictos o pérdida de los niveles de vida (Infante-Amate et al. 2014). La erosión, la minería de nutrientes, la extinción de especies animales, la superpoblación... hicieron caer muchas sociedades pasadas. En materia de tragedias socioambientales no hay nada nuevo bajo el sol.

El siglo XX ha sido el período de la historia de mayor alteración de la biosfera por motivos antrópicos (McNeill 2010; Steffen et al. 2007). En los últimos años el debate de la escasez de los recursos ha copado cada vez más los foros académicos y políticos. Los datos aquí expuestos informan que la velocidad con la que estamos agotando recursos escasos y no renovables es cada día mayor. El problema de los recursos naturales, en consecuencia, parece que seguirá estando en el centro del debate en la historia que está por llegar.

CONCLUSIONES

El principal objetivo de este trabajo era el de contextualizar el concepto de *desmaterialización*, ofrecer resultados inéditos sobre su comportamiento mundial en las tres últimas décadas y analizar los resultados. La tendencia muestra una *desmaterialización débil* (caída en la intensidad material) pero no hay evidencias de *desmaterialización fuerte* (caída en el consumo de recursos en términos absolutos). Los países más ricos evidencian una estabilización e incluso un decrecimiento del consumo de recursos totales, en algunos casos incluso por habitante. Tales resultados están en consonancia con otros trabajos que, en base a tal evidencia, terminan sugiriendo la existencia de la *Curva Ambiental de Kuznets*, los efectos positivos de la modernización y la terciarización económica así como la prueba de la creciente eficiencia material de las sociedades ricas. Sin embargo, otros factores obligan a matizar estas felices interpretaciones: el consumo de recursos aparente no cuenta la huella material de cada territorio, que de incluirla mostraría una pauta creciente en el consumo de recursos; la estabilización se ha producido a una tasa muy alta, muy superior

a la de los países pobres y solo ha tenido lugar cuando los países industrializados se han dotado de capital e infraestructuras que ahora solo requieren flujos continuos. Tales dinámicas, hemos apuntado, no ocurren asépticamente sino que están mediadas por la trama política e histórica, en la que el colonialismo o el desarrollo capitalista tienen una influencia manifiesta en la creciente y desigual evolución en el consumo de recursos.

BIBLIOGRAFÍA

- Adriaanse, A., Bringezu, S., Hammond, A., Moriguchi, Y., Rodenburg, E., Rogich, D., Schütz, H. (1997): *Resource flows: the material basis of industrial economies*, Wahington: World Resources Institute.
- Arrow, K., Bolin, B., Costanza, R., Dasgupta, P., Folke, C., Holling, C. S., Jansson, B., Levin, S., Mäler, K., Perrings, C., Pimentel, D. (1995): "Economic growth, carrying capacity, and the environment", *Ecological Economics* Nº 15, 2, pp. 91-95.
- Ayres, R.U. (1989): "Industrial Metabolism" en Ausubel, J.H. y Sladovich, H.E. (eds.) *Technology and the Environment*, Washington, D.C.: National Academy Press, pp. 23-49.
- Bardi, U. (2011): *The limits to growth revisited*, New York: Springer.
- Bithas, K., Kalimeris, P. (2013): "Re-estimating the decoupling effect: Is there an actual transition towards a less energy-intensive economy?", *Energy* Nº 51(1), pp. 78-84.
- Bringezu, S., Schütz, H., Moll, S. (2003): "Rationale for and interpretation of economy-wide materials flow analysis and derived indicators", *Journal of Industrial Ecology* Nº 7(2), pp. 43-64.
- Bringezu, S., Schütz, H., Steger, S., Baudisch, J. (2004): "International comparison of resource use and its relation to economic growth: The development of total material requirement, direct material inputs and hidden flows and the structure of TMR", *Ecological Economics* Nº 51(1), pp. 97-124.
- Bringezu, S., Moriguchi, Y., Schütz, H., Schandl, H., Weisz, H. (2011): "Methodology and Indicators of Economy-wide Material Flow Accounting. State of the Art and Reliability Across Sources", *Journal of Industrial Ecology* Nº 15(6), pp. 855-876.
- Bunker, S.G. (1985): "Underdeveloping the Amazon: Extraction, Unequal Exchange and the Failure of the Modern State". Chicago: University Chicago Press.
- Carpintero, O. (2005): *El metabolismo de la economía española. Recursos naturales y huella ecológica (1995-2000)*, Lanzarote: Fundación César Manrique.
- Cleveland, C. J., Ruth, M. (1998): Indicators of dematerialization and the materials intensity of use, *Journal of Industrial Ecology* Nº 2(3), pp. 15-50.
- Costanza, R., Kubiszewski, I., Giovannini, E., Lovins, H., McGlade, J., Pickett, K. E., Kala, D., Roberts, D., De Vogli, R., Wilkinson, R. (2014) "Time to leave GDP behind", *Nature* Nº 505(7483), pp. 283-285.
- Daniels, P. L., Moore, S. (2002a): "Approaches for quantifying the metabolism of physical economies: Part I: Methodological overview", *Journal of Industrial Ecology* Nº 5(4), pp. 69-93.
- Daniels, P. L., Moore, S. (2002b): "Approaches for quantifying the metabolism of physical economies: A comparative survey: Part II: Review of individual approaches", *Journal of Industrial Ecology* Nº 6(1), pp. 65-88.
- De Bruyn, S. M., Opschoor, J. B. (1997): "Developments in the throughput-income relationship: theoretical and empirical observations", *Ecological Economics* Nº 20(3), pp. 255-268.

- Diamond, J. (2005): *Collapse: how societies choose to fail or succeed*, New York: Viking.
- Dinda, S. (2004): "Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey", *Ecological Economics* N° 49(4), pp. 431-455.
- Dittrich, M., Bringezu, S. (2010): "The physical dimension of international trade: Part 1: Direct global flows between 1962 and 2005", *Ecological Economics* N1 69(9), pp. 1838-1847.
- Eisenhut, S. (2009): *National Material Flow Analysis: Cuba*. Viena, Master Thesis.
- Eurostat. (2001): *Economy-wide material flow accounts and derived indicators: A methodological guide*, Luxembourg: Eurostat.
- Eurostat (2012): *Sustainable Development Indicators*. Luxembourg: Statistical Office of the European Communities.
- Fischer-Kowalski, M. (1998): "Society's metabolism: The Intellectual History of Materials Flow Analysis, Part I, 1860–1970", *Journal of industrial ecology* N° 2(1), pp. 107-136.
- Fischer-Kowalski, M., Krausmann, F., Giljum, S., Lutter, S., Mayer, A., Bringezu, S., Weisz, H. (2011): "Methodology and Indicators of Economy-wide Material Flow Accounting", *Journal of Industrial Ecology* N° 15(6), pp. 855-876.
- Fischer-Kowalski, M., Swilling, M. (2011): *Decoupling: natural resource use and environmental impacts from economic growth*. United Nations Environment Programme.
- Gierlinger, S., Krausmann, F. (2012): "The Physical Economy of the United States of America", *Journal of Industrial Ecology* N° 16(3), pp. 365-377.
- Giljum, S. (2004): "Trade, materials flows, and economic development in the South: the example of Chile", *Journal of Industrial Ecology* N° 8(1-2), pp. 241-261.
- Goldemberg, J., Siqueira Prado, L. T. (2011): "The decline of the world's energy intensity", *Energy Policy* N° 39(3), pp. 1802-1805.
- Haberl, H., Fischer-Kowalski, M., Krausmann, F., Martinez-Alier, J., Winiwarter, V. (2011): "A socio-metabolic transition towards sustainability? Challenges for another Great Transformation", *Sustainable Development* N° 19(1), pp. 1-14.
- Hornborg, A. (1998): "Towards an ecological theory of unequal exchange: articulating world system theory and ecological economics", *Ecological Economics* N° 25(1), pp. 127-136.
- Hornborg, A. (2006): "Footprints in the cotton fields: the Industrial Revolution as time-space appropriation and environmental load displacement", *Ecological Economics* N° 59(1), pp. 74-81.
- Hsiang, S. M., Burke, M., Miguel, E. (2013): "Quantifying the influence of climate on human conflict", *Science* N° 341(6151).
- Infante-Amate, J. (2014): "El consumo de recursos en el siglo XX en el mundo. Una revisión", *Historia Ambiental Latinoamericana y Caribeña* N° 4(1), pp. 5-32.
- Infante-Amate, J., González de Molina, M., Vanwalleghem, T., Soto, D. y Gómez, J.A. "Reconciling Boserup with Malthus. Agrarian Change and Soil Degradation in Olive Orchards in Spain (1750-2000)", en Fisher-Kowalski, M. (ed.), *Ester Boserup's Legacy on Sustainability: Orientations for Contemporary Research*, New York: Springer.
- Infante-Amate, J., Soto, D., Aguilera, E., García-Ruiz, R., Guzmán, G., Cid, A., González de Molina, M. (2015). "The Spanish Transition to Industrial Metabolism. Long-Term Material Flow Analysis (1860-2010)", *Journal of Industrial Ecology*, en prensa.

- Jorgenson, A. K., Burns, T. J. (2007): "The political-economic causes of change in the ecological footprints of nations, 1991–2001: a quantitative investigation", *Social Science Research* N° 36(2), pp. 834-853.
- Jorgenson, A. K., Clark, B. (2011): "Societies consuming nature: a panel study of the ecological footprints of nations, 1960–2003", *Social Science Research* N° 40(1), pp. 226-244.
- Kander, A., Malanima, P., Warde, P. (2013): *Power to the People: Energy in Europe over the Last Five Centuries*. Princeton: Princeton University Press.
- Kovanda, J., Hak, T. (2011): "Historical perspectives of material use in Czechoslovakia in 1855–2007", *Ecological Indicators* N° 11(5), pp. 1375-1384.
- Krausmann, F., Schandl, H., Sieferle, R. P. (2008a): "Socio-ecological regime transitions in Austria and the United Kingdom", *Ecological Economics* N° 65(1), pp. 187-201.
- Krausmann, F., Fischer-Kowalski, M., Schandl, H., Eisenmenger, N. (2008b): "The global sociometabolic transition", *Journal of Industrial Ecology* N° 12(5-6), pp. 637-656.
- Krausmann, F., Gingrich, S., Eisenmenger, N., Erb, K. H., Haberl, H., Fischer-Kowalski, M. (2009): "Growth in global materials use, GDP and population during the 20th century", *Ecological Economics* N° 68(10), pp. 2696-2705.
- Krausmann, F., Gingrich, S., Nourbakhch-Sabet, R. (2011): "The Metabolic Transition in Japan", *Journal of Industrial Ecology* N° 15(6), pp. 877-892.
- Kuskova, P., Gingrich, S., & Krausmann, F. (2008). Long term changes in social metabolism and land use in Czechoslovakia, 1830–2000: an energy transition under changing political regimes. *Ecological Economics*, 68(1), 394-407.
- Maddison (2014): *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD*. <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>
- Mäenpää, I., Juutinen, A. (2001): "Materials flows in Finland: Resource use in a small open economy", *Journal of Industrial Ecology* N° 5(3), pp. 33-48.
- Malenbaum, W. (1978): *World demand for raw materials in 1985 and 2000*, New York: McGraw Hill.
- Manrique, P. L. P., Brun, J., González-Martínez, A. C., Walter, M., Martínez-Alier, J. (2013): "The Biophysical Performance of Argentina (1970–2009)", *Journal of Industrial Ecology* N° 17(4), pp. 590-604.
- Martínez-Alier, J. (2006): "Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad", *Polis* N° 13, pp. 1-11.
- Matthews, E., Hutter, C. (eds.) (2000): *The weight of nations*, Washington: World Resources Institute.
- McNeill, J. R. (2010): *Something New Under the Sun: An Environmental History of the Twentieth-Century World*, New York: Norton & Company.
- Meadows, D. H., Meadows, D. H., Randers, J., Behrens III, W. (1972): *The Limits to Growth: A Report to the Club of Rome*, New York: Universe Books.
- Moore, J. W. (2011): "Transcending the metabolic rift: a theory of crises in the capitalist world-ecology", *The Journal of Peasant Studies* N° 38(1), pp. 1-46.
- Moore, J. W. (2014): *The Capitalocene, Part I: On the Nature and Origins of Our Ecological Crisis*. Binghamton University Fernand Braudel Center.
- Murray, J. y King D. (2012): "Climate policy: Oil's tipping point has passed", *Nature*, 481-7382, pp. 433-435.

OECD (2011): *Towards Green Growth: Monitoring Progress (OECD Indicators)*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Ramos, J. (2003): "Intensidad energética de la economía española: una perspectiva integrada", *Economía industrial* Nº 351, pp. 59-72.

Reddy, A. K., Goldemberg, J. (1990): "Energy for the developing world", *Scientific American* Nº 263(3), pp. 110-18.

Schandl, H., Schulz, N. (2002): "Changes in the United Kingdom's natural relations in terms of society's metabolism and land-use from 1850 to the present day", *Ecological Economics* Nº 41(2), pp. 203-221.

Schandl, H., Poldy, F., Turner, G. M., Measham, T. G., Walker, D. H., Eisenmenger, N. (2008): "Australia's resource use trajectories", *Journal of Industrial Ecology* Nº 12(5-6), pp. 669-685.

Schandl, H., West, J. (2010): "Resource use and resource efficiency in the Asia-Pacific region", *Global Environmental Change* Nº 20(4), pp. 636-647.

Schandl, H., West, J. (2012): "Material flows and material productivity in China, Australia, and Japan", *Journal of Industrial Ecology* Nº 16(3), pp. 352-364.

Schmidt-Bleek, F. (1993): "MIPS. A universal ecological measure?", *Fresenius environmental bulletin* 2(6), pp. 306-311.

Schneider, F., Kallis, G., Martinez-Alier, J. (2010): "Crisis or opportunity? Economic degrowth for social equity and ecological sustainability. Introduction to this special issue", *Journal of Cleaner Production* Nº18(6), pp. 511-518.

SERI (2008): The online portal for material flow data. <http://www.materialflows.net/data/datadownload/>

Sheerin, C., Branch, E. A. (2002): "UK material flow accounting", *Economic Trends* Nº 583, pp. 53-61.

Singh, S. J., Krausmann, F., Gingrich, S., Haberl, H., Erb, K. H., Lanz, P., Temper, L. (2012): "India's biophysical economy, 1961-2008. Sustainability in a national and global context", *Ecological Economics* Nº 76, pp. 60-69.

Smil, V. (2004): *Enriching the earth: Fritz Haber, Carl Bosch, and the transformation of world food production*, Massachusetts: The MIT Press.

Sorrell, S. (2009): "Jevons' Paradox revisited: The evidence for backfire from improved energy efficiency", *Energy Policy* Nº 37(4), pp. 1456-1469.

Steen-Olsen, K., Weinzettel, J., Cranston, G., Ercin, A.E., Hertwich, E.G. (2012): "Carbon, land, and water footprint accounts for the European Union: Consumption, production, and displacements through international trade", *Environmental Science & Technology* Nº 46(20), pp. 10883-10891.

Steffen, H., Crutzen, P. y McNeill, J. (2007): "The Anthropocene. Are Humans Now Overwhelming the Great Forces of Nature?", *Ambio* Nº 36, 8, pp. 614-621.

Steinberger, J. K., Krausmann, F., Getzner, M., Schandl, H., West, J. (2013): "Development and Dematerialization: An International Study", *PloS one*, 8(10).

Stiglitz, J. E., Sen, A., Fitoussi, J. P. (2010): *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

Tainter, J. (1990): *The collapse of complex societies*, Cambridge: Cambridge University Press.

UNEP (2011): *Decoupling Natural Resource Use and Environmental Impacts from Economic Growth*. Nairobi: United Nations Environment Programme.

Vallejo, M. C., Pérez Rincón, M. A., Martínez-Alier, J. (2011): "Metabolic profile of the Colombian economy from 1970 to 2007", *Journal of Industrial Ecology* Nº 15(2), pp. 245-267.

Voigt, S., De Cian, E., Schymura, M., Verdolini, E. (2014): "Energy intensity developments in 40 major economies: Structural change or technology improvement?", *Energy Economics* Nº 41, pp. 47-62.

Weisz, H., Krausmann, F., Amann, C., Eisenmenger, N., Erb, K. H., Hubacek, K., Fischer-Kowalski, M. (2006): "The physical economy of the European Union: Cross-country comparison and determinants of material consumption", *Ecological Economics* Nº 58(4), pp. 676-698.

West, J., Schandl, H. (2013): "Material use and material efficiency in Latin America and the Caribbean", *Ecological Economics* Nº 94, pp. 19-27.

Wiedenhofer, D., Rovenskaya, E., Haas, W., Krausmann, F., Pallua I., Fischer-Kowalski, M. (2013): "Is there a 1970s Syndrome? Analyzing Structural Breaks in the Metabolism of Industrial Economies", *Energy Procedia* Nº 40, pp. 182-191.

Wilkinson, R. G. (2002): *Unhealthy societies: the afflictions of inequality*. Routledge.

Wolman, A. (1965): "The metabolism of cities", *Scientific American* 213, pp. 178-190.

Wrigley, E. A. (1990): *Continuity, chance and change: The character of the industrial revolution in England*. Cambridge: Cambridge University Press.

York, R., Rosa, E. A., Dietz, T. (2003): "Footprints on the earth: The environmental consequences of modernity", *American Sociological Review* Nº 68(2), pp. 279-300.

SEMIMONOGRÁFICO SOBRE AMÉRICA LATINA

INTRODUCCIÓN AL SEMIMONOGRÁFICO SOBRE AMÉRICA LATINA.

Lourdes Benería¹

Cornell University

Sarah Gammage²

ONUMUJERES³, Nueva York

La intención de publicar un semi-monográfico sobre América Latina surgió de dos hechos: la necesidad de conocer mejor los nuevos modelos de desarrollo en la región y por otra parte de analizar su evolución teórica y práctica. En este momento histórico de crisis sistémica, América Latina parece ser la única región del mundo donde se están planteando, a nivel estatal, cuestiones básicas sobre alternativas económicas al mundo neoliberal y experimentando con nuevas políticas. Desde Bolivia, Ecuador, y Venezuela, y desde Argentina, Brasil, Nicaragua y Uruguay han surgido retos y experimentos provenientes de la izquierda y por caminos poco ortodoxos aunque con distintos grados de profundidad, experimentación y éxito. También han surgido contradicciones y retos que es importante analizar. El presente número de la *Revista de Economía Crítica* representa un intento de profundizar en este análisis. Al grupo de artículos aquí presentados le seguirán otros en el próximo número de la REC puesto que no era posible incluirlos todos en un mismo número.

Desde de finales del siglo pasado y principios del presente, una gran parte de los países latinoamericanos han experimentado cambios profundos en sus políticas económicas y en la organización de sus economías y modelos de desarrollo. A rasgos generales, la influencia keynesiana de los años 1950-1970 se caracterizó por la fuerte intervención del estado en las políticas de desarrollo, con énfasis en el modelo de sustitución de importaciones y producción para el mercado interno, pero se mantuvo un alto grado de dependencia de la importación de bienes de capital. Esto llevó a procesos de industrialización, sobre todo en los países de mayor extensión/población, aunque con costes de producción relativamente elevados, pero también a los conocidos déficits crónicos en las balanzas de pagos. El comercio de bienes y servicios se caracterizaba por un alto nivel de protección para evitar la competencia proveniente del exterior y evitar la acumulación de estos déficits. Todo ello coincidió con el periodo en que el "desarrollo económico" como una subdisciplina de la economía llevó a importantes debates entre la ortodoxia económica a la W.W. Rostow y el discurso

¹ lbeneria@cornell.edu

² sbgammage@gmail.com

³ Los argumentos avanzados y las opiniones son de la propia autora y no representa la opinión de ONUMUJERES.

procedente de la izquierda, marxista o no. América Latina contribuyó en un grado importante a los debates sobre los distintos modelos de desarrollo, por ejemplo a través de las aportaciones de la escuela estructuralista encabezada por Raúl Prebisch y la escuela de la CEPAL, además de otros economistas de la región que reconocían el importante papel del Estado en la transmisión del crecimiento nacional e interregional. Sus debates con la escuela monetarista fueron una constante durante el periodo. Desde el marxismo, las cuestiones, inicialmente expuestas por Andre Gunder Frank, sobre "el desarrollo del subdesarrollo" tuvieron gran resonancia entre economistas y teóricos sociales tanto en América Latina como en otros países. Por otra parte, las discusiones en torno a las estrategias y los factores contribuyentes al desarrollo dominaron las discusiones académicas y prácticas. Además de la escuela de la CEPAL, autores de la categoría de Celso Furtado, el caribeño y premio Nobel Arthur Lewis, Rosenstein Rodan, Ragnar Nurse, Gunnar Myrdal y Albert Hirschman participaron y mantuvieron una presencia importante en la discusión.

El "declive de la economía del desarrollo" del periodo de la postguerra se hizo progresivamente más evidente a medida que la década de los 1970 llevó a cambios profundos tanto a nivel internacional como regional. El modelo keynesiano se fue

agotando, sobre todo a medida que, con los inicios de la globalización, las nuevas tecnologías y la reestructuración de la producción, se abrieron los mercados internacionales; el capital productivo se fue relocalizando hacia países o regiones de bajo coste, incluyendo algunas zonas en América Latina como las maquiladoras en la frontera de México/EEUU, pero afectando sobre todo a los países del sureste asiático cuyo desarrollo económico fue acelerándose desde mediados de los 1970. Por otra parte, el estancamiento del modelo keynesiano y de sustitución de importaciones provenía de una tendencia hacia altos costes de producción y hacia al proteccionismo que no permitía competir a nivel global. Así mismo, las dos crisis del petróleo y la acumulación de deuda externa estaban minando las economías latinoamericanas, un problema que apareció hacia finales de los 1970, aunque estallando en distintos momentos en distintos países. Gradualmente aparecieron las críticas al keynesianismo, seguidas por la promoción del discurso neoliberal ya en plena marcha en la Inglaterra de Thatcher y en los EEUU de Reagan.

El instrumento principal de este cambio profundo de modelo fueron las políticas de ajuste estructural (PAEs), introducidas al estallar los problemas de la deuda externa en los distintos países. Con la excepción de Chile que, con Pinochet, adoptó las políticas de la escuela de Chicago ya en 1973, Bolivia y México fueron los primeros que tuvieron que someterse, en 1982, a los dictámenes del "Consenso de Washington." El liderazgo provenía del Banco Mundial y del FMI además de los gobiernos y otros acreedores del Norte que les impondrían condiciones para rescatar la deuda acumulada y "sanear" sus economías desde los prismas de la ortodoxia neoliberal. Los instrumentos fueron múltiples: recortes drásticos del gasto estatal y privatizaciones en masa de las empresas públicas, eliminación de los obstáculos a la entrada del capital internacional y empresas multinacionales, liberalización del comercio con la reducción de obstáculos a la importación y la promoción de exportaciones, una intensa re-estructuración económica con el fin de reducir los costes de producción y aumentar la productividad, flexibilización del mercado de trabajo, compresión o eliminación de políticas sociales y des-universalización de los derechos a la educación y a los servicios de salud pública.

Todo ello representó una reducción drástica del papel del estado en la economía, con el correspondiente aumento del protagonismo del sector privado y la expansión del papel de los mercados en determinar la dirección de la economía. También representaba una reestructuración con costes sociales distribuidos desigualmente entre las capas sociales, entre hombres y mujeres y entre las economías domésticas y el Estado, especialmente con el desmantelamiento del sector público y de los incipientes sistemas de protección social. La era neoliberal había llegado al continente.

Irónicamente, en muchos países estas políticas llegaron a través de gobiernos elegidos democráticamente después de las dictaduras militares que habían azotado a la región durante los años

1970. Estos gobiernos se convirtieron en las "democraduras" que implementaron las PAEs que generaron elevados costes sociales: altas tasas de desempleo, aumento de la pobreza y de la desigualdad, y una "década perdida" en cuanto al crecimiento y el desarrollo económico y social de la región. Es bien sabido que la implementación de las PAEs se llevó a cabo bajo los dictámenes del Consenso de Washington, con el lema de que *no había otra alternativa*. En este sentido es interesante reflexionar sobre las similitudes entre las PAEs en la América Latina de los años 1980 y 1990 y las políticas de austeridad que se han impuesto en los países del Norte como consecuencia de la crisis financiera y económica a partir de 2008; en el caso europeo, aunque también con algún "consejo" del FMI, fueron las instituciones de la UE como el Banco Central Europeo y los gobiernos acreedores de la deuda, como Alemania, Holanda y Finlandia, quienes impusieron la austeridad a los países deudores. Cabe señalar que las PAEs tuvieron algunos efectos positivos respecto a los indicadores macroeconómicos, sobre todo en cuanto a la desaparición de las presiones inflacionistas, el aumento de las importaciones y el control de la deuda. Sin embargo, algunos países como Argentina y Ecuador tuvieron que enfrentarse con estos problemas hasta principios del siglo XXI a pesar de haber seguido fielmente los dictámenes del Consenso de Washington. Sus respectivas crisis en 2001 llevaron al creciente cuestionamiento, descrédito e incluso rechazo de las políticas neoliberales, sobre todo bajo los presidentes Kirchner en Argentina y Correa en Ecuador.

La primera década del siglo XXI representó un cambio de rumbo -económico y político- en la región, alentado por las tendencias favorables en el sector externo y por el nuevo crecimiento económico pero también por las tendencias manifestadas a nivel político. En este sentido destaca el peso de los regímenes que cuestionan las herencias ortodoxas del pasado y el giro a la izquierda representado por Argentina y Brasil por una parte y por Bolivia, Ecuador y Venezuela por otra, además de Nicaragua y Uruguay. A nivel estatal, y como ya hemos mencionado, América Latina es el único continente que ha estado buscando alternativas al neoliberalismo, con excepciones notables como Chile, México y Perú que han seguido políticas más ortodoxas. Las nuevas constituciones de Bolivia y Ecuador, por ejemplo, representan un importante cambio de orientación hacia la construcción de un modelo social, respeto a los derechos humanos y una visión más comunitaria del "buen vivir". Aunque quizás sea demasiado pronto para evaluar sus logros, y a pesar de las contradicciones que hayan aparecido entre las metas señaladas y su ejecución, representan un esfuerzo importante en la búsqueda del bien común y de un desarrollo sostenible.

América Latina se encuentra en una situación única. Mientras que Europa ha tenido que enfrentarse con una marcada y profunda recesión y los EEUU con una recuperación económica lenta e interrumpida -con un declive de la demanda agregada mundial- se observa que las economías de América Latina y el Caribe están relativamente robustas, con tasas de crecimiento positivas, aunque variadas. Todo ello a pesar de los grandes lazos económicos todavía existentes especialmente entre América Latina y los EEUU. Las tasas de crecimiento fueron altas durante la década del milenio y aún después de la crisis financiera. Sin embargo, han registrado una bajada continua desde 2010, con una reducción desde un promedio de algo más del 5% a algo menos del 3% (OIT, 2013).

Paralelamente a otros continentes como África, el nuevo siglo ha representado un cambio profundo en las relaciones exteriores de Latinoamérica. En particular, cabe destacar el incremento de la influencia china en la región. En poco más de una década, China ha pasado de ser un socio económico relativamente insignificante a convertirse en el primer país en cuanto a las relaciones comerciales de la región, en muchos casos desplazando a los EEUU. En su conjunto, las exportaciones a China han crecido enormemente, con un promedio de crecimiento de 23% al año en la década del milenio, aunque el ritmo ha disminuido recientemente hasta el 7,20 % anual en 2012 (Richardson 2014). Por otra parte, esta exportación se centra en un número reducido de materias primas -sobre todo cobre, hierro y soja- representando un riesgo de volatilidad en cuanto a las fluctuaciones o incluso estancamiento de precios. Por otro lado las exportaciones se concentran especialmente en tres países -Argentina, Brasil y Chile- apuntando hacia la falta de diversidad de la región en sus exportaciones a China.

Las importaciones de la región procedentes de China, por otro lado, son de tipo industrial, con un gran peso por parte del sector electrónico y del automóvil, y con fluctuaciones de precios menos frecuentes. Irónicamente, los problemas representados por el contraste entre exportaciones e importaciones y por los déficits en la balanza de pagos con China son similares a los que llevaron a los debates del estructuralismo y de la escuela de la dependencia durante los años 1950 y 1960. Como hemos señalado, la hegemonía de los EEUU ha ido disminuyendo, paralelamente al crecimiento del predominio económico de China en la región, especialmente entre los países que representan un giro a la izquierda.

Desde la perspectiva del mercado de trabajo, las estimaciones de la tasa de desempleo abierto urbano reflejan una baja desde un promedio de más de 11% a principios de la década pasada, hasta llegar al 6.3% en 2013 a pesar del alza en 2009 (OIT 2013). Estos resultados han venido acompañados por avances importantes para las mujeres, con un aumento en su participación laboral y una leve reducción en las brechas salariales por sexo. Además, se ha observado un aumento real en el producto por trabajador y mejoras en los salarios reales y las remuneraciones reales medias (OIT 2013). Estas mejoras también se han reflejado en una leve reducción en las tasas de informalidad laboral. Por ejemplo, el empleo asalariado ha continuado creciendo, en comparación con el trabajo por cuenta propia, sobre todo en Brasil, Chile, Colombia, Panamá y Venezuela. El índice de empleos vulnerables (trabajadores por cuenta propia y familiares sin remuneración) se redujo del 35.5% en 2000 al 32.5% en 2011 (OIT 2012). Asimismo, la proporción de trabajadores con un contrato de trabajo subió del 55.9% al 63.6% (OIT 2102). Por otra parte, en cuanto al trabajo en su conjunto, queda pendiente una evaluación del trabajo no remunerado -afectando sobre todo a las mujeres- y sus cambios en la región aunque en muchos países se haya progresado muy considerablemente en su análisis y contabilización (Esquivel 2011)

Es interesante mencionar el caso de Chile, puesto que representa un modelo económico exitoso de "neoliberalismo plus", con la aplicación de la protección social solidaria para quienes no pueden comprar su seguro social en el mercado y a través de su empleo formal. Con la llegada de Bachelet al gobierno, será interesante ver cómo evoluciona la reforma educativa y otros programas de su gobierno, particularmente en política fiscal y redistributiva. Como en el resto de los países, la reforma fiscal, la distribución y la disminución de las desigualdades sociales es una cuestión pendiente que está cobrando una importancia creciente, como han demostrado los debates en torno a las elecciones presidenciales de 2014 en Brasil, debido especialmente a su alto grado de desigualdad en la distribución de la renta y en otros indicadores (Banco Mundial 2014).

Los resultados económicos positivos en la región durante los años 2000 se deben –principalmente- a una economía regional que ha estado parcialmente protegida del impacto de la crisis económica y mundial, porque había alcanzado, entre otras cosas, mayores niveles de estabilidad macroeconómica, menores niveles de deuda pública y mayor espacio fiscal cuando la crisis comenzó. Además, la región se vio beneficiada por un manejo contra-cíclico de los gastos sociales – sobre todo después de la crisis global financiera (Stiglitz 2009) y por la robustez -durante una década -del crecimiento de economías con un peso importante en la región, como en el caso de Brasil.

Adicionalmente, para sostener estos niveles de crecimiento, fue clave el mencionado rol del boom de las materias primas en la exportación y la importancia creciente del comercio directo con China. Esto sostuvo en gran parte el crecimiento económico y aseguró suficiente espacio fiscal para las políticas sociales. No obstante, cabe el riesgo de que la dependencia de este modelo extractivo y agro-exportador pueda traer grandes vulnerabilidades económicas y sociales, sobre todo si la demanda agregada global sigue deprimida y las desigualdades internas crecen o se mantienen. El artículo de Cechinni y Vargas, en este volumen, trata de esta debilidad. Finalmente, existe también el problema del "extractivismo" o la gran dependencia de la extracción de recursos no renovables o del uso muy intensivo de determinados recursos renovables, originando sus correspondientes problemas de sostenibilidad y elevados costes medioambientales. Por

lo tanto debe considerarse que detrás de los éxitos en el crecimiento económico pueden haber costos de medición que no se consideran (Gudynas 2014).

El impacto amortiguado de la crisis financiera y global ha sido fundamental en permitir la continuidad de los cambios políticos y sociales iniciados en la región. El aislamiento relativo de este impacto y el crecimiento sostenido, aunque con tasas decrecientes, ha permitido un mayor espacio fiscal para la continuidad de las políticas sociales. Una lección fundamental de este impacto en las Américas, es el rol crucial de la protección social. Los resultados positivos logrados, como la reducción de la pobreza y de los indicadores de desigualdad, se deben principalmente a la extensión de la protección social y, sobre todo, de la protección social no contributiva o no basada en el vínculo con el mercado laboral. Ello demuestra un incipiente cambio en el consenso político y un paso adelante hacia un pacto social en la región (ver Braunstein et al, Cecchini y Vargas, y Espino y Salvador 2015 en este volumen).

Al mismo tiempo, en algunos países, se observa que hubo una inversión importante en la institucionalización de las políticas laborales. Los países que han experimentado las mayores mejoras en la reducción de la pobreza y en la disminución de la desigualdad han seguido una estrategia de fortalecimiento de la institucionalidad laboral y de las políticas y programas laborales. Ha sido notable, por ejemplo, el rol de los salarios mínimos, la promoción de la formalización del empleo, el fortalecimiento de los órganos administrativos y de la inspección laboral, y el apoyo al cumplimiento de los derechos laborales. En promedio, el salario mínimo real regional se incrementó en un 54% entre 2000 y 2012 (OIT, 2013). Además, los salarios promedios reales crecieron en 11 países en la región desde 2000 a 2012 (OIT, 2013). Argentina, Brasil, Chile, Honduras, Nicaragua y Uruguay han seguido una política de aumento del salario mínimo real por encima del 20% a lo largo de la década del milenio (OIT, 2013). Sin duda, estas políticas laborales y sociales han contribuido a una mejora en la distribución del ingreso, sobre todo en los rangos inferiores (Keifman y Maurizio 2012; Kristensen y Cunningham 2006; Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez 2011) aunque quede mucho por hacer.

Queda pendiente analizar a fondo las mejoras realizadas a fin de visibilizar las lecciones aprendidas y destacar el rol activo del Estado y de los instrumentos de política económica y social. La desigualdad disminuyó más en países donde la inserción formal en el mercado de trabajo se incrementó y dónde los salarios mínimos aumentaron de forma más significativa (Keifman y Maurizio 2012), un hecho que resalta la importancia de las instituciones y las políticas laborales para promover un crecimiento más inclusivo y estable.

A pesar de estas mejoras en la institucionalidad y en las políticas laborales, Tilly et al, en este volumen, subrayan que la situación de las y los trabajadores informales, sobre todo vendedores ambulantes y trabajadores en la calle, representa una derrota para la clase trabajadora y una erosión de los derechos laborales. Sin embargo, estos autores documentan nuevas formas de auto-organización y posicionamiento que pueden ser vistas como un nuevo "contra-movimiento Polanyiano". Las y los trabajadores informales, tanto en los Estados Unidos como en México, los dos países incluidos en el estudio, han organizado y buscado alianzas estratégicas con otros organismos e instituciones con poder político en ámbitos relevantes para su lucha a fin de reclamar sus derechos laborales, económicos y sociales. Dicho movimiento tiene el potencial de dinamizar las políticas de inmigración en los Estados Unidos y también las políticas laborales en varios países de la región, por ejemplo de cara a reivindicar y recuperar derechos laborales y populares.

Cabe destacar que en toda la región el rol del liderazgo femenino y la "maquinaria institucional" de las mujeres a través de secretariados o ministerios, juntamente con la sociedad civil feminista organizada, apunta hacia un mayor enfoque sobre la economía del cuidado (Espino y Salvador en este número; CEPAL 2013; Esquivel 2011), la equidad de género (Braunstein et al, en este número) y la autonomía de las mujeres (Benavente y Valdés, 2014). Como observa Esquivel (2011:38): "Debido a que no existe un único modo de organizar y garantizar la provisión de cuidados y los derechos de cuidadores y cuidadoras

(remuneradas o no), no existe tampoco una única agenda política alrededor del cuidado." No obstante, como documenta la misma autora, las agendas de la remuneración, y de la redistribución de los cuidados están vigentes en la región, aun cuando con matices y fortalezas diferentes. Se observa que los recientes consensos de Quito y Brasilia suscriptos en el marco de las X y XI Conferencias Regionales sobre la Mujer articulan enfáticamente el imperativo de una redistribución hacia la esfera pública de por lo menos una parte de los cuidados provistos por las familias, y hacia un rol más preponderante del estado en su provisión (Esquivel 2011, CEPAL 2010, 2007).

Braunstein et al analizan la evolución de la inequidad de género en cuanto a las oportunidades económicas en 18 países latinoamericanos, desde 1990 a 2010. Estas autoras examinan la reducción de la pobreza y de la inequidad y reafirman que son logros significativos en América Latina y el Caribe durante este periodo, pero se preguntan si dichos beneficios fueron extendidos de igual manera para mujeres y hombres. Evalúan cambios en las oportunidades económicas por género mediante un análisis descriptivo de datos de empleo, desempleo, informalización, salario y pobreza, por país y región, entre los años 1990 y la primera década del 2000. Además, exploran cómo estas variaciones se relacionan con los diferentes regímenes políticos gobernantes durante la década del milenio. Las autoras argumentan que las disminuciones de las brechas de género en las tasas de empleo, la informalización y los salarios urbanos, quedan contrarrestados por incrementos en la inequidad del desempleo y de la pobreza. También sostienen que hay evidencia preliminar indicando que las disminuciones de la brecha del ingreso al nivel del hogar no están necesariamente ligadas a un mayor empleo femenino sino más bien a las políticas sociales. Es decir, éstas han sido más importantes en cuanto a la disminución de la inequidad del ingreso del hogar (medida por el Gini del ingreso per cápita) y en la reducción de la pobreza que en las políticas orientadas al mercado laboral. Además, el análisis de la orientación política revela que durante la primera década de los años 2000, al comparar los gobiernos de centro derecha con los de centro y centro izquierda, éstos dos últimos han logrado mayores resultados que los de centro derecha en cuanto a diferentes dimensiones de la equidad de género.

Cabe destacar la importancia que tiene la reforma de las políticas fiscales en América Latina en cuanto al logro de una distribución más progresiva de la carga fiscal y para corregir desigualdades entre los distintos grupos sociales, incluyendo la desigualdad de género. El artículo de Coello y Fernández en este volumen nos ayuda a entender los retos establecidos por la nueva Constitución boliviana de 2009. Tal como afirman las autoras, es una constitución que favorece un desarrollo centrado en el bienestar de las personas y también promueve la redistribución equitativa de los recursos y oportunidades así como la incorporación de criterios de género para promover la igualdad de derechos entre mujeres y hombres. El artículo resume los rasgos más importantes del sistema tributario actual -elaborado desde 2005- incluyendo gravámenes así como exenciones y beneficios fiscales. Las autoras llegan a la conclusión de que el sistema "ha mejorado notablemente tanto en su carácter progresivo como en su capacidad recaudatoria". Sin embargo el artículo muestra cómo todavía persisten una serie de elementos que dan regresividad al sistema, tanto desde un punto de vista social como desde una perspectiva de género. Señalan, por ejemplo, cómo la progresividad del sistema fiscal se ve limitada por el peso de los impuestos indirectos que gravan a rentas bajas y altas en forma de cuota única, lo cual afecta sobre todo a las mujeres dado que sus ingresos medios son inferiores.

A través de un análisis minucioso de estos ejemplos, Coello y Fernández concluyen que se necesitan nuevas reformas dirigidas a aumentar la progresividad del sistema con el fin de contribuir a una redistribución más equitativa, socialmente y desde una perspectiva de género.

También desde una dimensión de género, Espino y Salvador (2015) analizan el caso de Uruguay haciendo énfasis en que el país representa un modelo emergente de desarrollo social que toma en cuenta la economía del cuidado en un país con una transición demográfica importante, representada por un mayor envejecimiento poblacional y caídas en la tasa de fertilidad que han generado una reconocida "crisis de

cuidados". Estas autoras exploran en profundidad si un sistema nacional de cuidados puede incidir en la base de las desigualdades sociales y de género, y por tanto, convertirse en un componente fundamental para transformar el desarrollo. Concluyen que, a pesar de la instrumentalidad del impulso de formar este sistema de cuidados, hay un vasto potencial para cambiar relaciones de género y de poder. La política de cuidados puede redefinir la relación existente entre el trabajo de mercado y el de cuidados para que mujeres y hombres jueguen un papel protagonista en ambas esferas. Aunque la legislación sobre permisos de maternidad y paternidad, además del subsidio para cuidados recientemente aprobada, dista todavía de asumirse como un derecho y sobre todo de ejercerse efectivamente, este tipo de políticas -donde el Estado aparece como partícipe y corresponsable de la sostenibilidad de la vida y promoviendo la igualdad de género- puede contribuir de manera fundamental a de-construir la idea de que toda persona trabajadora tiene que responder a una única norma- la masculina- sin tomar en cuenta responsabilidades familiares y reconocer el cuidado como una necesidad central de la sociedad.

Po último, el artículo de Cecchini y Vargas continúa el análisis de las políticas de desarrollo social en la región y examina los recientes cambios en las políticas sociales, entre las cuales destacan el rol activo del Estado, un mayor protagonismo del enfoque de los derechos y la adopción de políticas de protección social solidaria. Cecchini y Vargas sostienen que estos cambios, juntamente con factores como el crecimiento económico y la transición demográfica, han contribuido a una reducción importante de la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, en la región persisten problemas estructurales tales como la heterogeneidad productiva, que lleva a que alrededor de la mitad de los trabajadores se inserte en el sector informal, con bajos salarios y escasa protección social. Dada la creciente importancia de las transferencias de ingreso para la población pobre y vulnerable, estos autores analizan la relación entre protección social y empleo, argumentando que los riesgos de desincentivar la búsqueda de trabajo y la formalidad han sido sobredimensionados. Destacan también los desafíos clave para que las políticas sociales contribuyan a una mayor igualdad social. Subrayan que se podría diseñar una ruta hacia una mayor "formalización", asegurando condiciones de trabajo dignas, a través de la universalización de la protección social. Si se puede construir este nuevo modelo de un modo sostenible y simultáneamente invertir en las instituciones laborales, se podría reducir la informalidad. No obstante, la preocupación reflejada en el artículo es que la construcción de estos modelos sostenibles requiere un pacto fiscal que incluya la clase media y la oligarquía a fin de eliminar las exenciones tributarias y tratamientos especiales y enfrentarse con el incumplimiento del objetivo de extender la base tributaria. Las instituciones fiscales en América Latina no son débiles, lo que hace falta es voluntad política. Con mayor conocimiento de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) y con una mayor difusión de los compromisos constitucionales a los DESC tal vez haya más posibilidad de lograr una mayor voluntad política para implementar pactos fiscales y sociales. Las manifestaciones en la calle protestando contra la desigualdad y la falta de servicios -como en los casos de Brasil y Chile- pueden ejercer presión en este sentido.

Este número no incluye un artículo que se ocupe del tema del medio ambiente y la sostenibilidad ambiental del modelo económico. Nos parece una laguna importante para poder enfrentarse con el futuro, ligando la sostenibilidad económica con la sostenibilidad ambiental y social, sobre todo en el contexto de los nuevos Indicadores de Desarrollo Sostenible que reemplazarán las Metas de Desarrollo del Milenio en el período del pos 2015. Desde México hasta Chile y Argentina hay una expansión del sector de minería o de actividades agro-industriales que minan los recursos naturales como los bosques y el agua, con el correspondiente deterioro del medio ambiente. Por ejemplo, la producción minera de Brasil se ha duplicado en la última década (Gudynas 2014), creando la necesidad de un análisis de sus consecuencias.

Dada la explotación de recursos hídricos y minerales y la expansión de ganadería en la región, no es sorprendente que otros indicadores del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente indiquen que América Latina y el Caribe es una de las regiones con mayor pérdida de bosque al año y mayor uso de aguas superficiales y subterráneas (UNEP 2012). Además de los costos ambientales, hay costos sociales

asociados con este tipo de extractivismo. Gudynas enfatiza que hay un amplio abanico de problemas locales que van desde el deterioro de la salud hasta un aumento en la violencia. También hay evidencia de incrementos en el trabajo sexual asociado con la minería (Gudynas 2014).

En conclusión, no hay duda de que los distintos países de América Latina han registrado grandes cambios durante la última década; han experimentado una reducción en las tasa de pobreza y de desigualdad en muchos países, impulsados por cambios en la protección social, simultáneamente con el uso más activo de políticas laborales. Esto ocurrió también en contextos de reivindicación y uso estratégico de políticas industriales dirigidas -en casos como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, y Ecuador- y la intervención en la esfera macroeconómica en contra de la ortodoxia del Consenso de Washington, por ejemplo para manejar o estabilizar la tasa de cambio o reducir el flujo o la fuga repentina de capital. No obstante, es difícil determinar si estos cambios representan un "Nuevo Desarrollo de América Latina" tanto en términos de resultados en el mercado laboral como en términos de las estructuras productivas. Con el giro hacia la izquierda en muchos países y con los distintos modelos de desarrollo seguidos, surgen múltiples preguntas y temas importantes cuyo análisis es el objeto del presente semi-monográfico.

Los artículos aquí presentados examinan aspectos parciales de estos cambios en varios países, concluyendo que hay señales de un giro hacia nuevos senderos de desarrollo más inclusivo y con mayor equidad de clase y de género. Puede afirmarse que hay más espacio para reclamar los derechos de los desposeídos y excluidos estructuralmente, pero falta consolidar este potencial y resolver tensiones implícitas en la relaciones de poder trabajador-rentista. En este sentido, sería importante incluir un análisis de las muchas cuestiones planteadas por el surgimiento de los grupos étnicos de la región, por ejemplo en cuanto a sus derechos sobre el control de los recursos naturales y su significado. Desde la perspectiva de la igualdad de género, mucho queda por hacer para responder a las críticas feministas dirigidas a la construcción de una verdadera democracia en la región (Mendoza 2014). También se examina si la aplicación de medidas de protección social con una tendencia más universalista, con pilares solidarios y menos vinculación directa con el estatus y la inserción laboral, representa un consenso hacia un desarrollo social y humano. Se puede concluir que para realizar esta posibilidad falta basar la protección social en modelos de financiamiento más sostenibles a través de reformas tributarias sostenidas por un pacto fiscal y político.

El conjunto del análisis en estos artículos apoya la conclusión de que en América Latina se han ido tomando senderos de desarrollo social y económico más inclusivos, pero sin cambios fundamentales en la estructura productiva de las economías, en el reparto de las rentas laborales y de capital, y en la equidad de género. Por otra parte, la región tiene que enfrentarse con otros retos como el de la inclusión y relaciones sociales con los grupos indígenas -cuyas voces han ido tomando más fuerza- y sus propias economías locales dentro del ámbito nacional. Quedan también muchas cuestiones relacionadas con la globalización de la región y los distintos aspectos de este proceso. Hasta el momento, los resultados logrados distan mucho de la esperanza expresada en la Cumbre del G77+China en la celebración de su 50 aniversario (junio 2014), reflejada en la Declaración de Santa Cruz.⁴ Con el título "Hacia un nuevo orden contrahegemónico para vivir bien", apunta como nunca antes a cuestionar los paradigmas existentes en el mundo de las Relaciones Internacionales y construye un horizonte para una nueva Geopolítica del Sur en la transición del mundo unipolar a un mundo multipolar. También destaca que los Objetivos de Desarrollo Sostenible deberían abordar y centrarse prioritariamente en la integración de las tres dimensiones del desarrollo sostenible (económica, social y ambiental). El lugar de reunión en la ciudad de Santa Cruz, Bolivia, podría tomarse como símbolo de los cambios sustanciales pero sin terminar iniciados en el continente.

⁴ Véase <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=186095#sdfootnote1sym>.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, 2014. *Inequality and Economic Development in Brazil*, World Bank Country Study, Washington.
- Benavente María Cristina y Alejandra Valdés B. 2014. "Políticas Públicas para la igualdad de género: Un aporte a la autonomía de las mujeres", CEPAL y la Cooperación Española, Santiago.
- Berg, Janine. 2011. "Laws or Luck? Understanding Rising Formality in Brazil in the 2000s", en S. Lee and D. McCann (eds.): *Regulating for Decent Work: New directions in labour market regulations*, Geneva / Basingstoke, OIT / Palgrave Macmillan.
- CEPAL 2007. *Consenso de Quito*, Décima conferencia regional sobre la mujer en América Latina y el Caribe, Ecuador, 13 al 16 de Julio.
- _____ 2010. *Consenso de Brasilia*, Décima conferencia regional sobre la mujer en América Latina y el Caribe, Brasil, 6 al 9 de Agosto.
- _____ 2013. *Consenso de Santo Domingo*, Santo Domingo, octubre 15 a 18.
- Esquivel, Valeria. 2011. "La Economía Del Cuidado En América Latina: Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda," PNUD, El Salvador.
- Gudynas, Eduardo. 2014. "Sustentación, Aceptación y Legitimación de los Extractivismos: Múltiples Expresiones pero un Mismo Basamento", OPERA 14, Junio 2014, pp 137-159.
- Keifman, Saúl N. and Roxana Maurizio. 2012. "Changes in labour market conditions and policies, their impact on wage inequality during the last decade", UNU-WIDER Working Paper 2012/14.
- Kristensen, Nicolai y Wendy Cunningham. 2006. "Do minimum wages in Latin America and the Caribbean Matter? Evidence from 19 countries", World Bank Policy Research Working Paper 3870, Washington DC: World Bank.
- Lustig, Nora, Luís F. López-Calva y Eduardo Ortiz-Juarez. 2011. "The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why?", Tulane University, Working paper 1118, April 2011.
- Mendoza, Breny, 2014. *Ensayos de Crítica Feminista en Nuestra América*, México, DF: Herder.
- OIT. 2013. *Panorama Laboral 2013*. Lima. Perú.
- OIT. 2012. *Panorama Laboral 2012*. Lima. Perú.
- Richardson, Jill, 2014. "China Trades up in Latin America," *Foreign Policy in Focus*, June 7.
- Rodriguez, Francisco y Arjun Jayadev, 2010. "The Declining Labor Share of Income," Human Development Research Papers (2009 to present) HDRP-2010-36, Human Development Report Office (HDRO), PNUD
- Stiglitz, Joseph. 2009. "The global crisis, social protection and jobs", *International Labour Review*, Vol. 148, No. 1-2. pp 1-13..
- UNEP. 2012. "Key Environmental Indicators Tracking progress Towards Environmental Sustainability", UNEP. Nairobi.

EQUIDAD DE GÉNERO EN LAS OPORTUNIDADES ECONÓMICAS EN AMÉRICA LATINA (1990-2010).¹

Elissa Braunstein²
Department of Economics
Colorado State University

Sarah Gammage³
UN Women, Policy Division New York

Stéphanie Seguino⁴
Department of Economics
University of Vermont

Fecha de recepción: junio 2014

Fecha de aceptación: diciembre 2014

Resumen

Este artículo analiza la evolución de la desigualdad de género en las oportunidades económicas en 18 países latinoamericanos, desde 1990 a 2010. Examinamos la reducción de la pobreza y de la desigualdad y reafirmamos que son logros económicos significativos en América Latina y el Caribe en esta época. No obstante hay evidencia de que dichos beneficios no se han traducido en una mayor igualdad de género en esferas económicas. Evaluamos cambios en las oportunidades económicas por género mediante un análisis descriptivo de datos de empleo, desempleo, informalización, salarios y pobreza, por país y región. Además, exploramos cómo estas variaciones se relacionan con los diferentes regímenes políticos gobernantes durante la década del milenio. Encontramos que las disminuciones de las brechas de género en las tasas de empleo, la informalización y los salarios urbanos, quedan contrarrestados por incrementos en las desigualdades en el desempleo y la pobreza. También sostenemos que hay evidencia preliminar indicando que la política social ha sido más importante en la disminución de la desigualdad en el ingreso entre los hogares y en la reducción de la pobreza que las políticas orientadas al mercado laboral.

Palabras claves: *desigualdad de género, empleo, desempleo, informalización y pobreza, regímenes políticos.*

Abstract

This article explores the evolution of gender inequality in economic opportunities in 18 countries in Latin America from 1990 to 2010. We examine the reduction in poverty and inequality and reaffirm that these are indeed significant economic achievements in Latin America and the Caribbean in this era. Notwithstanding, there is evidence that these benefits have not translated into greater gender equality in economic spheres. We evaluate changes in economic opportunities by gender using the data for employment, unemployment, informalization, wages and poverty, by country and region. Additionally, we examine how variations in these variables are related to different political regimes in place during the decade of the millennium. We find that reductions in gender gaps in employment rates, informalization and urban wages are counterbalanced by increases in gender inequalities in unemployment and poverty. We also find that social policy has been more important in reducing household income inequality and poverty than policies oriented towards the labour market.

Keywords: *gender inequality, employment, unemployment, informalization and poverty, political regimes.*

¹ La investigación fue financiada por la OIT como parte del análisis a fondo para su informe regional de género de 2013 que se publicó en conjunto con ONUMUJERES y CEPAL. Las opiniones expresadas aquí son de las propias autoras y no reflejan las posturas oficiales de dichas organizaciones.

² elissa.braunstein@colostate.edu

³ sarah.gammage@unwomen.org

⁴ stephanie.seguino@uvm.edu

INTRODUCCIÓN

En este artículo analizaremos la evolución de la desigualdad de género en las oportunidades económicas en 18 países latinoamericanos, desde 1990 a 2010.⁵ Nos centramos en este período reciente debido a que coincide con una serie de políticas progresistas en la región así como con otras transformaciones vinculadas al crecimiento económico y a la disminución de la pobreza y la desigualdad del ingreso de los hogares —específicamente desde comienzos de los años 2000—. Sin ninguna duda, la reducción de la pobreza y de la desigualdad son logros económicos significativos, pero una interrogante que aún no se ha respondido es si dichos beneficios fueron extendidos de igual manera para mujeres y hombres. La elección del hogar como unidad de análisis —tal como se efectúa en muchas investigaciones— ignora cuestiones sobre la distribución del ingreso al interior del hogar y asume que, más allá de cuál sea su procedencia, cualquier aumento del ingreso —por ejemplo, en el ingreso por trabajo o pensión social— tiene efectos equivalentes para todos sus miembros. En contraste con estos estudios, este artículo se centra en los resultados del mercado de trabajo que son específicos con respecto al género.

Evaluamos estos cambios en el género mediante un análisis descriptivo de datos de empleo, desempleo, informalización, salario y pobreza, por país y región, entre los años noventa y la primera década del 2000. Además, exploramos cómo estas variaciones se relacionan con los diferentes regímenes políticos gobernantes durante la década del milenio. Resumiendo nuestros resultados, podemos afirmar que son mixtos. Las disminuciones de las brechas de género en las tasas de empleo, la informalización y los salarios urbanos quedan contrarrestadas por incrementos en la desigualdad del desempleo y de la pobreza. También encontramos evidencias preliminares que indican que las disminuciones de la brecha del ingreso entre los hogares no están necesariamente enlazadas con un mayor empleo femenino sino que más bien con una política de índole social. Es decir, esta ha sido más importante no solo en la disminución de la desigualdad de ingreso del hogar sino también en la reducción de la pobreza que aquellas políticas orientadas a los mercados laborales.

Durante la primera década del 2000, al comparar los gobiernos de centro derecha con los de centro y centro izquierda encontramos que estos dos últimos han logrado mayores mejoras que el primero en diferentes dimensiones de la equidad de género. Además, los avances en el índice de equidad de género están asociados a una constelación de políticas económicas progresistas, lo cual resalta la relevancia de las políticas macroeconómicas dirigidas en este sentido.

En la primera sección del artículo examinamos tendencias recientes en el crecimiento del ingreso de los hogares y de la pobreza. Después revisamos en forma breve las reformas macroeconómicas e investigamos las diferencias de género en las oportunidades económicas. Finalmente, construimos un índice de desigualdad de género y exploramos cómo este se vincula a los diferentes regímenes políticos y a una serie de políticas macroeconómicas, para así concluir con los resultados de este estudio.

⁵ La muestra de países incluye a: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Paraguay, El Salvador, Uruguay y Venezuela.

CRECIMIENTO, DESIGUALDAD DEL INGRESO DE LOS HOGARES Y POBREZA**TABLA 1. Promedio anual de PIB per cápita real, varios años**

	1990-97	1998-02	2003-08	2009	2010	2011	2012	2010-2012
Costa Rica	2,2%	2,1%	4,2%	-2,5%	3,4%	2,9%	3,6%	3,3%
República Dominicana	2,6%	3,7%	4,3%	2,1%	6,3%	3,1%	2,6%	4,0%
El Salvador	3,8%	2,2%	2,4%	-3,6%	0,8%	1,6%	1,3%	1,2%
Guatemala	1,6%	1,3%	1,4%	-1,9%	0,3%	1,7%	0,4%	0,8%
Honduras	0,7%	0,5%	3,5%	-4,4%	1,7%	1,8%	1,8%	1,7%
México	1,5%	0,9%	1,8%	-5,9%	3,8%	2,7%	2,5%	3,0%
Nicaragua	0,1%	2,1%	2,9%	-3,5%	2,2%	4,0%	3,7%	3,3%
Panamá	3,5%	1,3%	6,3%	2,1%	5,6%	9,0%	8,9%	7,8%
América Latina y el Caribe								
Bolivia	1,9%	0,3%	2,6%	1,7%	2,5%	3,5%	3,5%	3,1%
Colombia	2,1%	-0,7%	3,6%	0,2%	2,5%	5,2%	2,8%	3,5%
Ecuador	0,8%	-0,4%	3,0%	-1,1%	1,3%	6,1%	3,5%	3,6%
Perú	2,1%	0,2%	5,8%	-0,2%	7,6%	5,6%	5,0%	6,1%
Venezuela	1,5%	-3,4%	5,6%	-4,8%	-3,0%	2,6%	4,0%	1,2%
América del Sur								
Argentina	4,2%	-4,1%	7,9%	0,0%	8,2%			8,2%
Brasil	0,5%	0,3%	3,1%	-1,2%	6,6%	1,8%	0,0%	2,8%
Chile	5,8%	1,2%	3,7%	-2,0%	4,8%	4,9%	4,6%	4,8%
Paraguay	1,5%	-2,9%	2,6%	-5,7%	11,1%	2,5%	-2,9%	3,6%
Uruguay	3,6%	-2,5%	5,1%	1,9%	8,6%	6,2%	3,6%	6,1%
Promedio Latinoamérica	2,2%	0,1%	3,9%	-1,6%	4,1%	3,8%	2,9%	3,8%

Fuente: Cálculos de las autoras basados en la base de datos WDI. El crecimiento está basado en la moneda local. El promedio para América Latina no está ponderado por la población. El promedio de Argentina para 2010-2012 incluye 2010 solamente, y los datos para ambos 2009-2010 son del 2011 de la base de datos WDI.

Bajo los estándares recientes, durante gran parte de la última década el PIB per cápita en Latinoamérica aumentó. Tal como se muestra en la Tabla 1, el PIB fue de un promedio de 3,9 por ciento durante el período de 2003 a 2008 para la región. El crecimiento se tornó negativo en el año 2009 (-1,6 por ciento) a consecuencia de la crisis económica global, pero rebotó a 4,1 por ciento en el 2010. Durante el ciclo económico anterior, de 1990 al 2002, el crecimiento económico per cápita llegó solo a un promedio de 0,2 por ciento, específicamente durante el período de 1998 al 2002, cuando los efectos secundarios de la crisis financiera asiática estimularon lo que después fue conocido como la "media década pérdida". Sin embargo, el fuerte crecimiento económico durante la última década oculta grandes diferencias a nivel de países. Por ejemplo, cuando comparamos las tasas de crecimiento per cápita durante los períodos expansivos de la década de los noventa versus la primera década de los años dos mil, Argentina, Panamá y Perú registran alzas. Inversamente, hay tres países con un crecimiento más pobre entre el 2003 y el 2008 que entre 1990 y 1997: El Salvador, Guatemala y Chile. A nivel general, sin embargo, el crecimiento del PIB registrado es mucho mejor en la primera década de los 2000 que en los noventa, aun cuando el comportamiento ha sido desigual según los países. La mayoría de ellos se ha recuperado del colapso global que afectó a la demanda de consumo en el 2009.

TABLA 2. Coeficiente de Gini por país y región, varios años

	1990	1997	2002	2008
Centroamérica y México				
Costa Rica	44,0	44,9	49,8	48,7
República Dominicana	48,6	48,5	50,0	49,7
El Salvador	52,3	52,2	52,2	46,6
Guatemala	57,7	56,4	58,2	54,4
Honduras	53,5	52,8	56,7	55,3
México	52,2	54,1	51,0	50,5
Nicaragua	55,5	55,3	50,6	52,3
Panamá	55,0	56,7	56,4	52,1
Región Andina				
Bolivia	54,5	58,0	60,1	57,2
Colombia	51,9	55,9	55,6	58,9
Ecuador		58,1	55,0	50,2
Perú	46,4	53,7	54,3	47,0
Venezuela	42,5	47,0	47,5	41,2
Cono Sur				
Argentina	45,6	48,3	53,3	45,9
Brasil	60,4	59,3	58,3	54,2
Chile	55,1	55,1	54,8	51,9
Paraguay		56,4	57,2	52,1
Uruguay	42,4	42,8	45,4	44,7

Fuente y notas: Compilación de las autoras con data de la base de datos IDLA. Notar que a pesar de que los patrones generales son los mismos, los índices son ligeramente más bajos que los de la base de datos de ECLAC-CEPALSTAT. La base de datos IDLA es utilizada debido a más amplia cobertura de países y tiempo.

Los aumentos sostenidos en el crecimiento económico fueron acompañados por disminuciones substanciales de la desigualdad económica y de la pobreza, lo cual sería un efecto significativo y prometedor desde una perspectiva del bienestar. La Tabla 2 enlista el coeficiente de Gini por país y por región.⁶ Los datos indican que durante el comienzo y el final del período de expansión de los noventa (entre 1990 y 1997) la desigualdad se mantuvo estable o incrementó. Durante la "media década pérdida" —es decir, entre 1998 y 2002— la desigualdad incrementó en la mayoría de países. Al contrario, entre 2002 y 2008, observamos notables disminuciones del coeficiente de Gini en todas las regiones, cayendo desde 53,1 a 51,2 en la región compuesta por Centroamérica y México, de 54,5 a 50,9 en la región andina, y de 53,8 a 49,8 en Sudamérica. Específicamente, a nivel de país, todos tuvieron evidentes disminuciones durante este último período, a excepción de dos casos: Colombia y Nicaragua.⁷

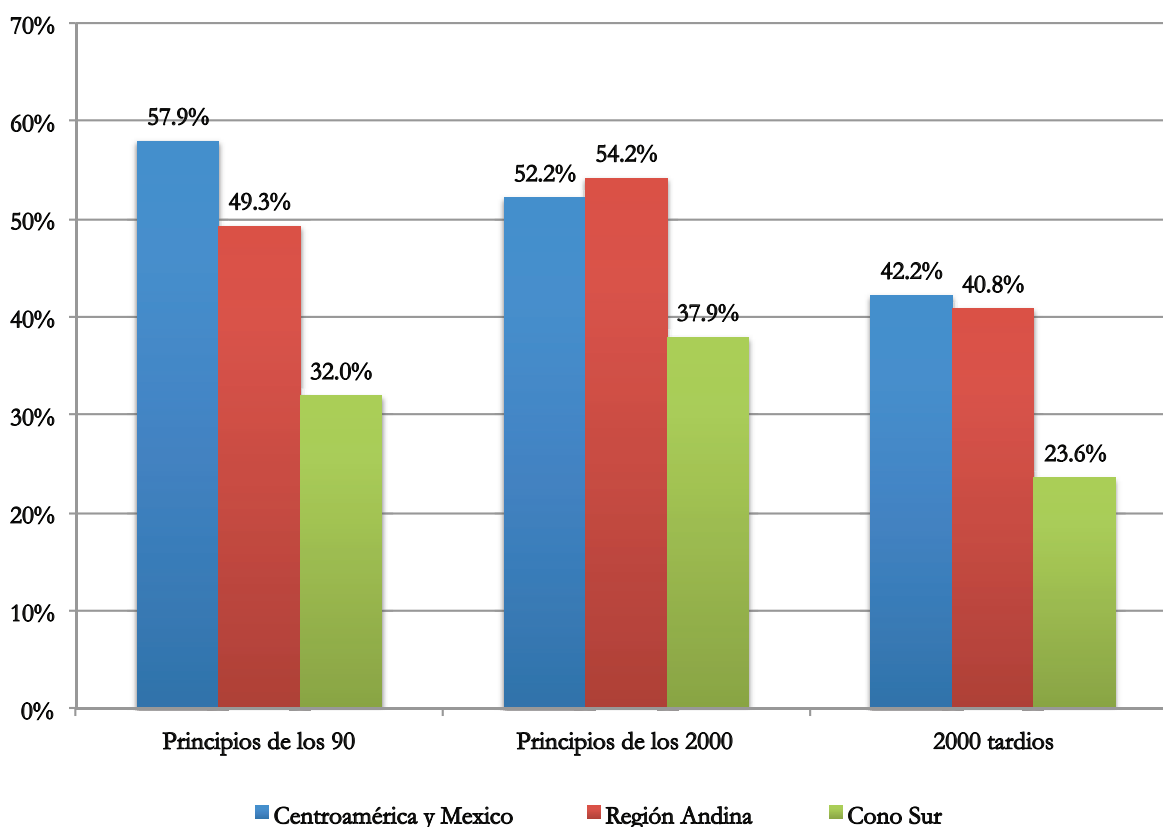
Sin embargo, el optimismo de estas tendencias relacionadas con la desigualdad entre los hogares debiera tomarse con precaución. Los índices de Gini basados en las encuestas a los hogares podrían no

⁶ Estos índices Gini provienen de la base de datos Desigualdad y Desarrollo en Latinoamérica (IDLA), e incluyen tanto ingresos netos (para los asalariados) como brutos (para los autoempleados que pagan salarios) de ingresos. Cabe notar que mientras los patrones son básicamente los mismos, los índices de IDLA son menores que los registrados en la base de datos de ECLAC-CEPALSTAT. Usamos los anteriores debido a una mayor cobertura de países y temporal de la serie.

⁷ Palma (2011) encuentra evidencia de que las tendencias del índice de Gini se explican sobre todo por la proporción de ingresos que van hacia el 10 por ciento más alto. De acuerdo a la evidencia de Palma, la porción del ingreso que va hacia la mitad de la distribución es relativamente estable pero el 10 por ciento más bajo de la distribución ha sido menos capaz de defender su porción de la distribución como resultado de la globalización que ha cambiado su poder de negociación. Palma también nota que a pesar de que la desigualdad de ingresos en Latinoamérica ha disminuido en años recientes, a nivel mundial es una de las regiones con más desigualdad.

describir completamente el grado de desigualdad entre hombres y mujeres y dentro de cada país. Una primera razón es que en dichas encuestas se suma el ingreso masculino y el femenino, oscureciendo así una visión certera de las tendencias en el grado de desigualdad de género. En un segundo lugar, se observa que las encuestas a los hogares poseen problemas de medición que frecuentemente fallan en capturar la procedencia del ingreso de los muy ricos, lo cual, como resultado, subestima la desigualdad de los ingresos (Atkinson, Piketty y Sáez, 2011). Una medida alternativa, la distribución funcional del ingreso, puede evitar este problema. Los datos de Latinoamérica muestran que la porción de los ingresos salariales respecto al valor agregado total ha disminuido desde el principio de los ochenta, sin que exista ninguna tendencia positiva en la primera década de los dos mil. Esto contrasta con el coeficiente de Gini basado en las encuestas a los hogares (Rodríguez y Jayadev, 2010). Por supuesto, la porción de ingresos salariales no captura la redistribución por medio de los gastos sociales y los impuestos. Pero las variaciones en las porciones del ingreso a los trabajadores sugieren algo sobre los factores estructurales y de economía política que contribuyen a generar los cambios de la desigualdad interpersonal, por lo cual deberían ser consideradas junto con el coeficiente de Gini y los indicadores de equidad de género.

FIGURA 1. Tasa de pobreza por región, 1990 y 2000



Fuentes y notas: recopilación de datos de ECLAC-CEPALSTAT. La tasa de pobreza está basada en estimaciones del costo de recursos necesitados para satisfacer necesidades nutricionales y no nutricionales. Las cifras de Argentina son urbanas.

Definiendo la pobreza como un nivel de recursos del hogar inferior al necesario para satisfacer las necesidades nutricionales y no nutricionales básicas, la Figura 1 presenta una imagen de los cambios en las

tasas de pobreza durante este período.⁸ Para Centroamérica y México, las tasas de pobreza han disminuido desde el principio de los noventa. La disminución de 10 puntos porcentuales de la primera década del 2000 es el doble que la disminución de los noventa (5,7 puntos porcentuales). La región andina y Sudamérica no tuvieron disminuciones en las tasas de pobreza entre 1990 y los dos mil —en gran parte, como resultado de la "media década perdida"— pero experimentaron disminuciones durante la primera década del 2000 (13,4 puntos porcentuales en la región andina y 14,3 puntos porcentuales en Sudamérica).

Estas cifras, junto a la evidencia de los declives de la desigualdad del ingreso entre los hogares sugieren que el boom económico latinoamericano ha estado mejor distribuida, en relación con épocas previas. Dadas las disminuciones en la porción de los salarios, se infiere también que las mejoras del coeficiente de Gini son atribuibles a las políticas sociales más que a transformaciones estructurales que igualan los ingresos. Una de las preguntas que buscamos responder en este artículo es si hay una extensión de las observaciones de mayor igualdad del ingreso de los hogares hacia cambios en las brechas de género. Esto es particularmente importante si, como fue apuntado, las medidas sobre desigualdad de ingresos son a nivel del hogar y como resultado pueden ocultar la desigualdad dentro del hogar en términos de género.

CAMBIOS MACROECONÓMICOS

La buena noticia económica de la segunda mitad de la primera década de los dos mil coincidió con cambios políticos progresistas en la región. Varios países con gobiernos que nosotras (como otros) llamamos "a la izquierda del centro", democráticamente elegidos, emprendieron en la región una nueva era de reformas de las políticas económicas y sociales. Al mismo tiempo, hubo condiciones globales favorables que disminuyeron el "precio" de la reforma y se desataron debates académicos sobre la importancia relativa del régimen político frente a un conjunto de políticas y circunstancias macroeconómicas en la generación de disminuciones de la desigualdad del ingreso de los hogares promoviendo un crecimiento económico compartido. A pesar de que ninguno de estos diálogos macroeconómicos trata sobre el asunto específico de la desigualdad de género, ofrecen una base de razonamiento útil para estructurar nuestra propia investigación.

Las políticas macroeconómicas de los gobiernos pertenecientes a la izquierda del centro se caracterizaron por los objetivos de estabilidad macroeconómica, prudencia fiscal, libre comercio y flujos de capital, una postura que esencialmente es la misma que la de los estándares ortodoxos prescritos por el Consenso de Washington (Cornia, 2010; Madrid, Hunter y Weyland, 2010; Ocampo y Vallejo, 2012). Más allá de esto, existen varias características atribuidas al modelo de políticas propias de los gobiernos a la izquierda del centro que constituyen una marcada desviación respecto a las políticas comunes en los noventa, cuando la ortodoxia económica neoliberal aún tenía influencia en la región. La postura macro global está diseñada para apoyar la competitividad mientras se protege la economía doméstica de las inestabilidades generadas por la integración financiera global. Estas políticas incluyen la administración de las tasas reales de cambio para mantener la competitividad y estabilidad, acumulando reservas internacionales para gestionar estas tasas de cambio, así como disminuir el nivel de deuda externa y la dependencia de capital externo para préstamos (Cornia 2010; Damill and Frenkel 2012; Ocampo 2007). Durante el período posterior a los años noventa existe un menor énfasis en el desarrollo dirigido por el Estado como promotor de la industrialización, comparado con lo que sucedía durante las décadas de los cincuenta y sesenta (Peres, 2011). En el frente fiscal, además de mantener el equilibrio presupuestario, existe un mayor énfasis en la ejecución de políticas fiscales neutrales o contracíclicas, aun cuando el deseo de mantener el presupuesto equilibrado es una restricción para todo tipo de gobierno (Cornia, 2010; Ocampo, 2007). Sin embargo, no está claro cómo la política macro a la izquierda del centro difiere, debido

⁸ Para más información, ver la nota técnica:

http://website.eclac.cl/sisgen/SisGen_Badeinso_estimaciones_pobreza_cepal.asp?idioma=I, accessed 5/3/12.

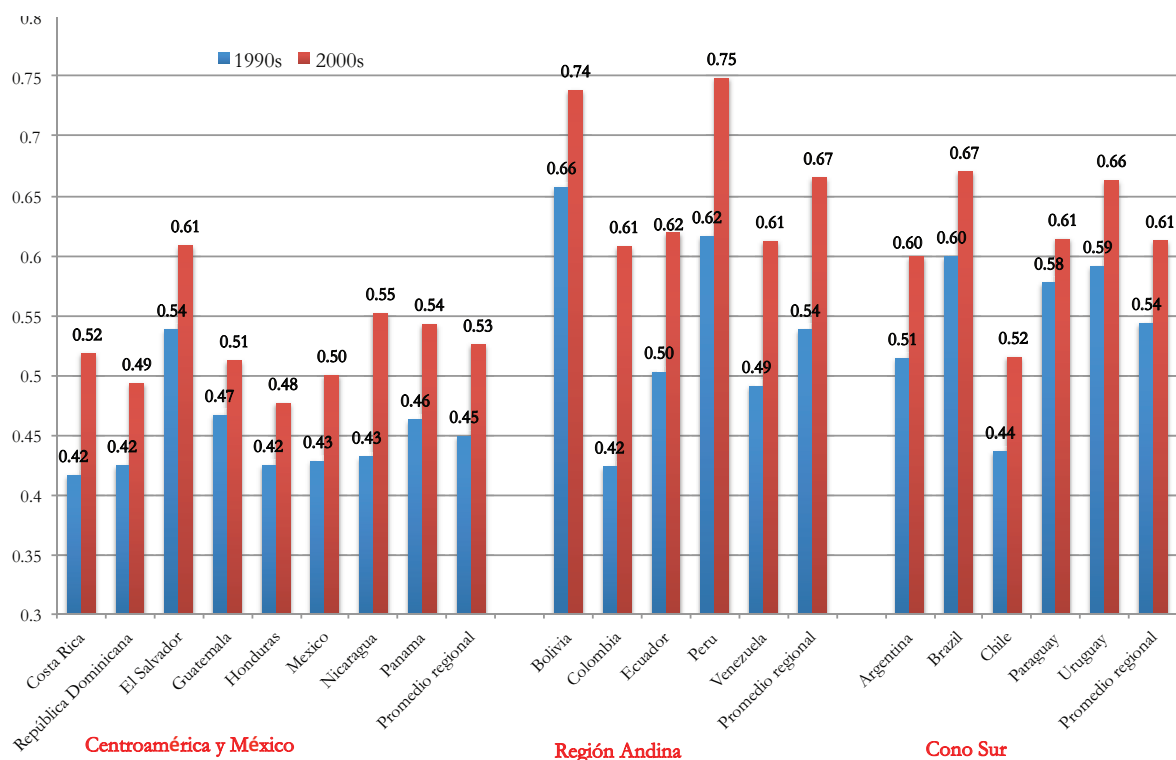
a que un importante número de gobiernos que no están a la izquierda del centro en la región han adoptado políticas similares. Esto se debe a que las condiciones económicas—los incrementos en los términos de intercambio y la demanda global de recursos naturales, la disponibilidad de financiamiento externo y las remesas de los migrantes— han hecho más fácil llevar a cabo "buenas" políticas económicas.

Lo que podría ser más importante desde una perspectiva de la pobreza y la desigualdad es que los gobiernos a la izquierda del centro han demostrado voluntad y aptitud para usar las políticas sociales y laborales como vehículo de activismo estatal. Los incrementos en el gasto público social y los cambios en la estructura del gasto social han sido dirigidos hacia la disminución de la desigualdad y la pobreza (Barrientos, 2011; Ocampo y Vallejo, 2012). Las reformas de las políticas de mercado laboral han incluido incrementos en el salario mínimo real y esfuerzos hacia el aumento de la formalización del empleo (Keifman y Maurizio, 2012).⁹ De hecho, parece ser que existe una nueva voluntad de experimentación con las políticas sociales progresistas por parte de varios gobiernos en Latinoamérica —y no solo por parte de los gobiernos a la izquierda del centro—. Dicha expansión incluye la desprivatización de los sistemas de pensiones y el mantenimiento condicional e incondicional de transferencias en efectivo. Esto refleja la desilusión con las reformas neoliberales ocurridas en los ochenta y los noventa, así como una mayor confianza hacia la capacidad del gobierno y del contrato social (Cornia, Gómez-Sabaini y Martorano 2011). Una de las razones por las que resaltamos la desigualdad de género en el empleo en nuestro análisis es debido a que ha habido mucho más cambio en la política social que en las políticas de mercado laboral.

DESIGUALDAD DE GÉNERO DE OPORTUNIDADES ECONÓMICAS

En los años recientes ha emergido un marco teórico para evaluar las brechas de género en términos del bienestar en tres categorías: capacidades, subsistencia y agencia (Grown, Gupta y Khan, 2003). Las capacidades se refieren a aquellos funcionamientos que le permiten a una persona adulta participar en labores productivas, e incluyen medidas de educación y salud. La subsistencia se refiere a la habilidad de proveerse para uno mismo y su familia, y puede ser medida como el acceso al empleo, los salarios y el crédito. La agencia es típicamente medida como la representación política y la proporción de los trabajos supervisores y de gestión. Aquí nos enfocamos en la subsistencia o las oportunidades económicas. La razón es que nuestra meta es evaluar el impacto de las políticas macroeconómicas durante la primera década del 2000. El efecto de estas últimas tiene impacto de forma inmediata en el empleo, el desempleo y en los ingresos. Aunque valdría la pena considerar las tendencias de otros indicadores sobre el bienestar de género, las políticas macroeconómicas tienen un impacto con un retraso sustancial. Debido a esto, nuestro enfoque se orienta principalmente en el trabajo.

⁹ Brasil es un emblemático caso de dichas políticas, aumentando el salario mínimo de forma consistente y formalizando miles de trabajos informales en la última década (Berg, 2011).

FIGURA 2. Relación de tasas de empleo promedio femenino/masculino respecto a la población (15+) por país y región, años noventa y primera década de los dos mil.

Fuente: Cálculos de las autoras basados en la base de datos WDI.

Empleo

La Figura 2 analiza la relación entre de las tasas de empleo femenino/masculino medidas respecto a sus respectivas poblaciones mayores de 15 años en los noventa versus en la primera década de los 2000. Las tasas de empleo según sexo son utilizadas en el análisis económico feminista del bienestar debido a que reflejan el acceso a recursos que influyen en las negociaciones en el interior del hogar. Mayores tasas de acceso a ingresos económicos femeninos, en relación a los de los hombres, mejoran la habilidad de las mujeres en las negociaciones sobre el tiempo no pagado, la distribución de los ingresos en el hogar en relación a todos los miembros de la familia y la habilidad de dejar relaciones dañinas. Dicho esto, es importante agregar que las tasas de empleo no dicen nada sobre la calidad del trabajo, el monto del salario recibido, la extensión de la seguridad de empleo, o si el trabajo pagado incrementa la pobreza de tiempo de las mujeres.¹⁰ Y debido a que es un importante indicador sobre el poder de la negociación femenina, el empleo es un indicador clave sobre la equidad de género en la categoría de subsistencia. El empleo, a diferencia de la participación en la fuerza laboral, no incluye al desempleo, un problema que evaluamos separadamente. Aunque no están ponderados según el tamaño de la población, también incluimos promedios regionales de éstas y otras cifras que reflejan la desigualdad de género.

Las relaciones del empleo femenino/masculino, aunque bajas, han incrementado a lo largo del tiempo. Es notable que el incremento de la relación entre las tasas de empleo femenino/masculino con respecto a la población es solo parcialmente atribuible a los incrementos en las tasas de empleo femeninas. En las últimas dos décadas, la tasa de empleo masculino decayó en todos los países, ocurriendo los declives

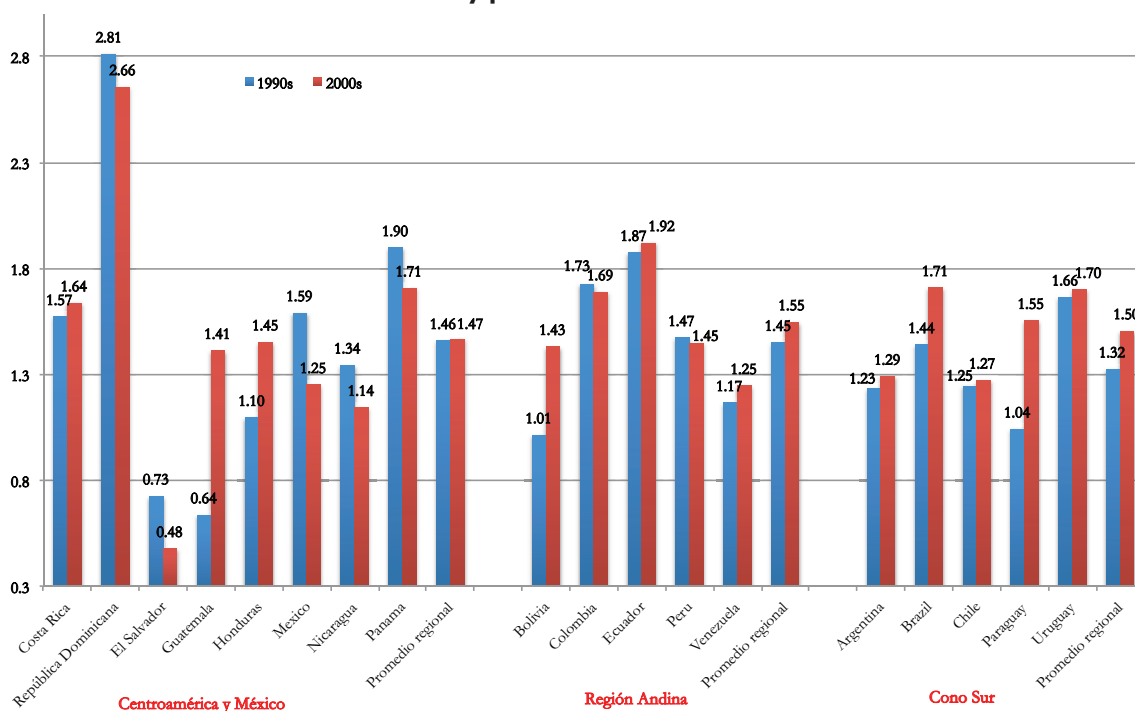
¹⁰ Hasta cierto punto, capturamos estas preocupaciones con nuestra revisión de las tendencias de género sobre el empleo en el sector informal

mayores en Chile (-3,66 puntos porcentuales). Para toda la muestra como un todo, el 19 por ciento del aumento de género medido por la relación de las tasas de empleo femenino/masculino se debió a unas menores tasas de empleo masculino. Hay, en otras palabras, un componente conflictivo de género con respecto a los mejoramientos de la igualdad de género en el empleo.

En general, se observa que el empleo relativo de la mujer es más alto en la región andina, seguido por Sudamérica, Centroamérica y México, en este orden. El mayor aumento entre los 1990s y la primera década de los años 2000 se da en la región andina, en donde el cambio más grande se dio en Colombia (siendo éste de 0,18 puntos porcentuales, lo cual equivale al 42,9 por ciento). Es también en la región andina donde la relación de las tasas de empleo alcanza sus puntos más altos, con Bolivia (0,74) y Perú (0,75) en la cima. En cambio, en la región de Centroamérica y México, El Salvador es un caso atípico, con patrones más cercanos a los encontrados en Sudamérica. Esto quizás esté relacionado con el sector de manufactura de trabajo intensivo, dominado por las mujeres, pero también podría reflejar los relativamente altos niveles de emigración masculina, en la medida que los hombres que se acercan a la edad de trabajar buscan sus oportunidades laborales en los Estados Unidos. En Sudamérica, el dato atípico es el de Chile, debido a que posee altos niveles en las brechas del empleo relativo y mayores que las de sus vecinos regionales (0,52 comparado con el promedio regional de 0,61 en la primera década de los 2000).

Por último, es instructivo considerar la relación entre niveles y cambios. El coeficiente de correlación entre el empleo relativo de la mujer en los 1990s y el cambio en la relación entre los noventa y la primera década de los dos mil es de -0,15. Así, países que empezaron con niveles más grandes de desigualdad en la década de los noventa no cambiaron significativamente más que los países que empezaron con niveles de desigualdad más bajos. Un elevado coeficiente de correlación negativo sería indicativo de convergencia, en la que países con más desigualdad de género "alcanzan" a países con menos desigualdad. Este no ha sido el caso en la región Latinoamericana.

FIGURA 3. Relación de tasas de desempleo promedio femenina/masculina por país y región, años noventa y primera década de los dos mil



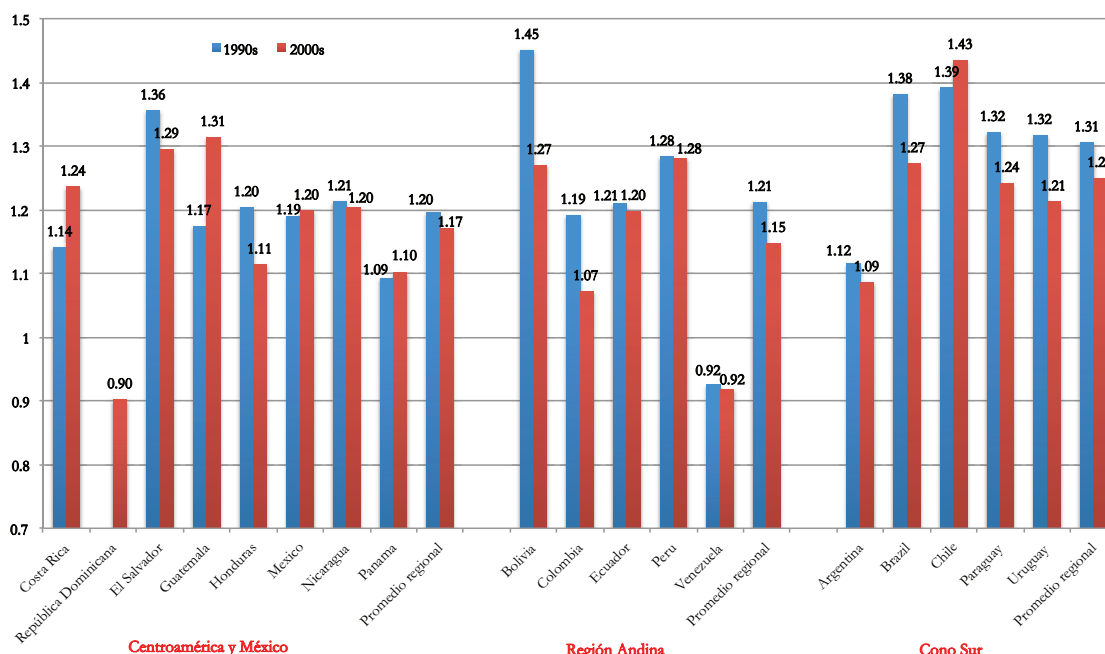
Fuente: Cálculos de las autoras basados en la base de datos WDI.

Desempleo

La figura 3 ilustra las relaciones entre tasas de desempleo femenino/masculino promedio de las décadas de los noventa y de la primera década de los dos mil. El desempleo es una de las categorías más desiguales en términos de género. Las mujeres tuvieron tasas de desocupación mucho más altas que los hombres en ambas décadas. La desocupación relativa de la mujer aumentó en la mayoría de los países entre los noventa y la primera década de los dos mil. En Sudamérica, este patrón es en parte atribuible a los efectos asociados a la crisis económica del 2009. El alza en los indicadores del desempleo también podría reflejar el hecho de que más mujeres se han incorporado a los mercados del trabajo a través de la búsqueda de una ocupación.

Sin embargo, existe una excepción a la tendencia al incremento relativo en desempleo en Centroamérica y México. Tal como se observa en los mismos datos, la mayoría de los países experimentó disminuciones en la tasa relativa de desempleo de las mujeres entre ambas décadas, con un promedio regional igual (de 1,46 por ciento) para los noventa y para la primera década de los dos mil (1,47). El promedio habría bajado de no ser por los grandes incrementos de la relación en Guatemala y Honduras. El resultado para Guatemala debiera ser interpretado con precaución debido a que en los noventa la cifra está basada en solamente una observación (de 1999). Sin el dato atípico de Guatemala, el desempleo relativo de la mujer en la región de Centroamérica y México hubiese sido -0,10 puntos porcentuales, un cambio igualitario de género substancial. Vale la pena notar el caso de El Salvador en el que durante ambas décadas los hombres tuvieron tasas de desempleo más altas que las mujeres. Otro caso particular es el de República Dominicana, en donde el desempleo relativo de la mujer es 2,5 veces más alto al de los hombres en ambas décadas.

FIGURA 4. Relación de tasas promedio femenina/masculina de informalización urbana por país y región, años noventa y primera década de los dos mil.

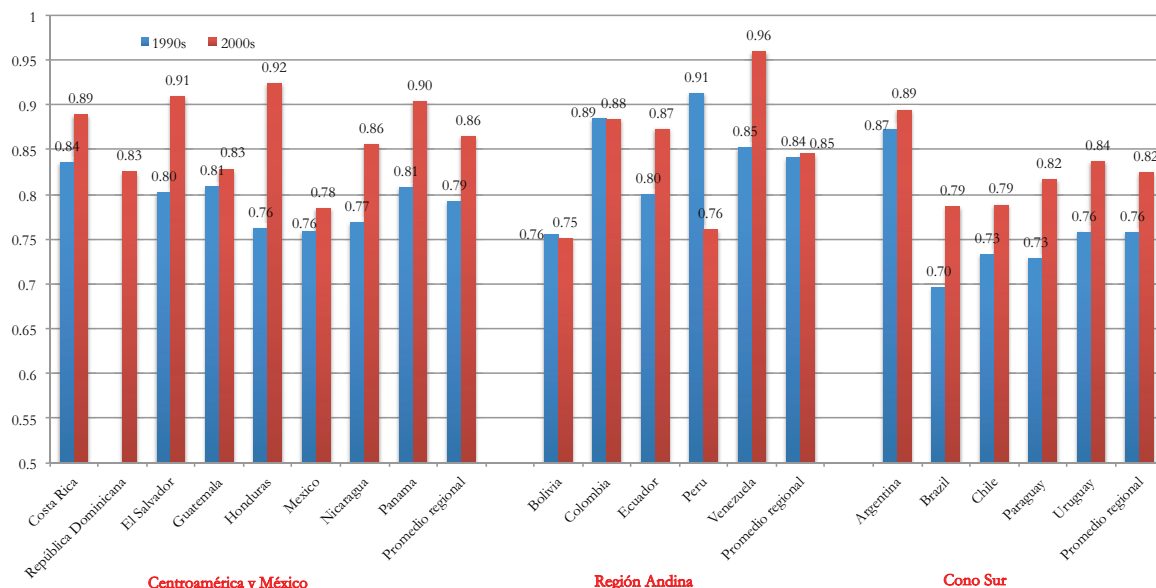


Fuente: Cálculos de las autoras basados en la base de datos ECLAC-CEPALSTAT.

Informalización

La Figura 4 ilustra la relación entre las tasas femenino/masculinas de informalización urbana en los noventa versus en la primera década de los dos mil. Esta medida de informalidad se enfoca en el empleo de lo que la CEPAL (Comisión Económica para Latinoamérica y El Caribe) denomina como "sectores de baja productividad", que incluye al empleo en las empresas con cinco personas o menos, servicios de empleo doméstico y trabajadores por cuenta propia o independientes que no tienen educación formal. Esta es una variable que se aproxima a la definición más sofisticada de la OIT la cual se enfoca en si los individuos tienen contratos laborales, están formalmente registrados con las autoridades competentes y realizan contribuciones para pensiones. Las mujeres tienen tasas de informalización más altas que los hombres en ambas décadas, con la excepción de la República Dominicana en la primera década de los 2000 (no existen datos para los noventa) y Venezuela en ambas décadas. La relación de género disminuyó en todos los países con excepción de Costa Rica, Guatemala y Chile, con aumentos de 0,10, 0,14 y 0,04 respectivamente, siendo los incrementos de Costa Rica y Guatemala especialmente altos. En relación a las demás regiones, se observan mayores tasas de informalización de la mujer en Sudamérica. Pero hay algunas consideraciones importantes. Los modestos declives de la desigualdad de informalización en la región de Centroamérica y México han sido provocados por las mejoras en El Salvador y Honduras. En cambio, las mejoras de la región andina fueron resultado primordialmente de las disminuciones de la desigualdad en Bolivia y Colombia. En otras palabras, aunque agrupamos los diferentes países según sus respectivas regiones debido a que poseen condiciones externas o estructuras de producción similares, existe una variación substancial de la informalización en el interior de cada región en cuanto a las proporciones de trabajadores absorbidas por el sector urbano de baja productividad.

FIGURA 5. Relación del salario promedio femenino/masculino por país y región, años noventa y primera década de los dos mil



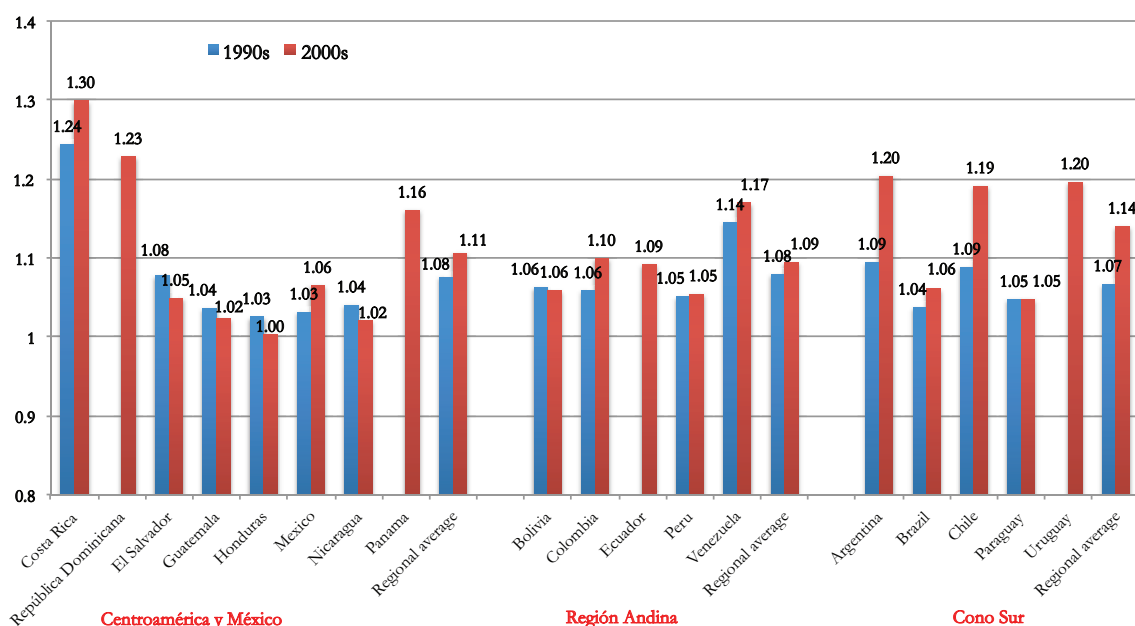
Fuente: Cálculos de las autoras basados en la base de datos de ECLAC-CEPALSTAT.

Salarios

Respecto a los salarios, la Figura 5 ilustra la relación salario femenino/masculino para asalariados con edades de 20 a 49 años que trabajan 35 horas o más a la semana. Dada la convergencia en los niveles de educación de hombres y mujeres, en particular en las áreas urbanas, uno debiera esperar que los salarios

sean uno de los indicadores de género menos desigual. Sin embargo, a excepción de Perú, en donde la proporción disminuyó en 0,15 puntos porcentuales, las relaciones de salario desde la perspectiva del género son generalmente altas y se han incrementado. Para la región Latinoamericana como un todo, la proporción promedio creció si comparamos los noventa con la primera década de los 2000. Es interesante notar que las relaciones entre salarios urbanos femenino/masculino aumentaron a pesar de que las tasas de empleo femenino también lo hicieron, quizás reflejando retornos mayores de las crecientes capacidades de la mujer y de su capital humano. Es también interesante notar que aquellos países que experimentaron disminuciones en la brecha de género de los salarios de los trabajadores a tiempo completo, también experimentaron aumentos en la relación entre el salario mínimo y el salario promedio.¹¹

FIGURA 6. Relación de tasas de pobreza promedio femenina/masculina por país y región, años noventa y primera década de los dos mil



Fuentes y notas: compilación de datos de ECLAC-CEPALSTAT. La tasa de pobreza está basada en estimaciones del coste de los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas nutricionales y no nutricionales. Las cifras de Argentina son urbanas

Pobreza

La Figura 6 muestra el cambio de la relación entre las tasa de pobreza femenina/masculina entre los noventa y la primera década de los dos mil. Como en la sección II, adoptamos las cifras de la pobreza de la CEPAL, que reflejan si un hogar ha tenido los recursos per cápita necesarios para cubrir las necesidades básicas, nutricionales y no nutricionales. Las tasas de pobreza según género provienen de las encuestas a los hogares y se calculan a través de una simple contabilización del número de mujeres y de hombres de 20 a 59 años que residen en hogares pobres.¹²

Esta definición es problemática desde una perspectiva del género debido a que no toma en cuenta las diferentes restricciones y oportunidades que las mujeres y los hombres poseen en sus comunidades y

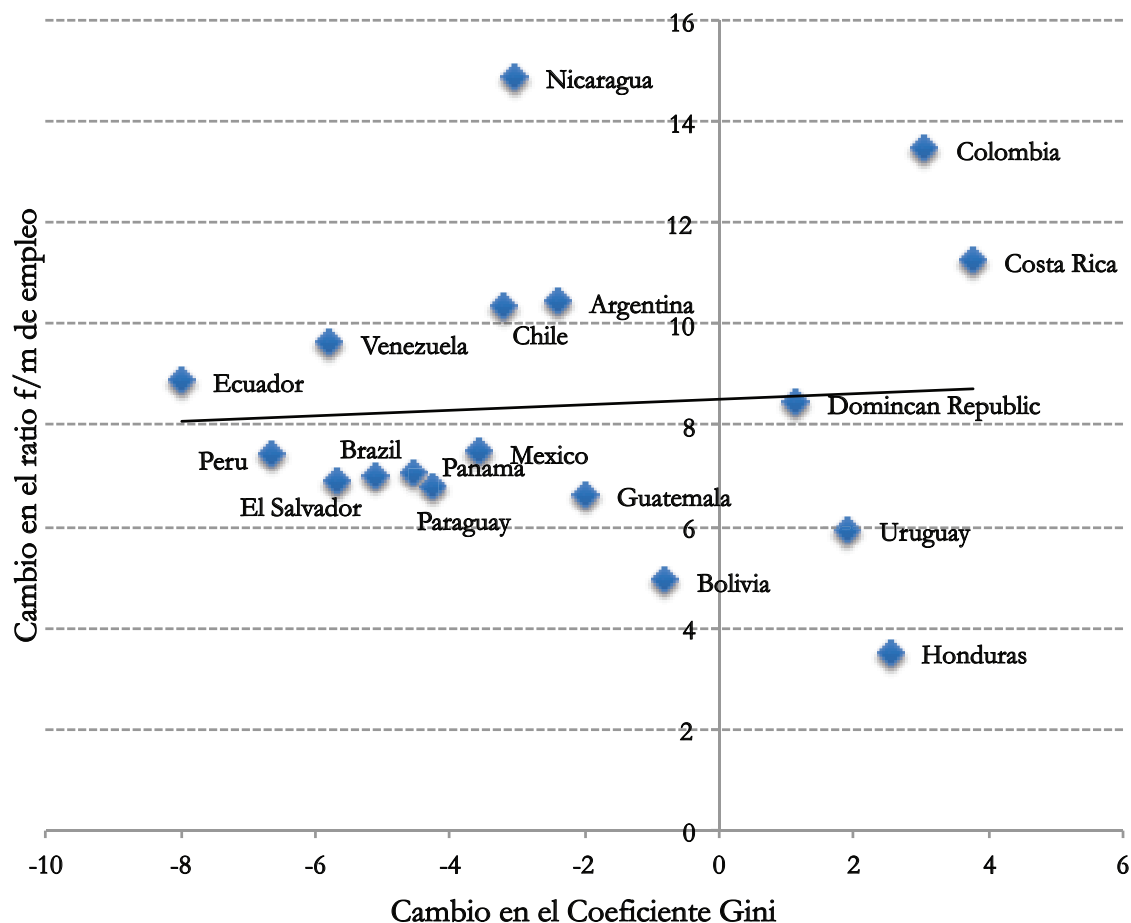
¹¹ Esto se basa en el análisis de los aumentos en la relación salarios femenino/masculino y aumentos en salarios mínimos, excluyendo los países en los que la relación de salarios de género disminuyó.

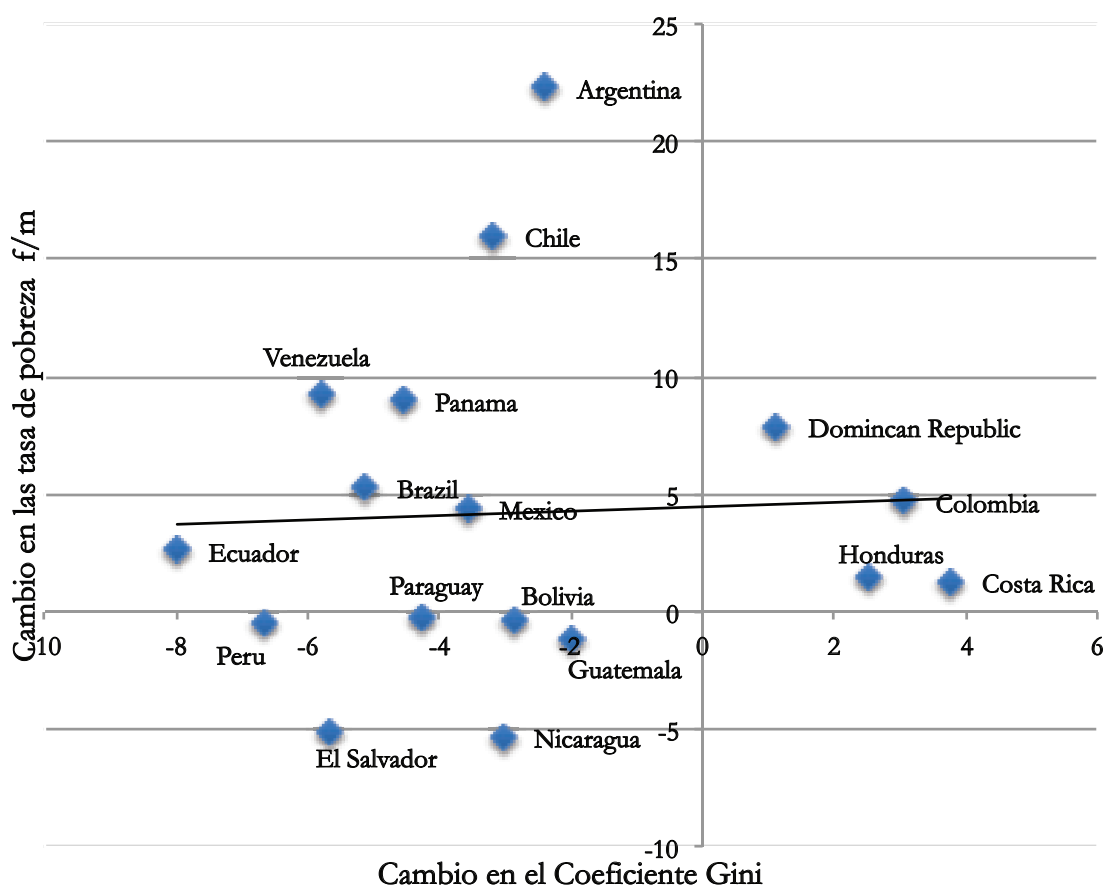
¹² Para más información, revisar la nota técnica en:

http://websie.eclac.cl/sisgen/SisGen_MuestraFicha.asp?indicador=1694&id_estudio=212.

hogares, asumiendo de esta manera una distribución del ingreso igualitaria dentro del hogar. Aunque la disponibilidad del indicador en una serie temporal posibilita las comparaciones, advertimos a los lectores sobre su limitado reflejo de los aspectos relacionados con las dinámicas de la pobreza y del género. Habiendo notado esto, observamos que la tasa de la desigualdad de la pobreza empeoró en la primera década del 2000 comparada con la de los noventa en la mayoría de los países. Los principales incrementos de la relación de la pobreza según género se dan en Sudamérica, en donde en la primera década de los dos mil el promedio de la relación de pobreza femenina/masculina fue de 1,2 en Argentina y Uruguay y de 1,19 en Chile. Todos los países que muestran caídas en la relación de la pobreza según género entre los dos períodos están localizados en la región de Centroamérica y México, a excepción de Bolivia. Aunque en esta región hay dos países en donde la relación aumentó: en Costa Rica (de 1,24 a 1,30 por ciento, esto es, 0,06 puntos porcentuales) y en México (de 1,03 a 1,06 por ciento, esto es, 0,03 puntos porcentuales). Sin embargo, no existen datos para la República Dominicana y Panamá en los noventa. Cuando consideramos las tendencias en la relación femenino/masculino en las tasas de pobreza extrema, los patrones encontrados son similares (existen resultados disponibles a petición del lector).

FIGURA 7. Desigualdad de ingresos entre hogares y cambios en la desigualdad de género (empleo y pobreza)





Fuente: Cálculo de las autoras basado en los datos presentados en las Figuras 5 y 6 y en la Tabla 2.

Desigualdad de género y desigualdad de ingresos de los hogares

Como fue notado anteriormente, las disminuciones en la desigualdad de ingresos de los hogares medidas a través del coeficiente de Gini podrían diferir en relación a las tendencias de la equidad desde la perspectiva del género. Llevamos a cabo una comparación de la correlación entre estas dos variables examinando las variaciones del coeficiente de Gini de 1990 al 2008 (o el año más reciente) en relación al cambio de la relación femenino/masculino de las tasas del empleo. Si una mayor igualdad de ingresos está fuertemente correlacionada con la igualdad de género en el empleo, esperaríamos una relación inversa entre el coeficiente de Gini y la relación de las tasas de empleo femenina/masculina. De hecho, observamos más bien lo opuesto si bien dicha relación es bastante débil (Figura 7). Como lo indican las cifras del panel A, aquellos países que han tenido las principales disminuciones en la brecha de los ingresos de los hogares, han tenido las menores mejoras en el acceso relativo de la mujer al empleo. Esto no significa que las mujeres no estén relativamente mejor en términos de la desigualdad de ingreso. Más bien sugiere la posibilidad de que la mayor igualdad de ingresos se ha logrado primordialmente debido a las transferencias sociales y no al empleo. Para examinar esto, miramos los cambios de la relación entre pobreza femenina/masculina en comparación a las variaciones en el coeficiente de Gini. El panel B de la figura 7 muestra una relación débil entre el coeficiente de Gini y la proporción de pobreza femenina/masculina. Dicho esto, si consideramos solo aquellos países que a través de los años han visto una reducción del coeficiente de Gini (menor desigualdad), puede observarse que hay una relación clara y positiva entre este y la tasa de pobreza femenina/masculina, con un coeficiente de correlación de 0,05 en el caso anterior y de 0,21 en este último. Esto sugiere que cualquier política que reduzca la desigualdad del ingreso de los hogares, reduce proporcionalmente la pobreza femenina.

Resumen de resultados sobre desigualdad de género

- *Empleo.* La brecha en empleo entre géneros disminuyó en la primera década de los 2000 en relación a los noventa. La proporción promedio entre mujeres y hombres aumentó de 0,5 en los noventa a 0,59 en la primera década de los 2000 en toda América Latina. No encontramos evidencia de convergencia; es decir, países con más desigualdad en el empleo no tuvieron cambios mayores que aquellos con menos diferencia.
- *Desempleo.* La desigualdad en el desempleo -con las mujeres enfrentando tasas de desocupación más altas que los hombres- está entre las categorías más altas de las consideradas para indicar la desigualdad de género. Este tipo de brecha aumentó en la primera década de los 2000 en relación a los noventa en la región andina y la región sudamericana, manteniéndose esencialmente constante en la región de Centroamérica y México. Uno no puede atribuir todos estos impactos a la crisis: Solo en Sudamérica hay una relación clara entre los efectos de género de la crisis de finales del período estudiado y los aumentos de la brecha del desempleo.
- *Informalización.* Mientras que las mujeres han tenido una tasa de informalización urbana más alta que la de los hombres en todos los países estudiados, la brecha en la tasa de informalización entre mujeres y hombres disminuyó en la mayoría de países entre los noventa y la primera década de los dos mil. Los países de la región de Sudamérica experimentaron las mayores disminuciones, pero mantuvieron al mismo tiempo los principales niveles de desigualdad, sugiriendo alguna convergencia entre ambos indicadores.
- *Relación de salarios urbanos.* La relación de los salarios según el género para los trabajadores urbanos a tiempo completo se ha elevado entre los noventa y la primera década de los dos mil. Existe alguna evidencia de que la mejora ha sido más importante que la de la relación entre el salario mínimo y el salario medio. Esto sugiere que las trabajadoras mujeres a tiempo completo en el sector urbano tuvieron mejoras relativas en los salarios comparadas a las mujeres en trabajos con salarios bajos. Pero para apoyar esta conclusión tentativa es necesario realizar más investigaciones directas, usando preferiblemente micro-datos.
- *Pobreza:* Las mujeres tienen tasas de pobreza más altas que los hombres, una diferencia que empeoró en la primera década de los 2000 en relación a los noventa en la mayoría de países fuera de la región de Centroamérica y México. La crisis de finales del período estudiado tuvo un impacto pequeño en la desigualdad en pobreza en la región de Centroamérica y México, con excepción de Costa Rica y México. La región andina también vio incrementos en la brecha de la pobreza en relación al género, especialmente en Colombia y Venezuela. Los principales incrementos en la desigualdad de género de la pobreza que acompañaron a la crisis se generaron en la región de Sudamérica, especialmente en Argentina y Chile y, algo menos, en Brasil.
- *Género y equidad en el hogar.* A pesar de que en Latinoamérica el coeficiente de Gini a nivel de ingresos de hogares y las tasas del empleo relativo de las mujeres han mejorado desde la década de los noventa, los países con las mayores disminuciones en la desigualdad del ingreso entre hogares tuvieron los peores desarrollos en la igualdad de empleo en relación al género. Esto sugiere que la disminución de la brecha del ingreso no ha sido generada a través de mejores oportunidades del empleo de las mujeres. Inversamente, entre los países con disminuciones en la desigualdad de ingresos, las tasas de pobreza relativa de la mujer están positiva y fuertemente correlacionadas con cambios en el coeficiente de Gini de los ingresos, de forma que menos desigualdad del ingreso de los hogares está asociada a menores tasas de desigualdad de pobreza en relación al género. Esto indica que las políticas o circunstancias provocadoras de las disminuciones de la brecha de los ingresos también reducen, desproporcionalmente, la pobreza femenina. Estos descubrimientos sugieren que las mejoras en la distribución del ingreso pueden

ser atribuidas de forma principal a las políticas sociales y a las transferencias en lugar a las mejoras en los términos y condiciones del empleo.

POLÍTICAS PÚBLICAS, RÉGIMENES POLÍTICOS Y DESIGUALDAD DE GÉNERO

Para analizar el impacto de las políticas a nivel macro en la desigualdad de género, creamos un índice multidimensional de desigualdad de género. Este es comparado con el tipo de régimen político que predominó desde los noventa a los dos mil. Los cinco indicadores de desigualdad de género son: empleo, desempleo, informalidad, salarios urbanos y pobreza. A partir de esto, construimos un simple índice compuesto usando las relaciones de desigualdad de género según cada dimensión desde mediados de los noventa a los últimos años de la primera década de los dos mil. El índice de equidad de género se calcula como la media geométrica de cinco indicadores que ponderan igualmente:

$$I = \left(\prod_{n=1}^5 v_n \right)^{\frac{1}{n}}$$

En donde I = índice de género, n es el número de indicadores (en nuestro caso, cinco) y v es el valor de cada indicador. Debido a que algunos incrementos de las relaciones representan una mejora relativa para las mujeres —empleo y salarios urbanos— y los aumentos de otras relaciones representan declives en su bienestar —desempleo, informalidad y pobreza—, tomamos el recíproco de estos últimos indicadores para computar el índice final.

A su vez, para categorizar la orientación de las políticas a nivel macro en la primera década de los 2000, desarrollamos un índice de políticas macroeconómicas basado simplemente en la suma de ocho indicadores. Este índice se compa con la simple tipología de gobiernos adoptada por Cornia (2012) durante el período estudiado (centro izquierda, centro y centro derecha). La categorización de Cornia está basada en la orientación ideológica de los gobiernos profesada durante la primera década del siglo XXI. Nosotros nos enfocamos en la mayoría de años en que un gobierno de cierta ideología en particular estuvo en el poder en este periodo. Podemos comparar nuestro índice con estas tres categorías de gobierno, basándonos en nuestra evaluación de las políticas macroeconómicas efectivas. Estos resultados son luego contrastados con el índice de género descrito arriba, para comparar cómo las políticas macroeconómicas están asociadas a la equidad de género.

Los indicadores macroeconómicos utilizados son: Régimen de control de la inflación; Controles de capital; Políticas fiscales contracíclicas; Transferencias condicionales e incondicionales en efectivo y en especies; Pensiones no contributivas; Aumento de los salarios mínimos del 25 por ciento o más; Gastos sociales promedios iguales o mayores al 15 por ciento del PIB; Aumentos en gastos sociales como proporción del PIB del 30 por ciento o más.

Los valores positivos de los anteriores indicadores representan una postura política más progresista. El país recibe un uno (1) si la política descrita está presente y un cero (0) si no lo está. La única excepción está en los objetivos de inflación, en donde un país recibe una puntuación de menos uno (-1) en caso de que el Banco Central proponga un objetivo de inflación y de cero (0) en caso contrario. La Tabla 3 resume los resultados de este ejercicio.

La motivación detrás de este conjunto de indicadores y la categorización de los regímenes políticos es la siguiente: los objetivos de inflación han estado asociados a una mayor tasa de desempleo y un crecimiento más lento (Epstein y Yeldan, 2008). Es más, Braunstein y Heintz (2008) y Senguino y Heintz (2012) encuentran evidencia sobre cómo el desempleo femenino incrementa más que el desempleo masculino durante períodos de política monetaria contractiva. Los controles del capital pueden reducir la volatilidad y la probabilidad de una crisis del tipo de cambio, lo que puede disminuir la volatilidad del ingreso

a niveles de hogares. Un gran cuerpo de investigación sugiere que las crisis financieras y económicas pesan significativamente sobre las mujeres, quienes se ven forzadas a vender su trabajo en condiciones penosas para compensar las disminuciones del ingreso masculino. Además, la carga de trabajo de cuidados aumenta a medida que la producción en el hogar reemplaza bienes y servicios previamente adquiridos en los mercados. En cambio, las políticas fiscales contracíclicas reducen el desempleo y, como dijimos antes, pueden llegar a ser igualadoras a nivel de género. Las transferencias de efectivo, condicionales e incondicionales, las pensiones no contributivas, los incrementos del salario mínimo y de los gastos sociales son todas políticas progresistas en cuanto a distribución (es decir, todas reducen la desigualdad de ingresos) y, debido a que las mujeres tienden a ser más vulnerables que los hombres en un sentido económico, son también potencialmente igualadoras en relación al género.

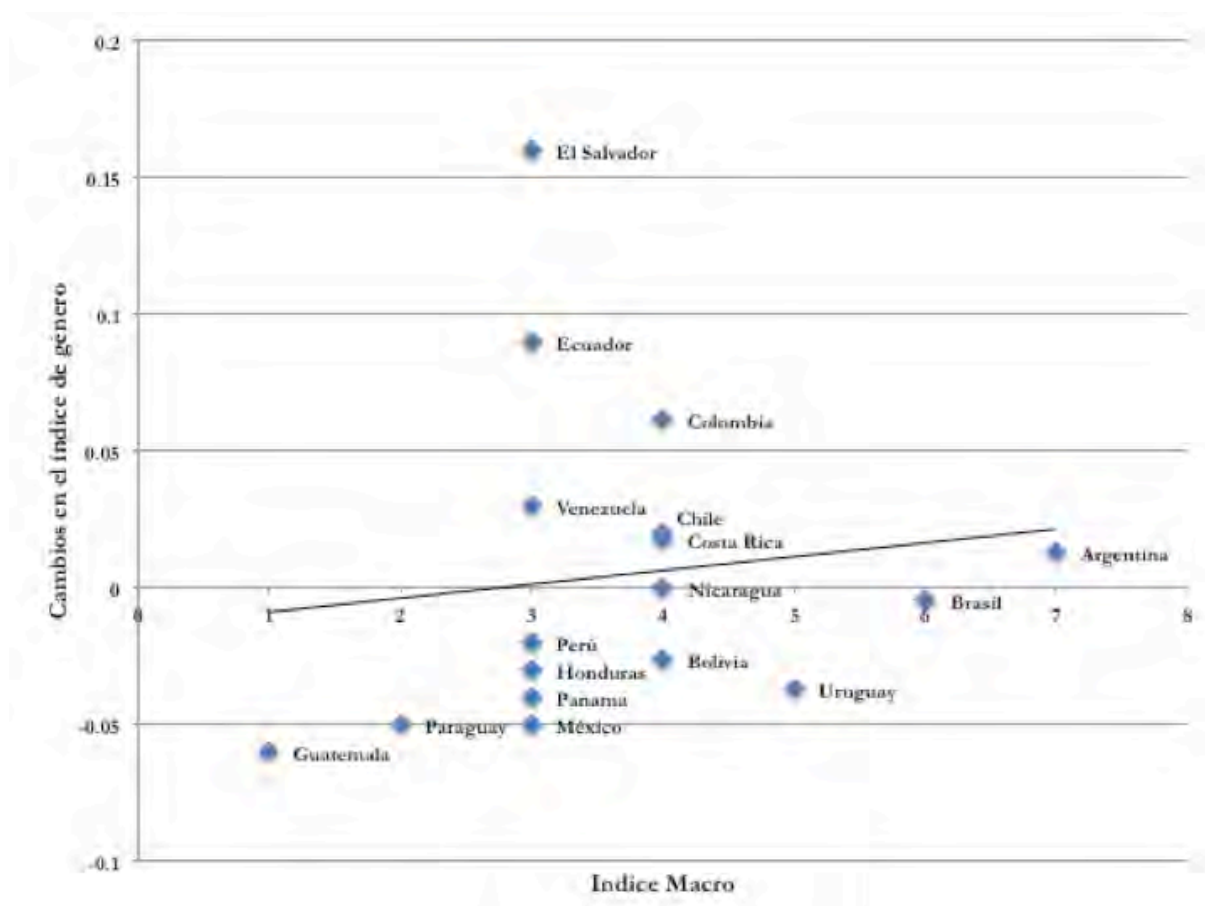
TABLA 3. Tipología de los gobiernos en la primera década del siglo XXI

	Metas de inflación	Controles de Capital	Políticas Contracíclicas	Transferencias Condicionadas e Incondicionales	Pensiones no Contributivas	Salarios Mínimos revisados por más del 20%	Gasto Social		Suma	Régimen	Promedio
							Promedio de la década > 15%	Incremento en la década > 30%			
Chile	-1	1	1	1	1	1	0	0	4	C	3,33
Costa Rica	-1	1	0	1	1	0	1	1	4	C	
El Salvador	0	0	0	1	1	0	0	1	3	C	
Honduras	-1	0	0	1	1	1	0	1	3	C	
Perú	-1	1	1	1	1	0	0	0	3	C	
República Dominicana	0	0	0	1	1	0	0	1	3	C	
Colombia	-1	1	1	1	1	0	0	1	4	CD	2,75
Guatemala	-1	0	0	1	1	0	0	0	1	CD	
México	-1	1	0	1	1	0	0	1	3	CD	
Panamá	0	0	1	1	1	0	0	0	3	CD	
Argentina	0	1	1	1	1	1	1	1	7	CI	4,25
Bolivia	0	1	0	1	1	0	1	0	4	CI	
Brasil	-1	1	1	1	1	1	1	1	6	CI	
Ecuador	0	0	0	1	1	0	0	1	3	CI	
Nicaragua	0	0	0	1	1	1	0	1	4	CI	
Paraguay	-1	1	0	1	1	0	0	0	2	CI	
Uruguay	-1	1	1	1	1	1	1	0	5	CI	
Venezuela	0	1	0	1	1	0	0	0	3	CI	

Notas: Venezuela opera muchas transferencias sociales – sin embargo no son condicionadas en la forma que se entienden las transferencias condicionadas del resto de la región. CI: centro izquierda; C: centro; CD: centro derecha.

Como muestran los datos de la Tabla 3, aquellos gobiernos que Cornia (2012) categoriza como de Centro-Izquierda poseen una puntuación promedio de 4,25 respecto de su uso de políticas económico-sociales progresistas, comparado con los gobiernos de centro (3,33) y de centro derecha (2,75). A pesar de la correlación positiva entre nuestros indicadores macroeconómicos y la orientación política progresista del gobierno, la relación entre las políticas macro y el índice de empoderamiento de género es menos clara. El cambio del promedio en el índice de género desde mediados de los noventa a finales de la primera década de los dos mil para los gobiernos de centro izquierda es de 0,002, mientras que para los gobiernos de centro es de 0,030, comparado con el -0,022 para los gobiernos de centro derecha. Así, los gobiernos de centro han tenido mayores progresos que los gobiernos de centro izquierda en el índice de género durante la primera década del milenio, pero ambos han tenido avances positivos comparados con los gobiernos de centro derecha.

Figura 8. Orientación macroeconómica y cambios en el índice de equidad de género



Fuente y notas: Cálculo de las autoras basado en los datos descritos en el texto y la Tabla 3. El índice de género es una media geométrica de la desigualdad de género en empleo, desempleo, informalización, salarios urbanos y pobreza. Índices macroeconómicos tomados de la Tabla 3. Valores más altos indican una orientación más progresista en las políticas macroeconómica.

Una comparación entre los valores del índice macroeconómico y los cambios en el índice de género muestra que las políticas macroeconómicas progresistas estuvieron asociadas —modestamente— con mejoras en la equidad de género en el período en cuestión (Figura 8). Dos inferencias pueden ser trazadas a raíz de estos resultados: Primero, que las políticas macroeconómicas y redistributivas pueden ser

importantes en la promoción de la equidad de género. La asociación positiva entre el índice de género y nuestra medida de políticas sociales y económicas es concordante con una serie de estudios que evalúan la relación entre las tendencias de la desigualdad del ingreso y el tipo de régimen político. Cabe mencionar que uno de los estudios concluye que los gobiernos de centro izquierda están asociados a mayores declives en la desigualdad, incluso cuando se controla para tener en cuenta políticas públicas específicas, condiciones económicas globales y la estructura productiva (Cornia 2010, 2012; McLeod y Lustig, 2010; Birdsall, Lustig y McLeod, 2011).¹³ Nuestra segunda observación, dada la modesta correlación entre políticas macroeconómicas y el índice de género, es que se requieren otros tipos de políticas son requeridas para cerrar las brechas de género en el empoderamiento.

La tipología de políticas y la categorización de gobiernos utilizadas —junto con la forma en que modelamos su impacto— influyen con claridad las conclusiones sobre los resultados de las políticas y regímenes. Es más, la duración del régimen y los cambios entre diferentes tipos de gobierno pueden generar una gran influencia en los resultados. No obstante, observamos que dentro del conjunto de las políticas económicas y sociales progresistas y las políticas dirigidas a mitigar la desigualdad social hay muy pocas políticas implementadas intencionalmente para cambiar las relaciones de poder en los mercados laborales, sobre todo para las mujeres. Además, las políticas sociales y los programas aplicados tienden a estar dirigidos a las mujeres en su rol de madres y no en su rol de ciudadanas o trabajadoras. Por ejemplo, la mayoría de las transferencias en efectivo condicionales canalizan fondos a las mujeres como "madres" y extraen corresponsabilidades o condicionalidades que refuerzan su rol tradicional de cuidadoras (Molyneux 2006, 2009). En América Latina hay pocos programas sociales orientados a la inserción equitativa de las mujeres en los mercados laborales. Sin embargo, es importante resaltar que las políticas que promueven el pleno empleo y los incrementos en el salario mínimo parecen atenuar las brechas de género en el bienestar económico, aunque solo ligeramente.

CONCLUSIÓN

Los incrementos en el crecimiento y los declives en la desigualdad y la pobreza han caracterizado una gran parte de la última década en Latinoamérica y son prometedores indicadores de una ruptura estructural respecto a la crisis de los ochenta y el lamentable récord en las políticas neoliberales de los noventa. En este artículo tenemos en cuenta dichas transformaciones desde una perspectiva de la desigualdad de género en las oportunidades económicas, explorando la relación entre las perspectivas y experiencias de desarrollo y el acceso a las oportunidades económicas de la mujer. Sin ninguna duda, hay mejoras importantes: el empleo relativo y los salarios de la mujer están al alza, a pesar de que el primero aún es menor en relación a los estándares mundiales, mientras que las tasas relativas de informalidad han bajadas. No obstante, vemos mayor desigualdad de género en el desempleo y la pobreza. Es posible que sea el desproporcionado impacto negativo de la crisis económica del 2009 en las mujeres el que conduce hacia estos resultados, al menos en la región de Sudamérica. Es más, cuando analizamos el efecto de las políticas macroeconómicas progresistas en la primera década del milenio, observamos que están solo modestamente relacionadas con mejoras en la equidad de género.

Es difícil evaluar hasta qué punto estos resultados reflejan la experiencia general del crecimiento en la región, el boom de los productos primarios, el hasta ahora relativo aislamiento de los países latinoamericanos respecto a la crisis económica global, la estabilidad macroeconómica lograda por muchos de estos países en los años dos mil y los cambios incrementales en la cultura y en la demografía de la región. Muchos de los gobiernos de la región han incrementado sus gastos sociales considerablemente usando transferencias dirigidas y algunos han aplicado políticas contracíclicas para mitigar los efectos de

¹³ Existen opiniones que difieren en relación al tipo de gobierno de izquierda y/o del centro que han tenido mayores impactos y qué paquetes de políticas son los más beneficiosos.

la crisis junto a varias estrategias dirigidas a revalorizar el salario mínimo. Estas políticas parecen haber contribuido en la reducción de la tasa de pobreza y de los indicadores de desigualdad de ingresos. El análisis muy básico presentado en este artículo, sobre políticas aplicadas y tipo de gobierno de acuerdo a su régimen político, revela que las mejoras en los indicadores de género están marginalmente asociadas a los tipos de regímenes políticos, políticas sociales, laborales, fiscales y monetarias progresistas. Los resultados resaltan que mientras la política macroeconómica importa en relación a la equidad de género, la orientación hacia el pleno empleo para resolver una amplia gama de problemas sociales, incluyendo la desigualdad, no son suficientes. Para lograr la equidad de género se necesita un conjunto más amplio de políticas.

BIBLIOGRAFÍA

Amsden, Alice. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford, UK: Oxford University Press.

Atkinson, Anthony B. , Thomas Piketty, y Emmanuel Saez (2011) "Top Incomes in the Long Run of History," *Journal of Economic Literature*, 49(1):3-71.

Barrientos, Armando. (2011). On the Distributional Implications of Social Protection Reforms in Latin America. UNU-WIDER Working Paper No. 2011/69.

Berg, Janine. (2011). Laws or luck? Understanding rising formality in Brazil in the 2000s, in S. Lee and D. McCann (eds) *Regulating for Decent Work: New directions in labour market regulations*, Geneva and Basingstoke, ILO and Palgrave Macmillan.

Birdsall, Nancy, Nora Lustig y Darryl McLeod. (2011). Declining Inequality in Latin America: Some Economics, Some Politics. Working Paper 251, Center for Global Development.

Braunstein, Elissa and James Heintz. (2008). Gender Bias and Central Bank Policy: Employment and Inflation Reduction. *International Review of Applied Economics* 22(2), 173-86.

Cornia, Giovanni Andrea, Juan Carlos Gómez-Sabaini & Bruno Martorano. (2011). A New Fiscal Pact, Tax Policy Changes and Income Inequality. UNU-WIDER Working Paper No. 2011/70.

Cornia, Giovanni Andrea. (2010). Income Distribution under Latin America's New Left Regimes. *Journal of Human Development and Capabilities* 11(1): 85-114.

Cornia, Giovanni Andrea. (2012). Inequality Trends and their Determinants. Latin America over 1990-2010. UNU-WIDER Working Paper No. 2012/09.

Damill, Mario and Roberto Frenkel. (2012). Macroeconomic Policies, Growth, Employment, and Inequality in Latin America." UNU-WIDER Working Paper No. 2012/23.

Epstein, Gerald and Erinc Yeldan. (2008). Inflation Targeting, Employment Creation, and Economic Development: Assessing the Impacts and Policy Alternatives. *International Review of Applied Economics* 22(2), 129-130.

Grown, Caren, Geeta Rao Gupta, and Zahia Khan. (2003). Promises to Keep: Achieving Gender Equality and the Empowerment of Women. Background Paper for the Task Force on Education and Gender Equality of the Millennium Project, International Center for Research on Women, Washington, D.C.

Keifman, Saúl N. and Roxana Maurizio. (2012). Change in Labour Market Conditions and Politics. Their Impact on Wage Inequality during the Last Decade. UNU-WIDER Working Paper No. 2012/14.

Lustig, Nora, Luís F. López-Calva y Eduardo Ortiz-Juarez. (2011). The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why?, Tulane University, Working paper 1118, April 2011.

McLeod, Darryl y Nora Lustig, 2010. "Inequality and Poverty under Latin America's New Left Regimes," Fordham Economics Discussion Paper Series dp2010-13, Fordham University, Department of Economics.

Madrid, Raúl L., Wendy Hunter, and Kurt Weyland. (2010). The Policies and Performance of the Contestatory and Moderate Left, in Kurt Weyland, Raúl L. Madrid and Wendy Hunter (eds.) *Leftist Governments in Latin America: Successes and Shortcomings*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 140-180.

Martorano, Bruno and Giovanni Andrea Cornia. (2011). The IDLA Dataset: A Tool to Analyze Recent Changes in Income Inequality in L.A. http://www.wider.unu.edu/research/current-programme/en_GB/Impact-of-Economic-Crisis/

Molyneux, Maxine. (2006). Mothers at the Service of the New Poverty Agenda: Progresas /Oportunidades, Mexico's Conditional Transfer Programme, *Social Policy & Administration* Vol. 40, N° 4, August.

Molyneux, Maxine. (2009). Conditional Cash Transfers: A 'Pathway to Women's Empowerment'? Ver: www.pathwaysofempowerment.org/PathwaysWP5-website.pdf

Ocampo, José Antonio and Juliana Vallejo. (2012). Economic Growth, Equity and Human Development in Latin America." *Journal of Human Development and Capabilities* 21(1), 107-133.

Ocampo, José Antonio. (2007). "The Macroeconomics of the Latin American Economic Boom." *CEPAL Review* 93, 7-28.

Palma, José Gabriel. (2011). Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the 'Inverted-U': The Share of the Rich is What It's All About. *Cambridge Working Papers in Economics (CWPE)* 1111.

Peres, Wilson. (2011). Industrial Policies in Latin America. *WIDER Working Paper* No. 2011/48.

Rodriguez, Francisco y Arjun Jayadev, 2010. "The Declining Labor Share of Income," Human Development Research Papers (2009 to present) HDRP-2010-36, Human Development Report Office (HDRO), United Nations Development Programme (UNDP).

Rubery, Jill and Damian Grimshaw. (2011). Gender and the Minimum Wage. In S. Lee and D. McCann (Eds), *Regulating for Decent Work: New Directions in Labour Market Regulation*, Palgrave.

Seguino, Stephanie and James Heintz. (2012). Monetary Tightening and the Dynamics of Race and Gender Stratification in the US. *American Journal of Economics and Sociology* 71(3): 603-638.

LOS DESAFÍOS DE LAS NUEVAS POLÍTICAS DE DESARROLLO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA.

Simone Cecchini¹
Luis Hernán Vargas²

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Fecha de recepción: febrero 2014

Fecha de aceptación: diciembre 2014

RESUMEN

En este trabajo examinamos los recientes cambios en las políticas sociales de América Latina, entre los cuales destacan un rol activo del Estado, un mayor protagonismo del enfoque de derechos y la adopción de políticas de protección social solidarias. Estos cambios, en conjunto con factores como el crecimiento económico y la transición demográfica, han contribuido a una reducción significativa de la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, en la región persisten problemas estructurales tales como la heterogeneidad productiva, que lleva a que alrededor de la mitad de los trabajadores se inserte en el sector informal, con bajos salarios y escasa protección social. Dada la creciente importancia de las transferencias de ingreso para la población pobre y vulnerable, analizamos por lo tanto la relación entre protección social y empleo, argumentando que los riesgos de desincentivar la búsqueda de trabajo y la formalidad han sido sobredimensionados. Destacamos también los desafíos clave para que las políticas sociales contribuyan a una mayor igualdad social.

Palabras Clave: *política social, igualdad, América Latina, derechos humanos, pobreza, asistencia social, protección social.*

ABSTRACT

In this paper we examine recent changes in Latin American social policies, among which we highlight an active role of the State, a greater role of the rights-based approach, and the adoption of solidarity-based social protection policies. These changes, together with factors such as economic growth and the demographic transition, have contributed to a significant reduction of poverty and inequality. However, the region still faces structural problems such as productive heterogeneity, which causes the insertion by about half of workers into the informal sector, with low salaries and scarce social protection. Given the growing importance of monetary transfers for the poor and vulnerable population, we thus analyze the links between social protection and employment, arguing that the risks of creating disincentives for job search and formalization have been overstated. We also highlight the key challenges that social policies have to face in order to contribute to greater social equality.

Keywords: *social policy, equality, Latin America, human rights, poverty, social assistance, social protection.*

¹ Oficial de asuntos sociales, División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), simone.cecchini@cepal.org.

² Consultor, División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), luishernan.vargas@cepal.org.

INTRODUCCIÓN

Si bien en América Latina quedan enormes desafíos para lograr una plena realización de los derechos económicos, sociales y culturales (DESC) de la población, las políticas sociales que se están implementando actualmente en los países de la región –sustentadas por la democratización, el crecimiento económico y un manejo macroeconómico responsable– han significado un verdadero cambio de época respecto de las políticas de ajuste estructural realizadas en las dos décadas que siguieron la crisis de la deuda de 1982.

El propósito de este artículo es analizar las nuevas tendencias de las políticas de desarrollo social en América Latina y discutir las a la luz de distintas perspectivas. Esto, porque en la región conviven diversas propuestas para aumentar la cobertura de la protección social y realizar los DESC de la población. Estas propuestas incluyen aquellas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre los sistemas de protección social inclusivos basados en un enfoque de derechos (CEPAL 2006; CEPAL, 2010b; Cecchini y Martínez, 2011), la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2011) sobre el piso de protección social, así como las perspectivas del "universalismo básico" y del "universalismo eficiente". Con "universalismo básico" nos referimos al concepto inicialmente promovido por Filgueira y otros (2006) y retomado más recientemente por Huber y Stephens (2012). Esta perspectiva se inspira en "modelos de salario ciudadano y en los servicios universales nórdicos" (Filgueira, 2014: 45), y propone la separación de la protección social de la capacidad de consumo y contribución, así como también del tipo de inserción laboral. A su vez, el "universalismo eficiente" se refiere a la propuesta de Levy (2009; 2011) y otros técnicos (Antón, Hernández y Levy, 2013) para avanzar hacia sistemas de aseguramiento universal de los trabajadores financiados por impuestos al consumo que unifiquen las modalidades contributivas y no contributivas.

Estas son solamente algunas de las perspectivas que existen en la región, pero en este artículo no pretendemos hacer una extensa revisión de todas ellas.³

DE LAS POLÍTICAS SOCIALES RESIDUALES A LA EXPANSIÓN DE LA PROTECCIÓN SOCIAL

La crisis de la deuda de los ochenta estuvo marcada por profundos déficits fiscales, a raíz de los cuales los gobiernos optaron por reducir la inversión pública y, sobre todo, la inversión social. Asimismo, se disminuyó el rol regulatorio y productor del Estado, ya que se reconocía al mercado una centralidad en la asignación de bienes y servicios. De esta forma, se promovió la privatización de los servicios sociales y se apostó por la descentralización. Sin embargo, en lo laboral, la precarización y flexibilización contractual complicaban la posibilidad de ingresar vía mercado a los servicios y bienes sociales; en consecuencia, la informalidad laboral fortaleció la desprotección social.

En paralelo, el Estado implementaba un limitado gasto social de emergencia –destinado a las familias que no podían acceder a mecanismos de seguridad y servicios sociales a través del mercado– y una multiplicidad de programas focalizados y desarticulados que carecía de lógica y sólida institucionalidad (CEPAL, 2010b). Continuaban vigentes, asimismo, los tradicionales mecanismos informales de clientelismo y prebendalismo conectados a la ejecución de la política social.

Con el advenimiento de los nuevos gobiernos democráticos, se experimentó una creciente inversión social y –en momentos distintos según los países– se originaron nuevas políticas de desarrollo y protección social. En particular, a partir de la década del 2000, algunos gobiernos de la región han comenzado a

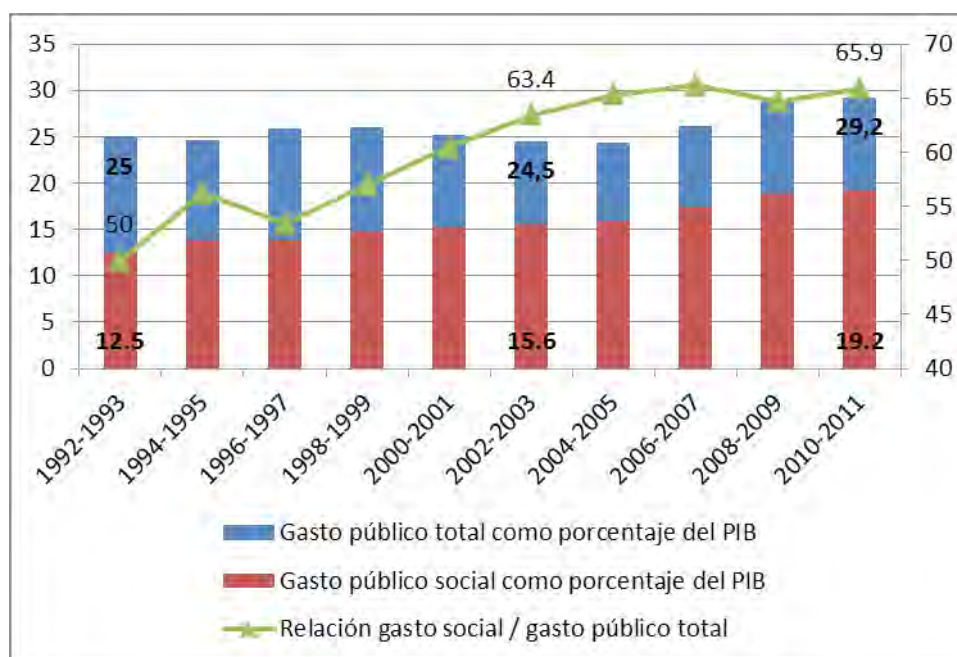
³ Otros referentes incluyen por ejemplo al Banco Mundial, cuya visión se acerca a la visión de "universalismo eficiente" de Santiago Levy. En el informe "De los derechos a la realidad: Una protección social eficaz para todos en América Latina y el Caribe" (Ribe, Robalino y Walker, 2010), el Banco Mundial expresa preocupación en relación con los tipos de incentivos que la expansión de la protección social podría significar en términos de promoción de la informalidad, la disminución de la oferta de trabajo y el ahorro. Asimismo, las nociones de ingreso ciudadano desarrolladas por Rubén Lo Vuolo (2010) tienen aspectos en común con el "universalismo básico".

romper con la idea de una política social residual, logrando mayores garantías en su financiamiento a través de las rentas generales. Además que por la democratización, este proceso ha sido sustentado por los buenos niveles de crecimiento económico (la tasa de crecimiento del PIB en América Latina promedió 3,4% entre 2000 y 2013).

Si bien en este artículo nos referimos a grandes tendencias, que toman dimensiones distintas en los diferentes países, se puede aseverar que los rasgos característicos de las nuevas políticas de desarrollo social que se están implementando en la región son: el reconocimiento del papel del Estado para dirimir las asimetrías de mercado y su mayor protagonismo para equilibrar las asimetrías en la protección social, mediante la construcción de pilares estatales no contributivos de pensiones y la ampliación del acceso a la salud; el aumento de la inversión social –tanto en relación con el PIB como con la inversión pública total (véase gráfico 1)– y la opción de no reducirla en períodos de crisis económica; la adopción de políticas integrales para la reducción de la pobreza, asociadas al fortalecimiento de los activos y capacidades humanas y a la implementación de amplias transferencias directas de ingresos con financiamiento de rentas generales; el enfoque en distintos sujetos de política –más allá del modelo del *male breadwinner*–, considerando las diferencias y brechas étnicas, de género y etarias; y, en última instancia, el reconocimiento de la importancia de reducir las desigualdades y realizar los DESC de todos los ciudadanos. Como destaca Hardy (2014), el haber pasado de políticas sociales para las necesidades básicas a políticas con enfoque de derechos ha sido "el más decisivo cambio introducido en el enfoque de las políticas sociales de la región" (Hardy, 2014: 154).

GRÁFICO 1

GASTO PÚBLICO TOTAL, GASTO PÚBLICO SOCIAL Y RELACIÓN ENTRE GASTO TOTAL Y GASTO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA, 1992-1993 A 2010-2011



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), base de datos sobre gasto social.

La crisis económica de 2008-2009, en particular, se convirtió en un momento de inflexión en la región, ya que muchos gobiernos latinoamericanos no optaron por la austeridad, sino que por una mayor presencia del Estado y el mantenimiento de la inversión social para minimizar las consecuencias económicas y sociales propias de una recesión económica.

Es importante también notar que este tipo de respuesta no ha ocurrido solamente en América Latina, sino que también en otros países en vías de desarrollo de ingresos medios. Al respecto, la OIT en el *World Social Protection Report 2014/15* compara la diferencia entre las reacciones que se dieron en los países de altos ingresos –que apostaron a un proceso de ajuste y consolidación fiscal, con el objetivo de disminuir la deuda pública y los costos de los sistemas de protección social (especialmente para las pensiones)– y los gobiernos de los países en vías de desarrollo (especialmente de ingresos medios) –que apostaron por la expansión de los sistemas de protección social con el objetivo de fomentar el desarrollo económico y social– (ILO, 2014). El cuadro 1 resume los tipos de programas donde se optó por un fortalecimiento durante el periodo de crisis en los países de América Latina, así como en China, India y Sud África.

CUADRO 1

AMÉRICA LATINA, CHINA, INDIA Y SUD ÁFRICA: EJEMPLOS RECIENTES DE LA EXTENSIÓN DE LOS SISTEMAS DE PROTECCIÓN SOCIAL

Tipos de programas	Países
Beneficios por niños y maternales	Argentina, China
Transferencias monetarias con enfoque de desarrollo humano	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua
Apoyo de ingresos mínimos para los hogares	Chile y China
Programas de empleo público	Argentina y Sud África
Protección de la maternidad	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), India y Sud África
Protección frente al desempleo	Sud África
Pensiones sociales	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, China, Costa Rica, India, Panamá, Perú y Sud África
Expansión cobertura en salud	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México

Fuente: Elaboración propia, en base a ILO (2014).

DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES Y PROTECCIÓN SOCIAL

Si bien existen otros proveedores de bienestar y protección social –tales como el mercado, las familias y las organizaciones sociales y comunitarias–, la responsabilidad primaria de garantizar los derechos sociales, económicos y culturales (DESC) recae sobre el Estado, que tiene que garantizar a los ciudadanos unas condiciones de vida que incluyan un mínimo de ingresos, el acceso a servicios sociales de calidad –sean ellos de salud o educación– así como la regulación del mercado de trabajo para fomentar el empleo decente (Cecchini y Martínez, 2011). De hecho, los Estados latinoamericanos han adoptado distintos instrumentos del derecho internacional que promueven y garantizan el derecho a la protección social, entre los cuales se destacan tanto instrumentos de las Naciones Unidas –la Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948) y el Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) (1966)– como de la Organización de Estados Americanos (OEA) –la Convención Americana sobre Derechos Humanos (1969) y el Protocolo de San Salvador (1988)–.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos da cuenta de una preocupación temprana en torno a diversos componentes de la protección social –el derecho a la seguridad social, los derechos laborales, el derecho a un nivel adecuado de vida y a la educación–, que son recogidos y formalizados en el PIDESC. El PIDESC identifica con mayor especificidad aspectos y estándares relativos a: i) la promoción del trabajo decente y la regulación de los mercados laborales; ii) las obligaciones de los Estados para resguardar los ingresos y mantener un nivel de vida adecuado (acceso a alimentación, vestuario, vivienda y acceso a servicios sociales, principalmente salud y educación); y iii) el acceso garantizado a la seguridad social.

A su vez, el Protocolo de San Salvador de 1988 establece que los Estados miembros de la OEA deben resguardar, a través de medidas progresivas, los DESC en sus legislaciones nacionales, para garantizar el bienestar general. El Protocolo establece obligaciones para los Estados en términos de derechos económicos

vinculados al mundo del trabajo (sindicalización, derecho a huelga, condiciones de trabajo, etc.), el derecho a la seguridad social, el derecho al disfrute del nivel más alto de bienestar mental, social y físico (a través del reconocimiento de la salud, el derecho a la nutrición adecuada y el derecho a la educación) y el deber de los Estados por resguardar el mejoramiento de las condiciones materiales de vida de las familias.

No obstante estos instrumentos recalcan la centralidad de considerar los derechos como principales insumos en el enfoque que debieran tener las políticas sociales en América Latina, la situación regional es bastante heterogénea respecto al nivel normativo que los países le otorgan a la protección social, así como a la implementación de políticas diseñadas bajo un enfoque de derechos (Cecchini y Martínez, 2011).

Varios países cuentan con un reconocimiento constitucional de los derechos sociales –siendo ejemplares los casos de Brasil, cuya Constitución de 1988 garantiza la cobertura y acceso universal de los servicios sociales con financiamiento estatal, y Colombia, cuya Constitución de 1991 promueve y asegura el derecho a la seguridad y asistencia social– y adoptan un enfoque de derechos en la formulación y operación de los sistemas nacionales de protección social. Sin embargo, pocos incorporan garantías explícitas de derechos en sus políticas y programas de protección social (véase cuadro 2). Asimismo, siguen existiendo grandes brechas en acceso y cobertura para distintos grupos de la población (Mesa-Lago, 2009; Cecchini y Martínez, 2011).

CUADRO 2

ENFOQUE DE DERECHOS Y GARANTÍAS SOCIALES EN AMÉRICA LATINA

País	Reconocimiento constitucional de derechos sociales	Enfoque de derechos en protección social	Garantías explícitas
Argentina	Sí	Sí	
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Sí	Sí	Sí
Brasil	Sí	Sí	Sí
Chile		Sí	Sí
Colombia	Sí	Sí	Sí
Costa Rica	Sí	Sí	
Cuba	Sí	Sí	Sin información
Ecuador	Sí	Sí	
El Salvador	Sí	Sí	
Guatemala		Sí	Sí
Honduras	Sí		
México	Sí	Sí	
Nicaragua	Sí		
Panamá			
Paraguay	Sí	Sí	
Perú	Sí	Sí	
República Dominicana	Sí		
Uruguay	Sí	Sí	
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	Sí	Sí	Sin información

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Cecchini y Martínez (2011) y de la revisión de las Constituciones y los planes oficiales de desarrollo social.

LA HORA DE LA IGUALDAD

Los años ochenta y noventa se caracterizaron por un modelo asociado a la concentración de la riqueza, con pobres rendimientos en crecimiento y productividad. Se mantuvieron así los altos niveles de desigualdad

del ingreso, debido a la heterogeneidad de la estructura productiva, reflejada en la segmentación del mercado laboral y los sistemas de protección social.

En la última década, muchos países latinoamericanos han recogido el discurso de la igualdad a través de la promoción e implementación de políticas públicas de protección social solidarias, alineadas con un rol activo del Estado y un mayor protagonismo del enfoque de derechos. Esto, junto a un crecimiento económico dinámico y sostenido y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos, apunta a una inflexión positiva conformada por menor pobreza y brechas sociales (CEPAL, 2010b). El reto será ahora continuar a ampliar la cobertura de la protección social y fortalecer el estado de bienestar en un entorno de menor crecimiento económico, que para 2014 y 2015 se prevé se sitúe en 1,1% y 2,2%, respectivamente (CEPAL, 2014a).

REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD

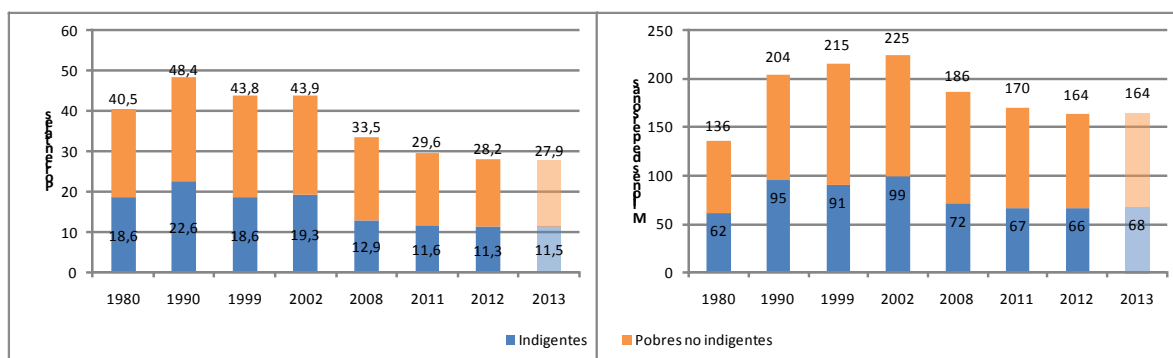
La crisis de la deuda significó un gran aumento en los niveles de pobreza e indigencia, que fueron reducidos solo de manera marginal durante los años noventa. Sin embargo, según datos de la CEPAL, la región experimentó una importante reducción de la pobreza y la indigencia durante el sexenio 2002-2008⁴. Desde entonces, la pobreza siguió descendiendo muy moderadamente, mientras que eso no ocurrió en el caso de la indigencia, debido a la escalada en los precios de los alimentos. Como resultado de estas tendencias, en 2012, el 28,2% de los latinoamericanos se encontraba en situación de pobreza y el 11,3% en situación de indigencia. Esto equivale a que 164 millones de personas no pueden satisfacer, al menos, sus necesidades básicas y, de esas personas, 66 millones no tienen los ingresos suficientes para poder satisfacer sus necesidades alimentarias básicas. La proyecciones al 2013 indican que el nivel de pobreza habría disminuido al 27,9%, pero la indigencia habría aumentado en 0,2 puntos porcentuales (CEPAL, 2013a).

No obstante su reducción, la pobreza y la indigencia siguen afectando con mayor severidad algunos grupos, en particular las personas indígenas, las mujeres y los niños menores de 14 años. Por ejemplo, la diferencia entre la pobreza infantil y la pobreza entre las personas mayores de 14 años sigue siendo significativa, con una sobrerrepresentación de 1,7 veces (CEPAL, 2011).

⁴ Para el cálculo de las líneas de pobreza e indigencia, la CEPAL utiliza el costo de una canasta básica de bienes y servicios mediante el método del costo de las necesidades básicas. La canasta básica para la medición de la pobreza se construye sobre la base de una canasta básica de alimentos, que abarca los bienes que se precisarían para cubrir las necesidades nutricionales de la población, tomando en consideración los hábitos de consumo, la disponibilidad efectiva de alimentos y sus precios, correspondientes a cada país y zona geográfica. El valor de la canasta de alimentos corresponde a la línea de indigencia, mientras que al agregar las necesidades básicas no alimentarias y su costo, se llega a calcular la línea de pobreza. Para ello, se multiplica la línea de indigencia por un factor, que toma valores distintos según se refiera a áreas urbanas o rurales (CEPAL, 2012b).

GRÁFICO 2

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y DE LA INDIGENCIA, 1980-2013^a



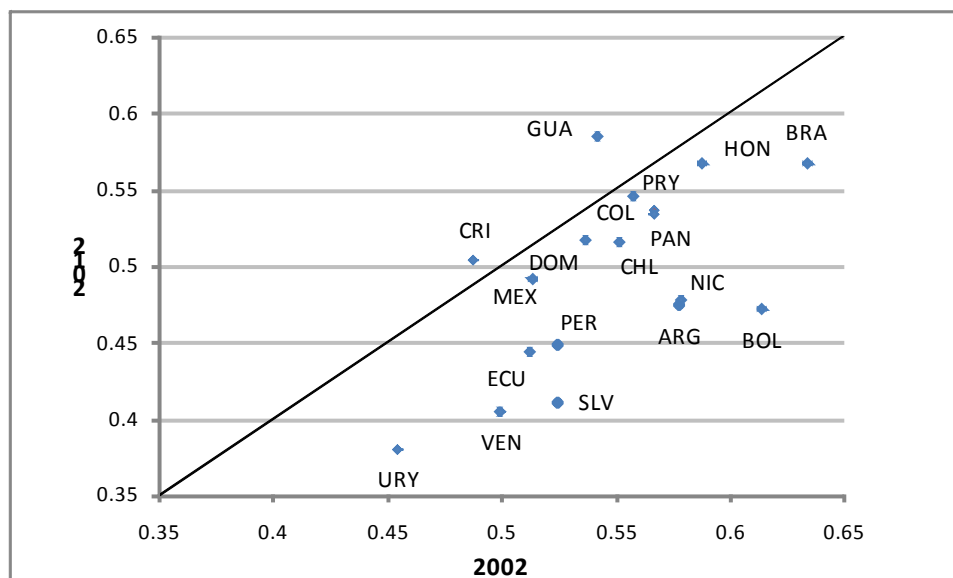
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Estimación para 18 países de la región más Haití. Las cifras que aparecen sobre las secciones superiores de las barras representan el porcentaje y número total de personas pobres (indigentes más pobres no indigentes). Las cifras sobre 2013 corresponden a una proyección.

En los últimos diez años, América Latina ha logrado también disminuir sus altísimos niveles de desigualdad. En particular, La CEPAL (2012a) plantea que 2002 fue un año de inflexión que rompió con la tendencia al incremento de la desigualdad y que la última crisis económica no fue un mayor impedimento para seguir en la senda de reducción de la desigualdad. En el período comprendido entre 2002 y 2012, solamente Costa Rica y Guatemala ampliaron sus brechas en la distribución del ingreso nacional. Sin embargo, América Latina sigue siendo la región más desigual del mundo, presentando un promedio simple regional del índice de Gini de 0,49, cuyos rangos van desde 0,38 (Uruguay) hasta 0,57 (Brasil y Honduras) (véase gráfico 3).

GRÁFICO 3

AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): COEFICIENTE DE GINI, ALREDEDOR DE 2002 Y 2012^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Nota: ^a Datos referidos a áreas urbanas para Argentina, Ecuador, El Salvador y Uruguay. Los datos referidos a 2002 corresponden a dicho año, excepto en Nicaragua, Paraguay y Perú (2001) y Chile (2003). Los datos

referidos a 2012 corresponden a dicho año, excepto en Guatemala (2006), Nicaragua (2009), Honduras (2010), Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Panamá y Paraguay (2011).

Factores que explican la reducción de la pobreza y la desigualdad

La reducción de la pobreza y la desigualdad que ha ocurrido a partir de 2002 se explica por distintos factores. En primer lugar, el crecimiento económico fue sostenido y permitió disminuir el desempleo – de 11,2% a 6,3% entre 2002 y 2013– así como aumentar significativamente los ingresos laborales. En segundo lugar –si bien la inversión social y el presupuesto históricamente han tenido un fuerte carácter pro-cíclico, donde en periodos de reducción del PIB, la inversión se contraía en forma significativa–, en la última crisis, la mayor parte de los países de la región optaron por aumentar la inversión social y no social, haciendo así frente a los costos sociales y económicos de la crisis y contribuyendo a generar empleos y aumentar los salarios (CEPAL, 2012a). En tercer lugar, existen factores demográficos que inciden en la disminución de la pobreza y la desigualdad en la región. La tasa global de fecundidad ha adquirido una creciente tendencia a la baja, por lo que dentro de pocos años se proyecta que la región no superará la tasa de reemplazo (2,1 hijos por mujer). Como resultado del menor número de hijos por mujer, se ha dado una rápida reducción de las tasas de dependencia, también en los hogares pobres, lo que significa que hay más personas en edad de trabajar con capacidad de generar ingresos por cada persona inactiva. En cuarto lugar, la tasa de participación femenina ha aumentado –en algunos países más que en otros–, y esto también se ha dado en hogares de menores ingresos (Cecchini y Uthoff, 2008). En quinto lugar, la carga tributaria ha aumentado en varios países y la inversión social de manera aún más enérgica. En sexto lugar, y conectado con lo anterior, los programas sociales y las transferencias de la protección social no contributiva han aumentado su importancia y han tenido un impacto positivo sobre la reducción de la pobreza. Finalmente, el giro positivo en la reducción de la pobreza y desigualdad ha tenido sus raíces también en las tendencias históricas de disminución de las carencias básicas en educación, salud, nutrición, vivienda y acceso a servicios básicos de agua y saneamiento. Según la CEPAL, todos los países de la región –aunque con una enorme heterogeneidad entre ellos– presentan mejoramientos en las condiciones de vida, medidas por el indicador de pobreza multidimensional según el cual las personas pobres son aquellas que presentan dos o más privaciones de necesidades básicas (CEPAL, 2011)⁵.

PERSISTENCIA DE LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES EN LO ECONÓMICO Y LO SOCIAL

No obstante las tendencias positivas en materia de indicadores sociales, en la región persisten viejos problemas estructurales, tanto en el campo económico como en lo social. Como destaca la CEPAL (2012a), las economías latinoamericanas siguen caracterizándose por la heterogeneidad de su estructura productiva, que se reproduce en el mercado de trabajo y de allí se transmite a toda la sociedad.

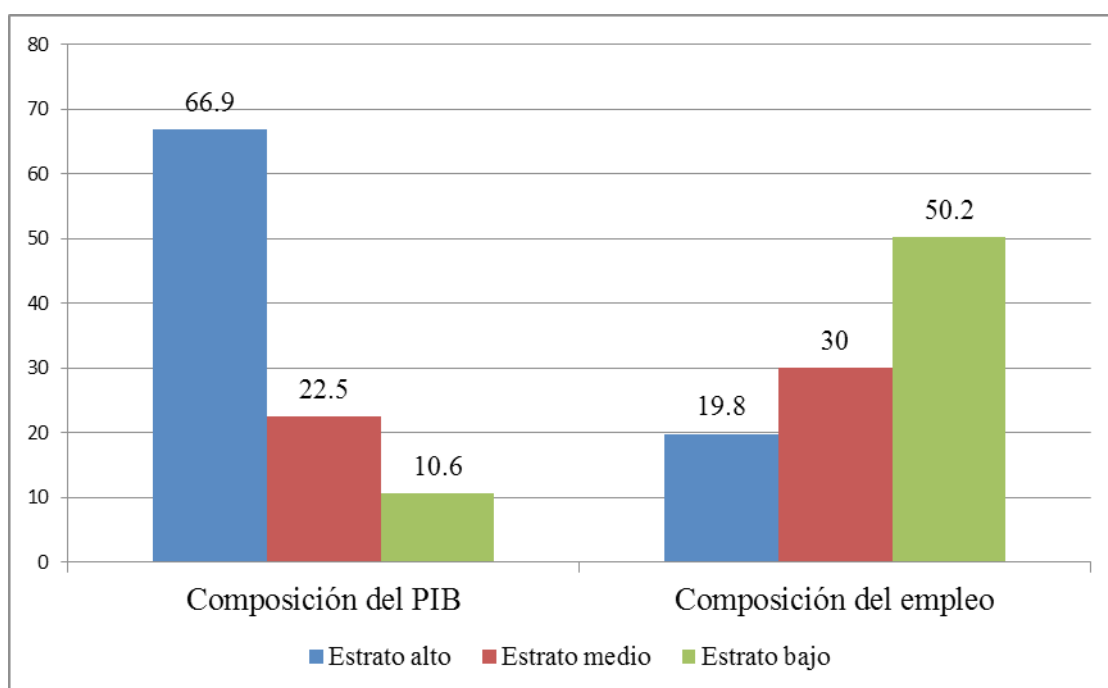
En la América Latina del siglo XXI, se pueden identificar tres sectores o estratos productivos altamente diferenciados: i) el estrato alto, compuesto por grandes empresas (más de 200 trabajadores) que participan plenamente de la economía global y hacen uso intensivo de las nuevas tecnologías. Alrededor de 2009, estas empresas producían el 66,9% del PIB regional, pero ocupaban solamente al 19,8% de la fuerza laboral, caracterizándose por un uso intensivo de capital y tecnología, y relaciones laborales formalizadas; ii) el estrato medio, compuesto por pequeñas y medianas empresas con escasos vínculos con los sectores de alta productividad, participando marginalmente del impulso del crecimiento económico. Este estrato de la economía latinoamericana produce alrededor del 22,6% del PIB y emplea al 30% de los trabajadores;

⁵ Alrededor de 2009, el porcentaje de personas que carecían de un piso adecuado en la vivienda, variaba desde cifras inferiores al 5% (República Dominicana, Ecuador, Costa Rica, Argentina, Chile y Uruguay) hasta valores superiores al 35% (Guatemala, Nicaragua y Perú). Asimismo, entre el 2% (Chile y Uruguay) y el 28% (Perú) de las personas estaban privadas de acceso a fuentes adecuadas de agua potable. Por último, los porcentajes de insuficiencia en la educación variaban entre el 3% (Argentina) y el 40% (Guatemala) (CEPAL, 2011).

y iii) el estrato bajo, compuesto por empresas de baja productividad, muy pequeñas (cinco o menos trabajadores) y con escaso o nulo uso de nuevas tecnologías, así como por los trabajadores por cuenta propia con baja calificación, los ayudantes familiares y las personas dedicadas al servicio doméstico, que equivalen cerca de la mitad de los trabajadores de la región pero contribuyen solamente al 10,6% del PIB regional (CEPAL, 2012a). Los trabajadores en empresas de baja productividad, conocidos como trabajadores "informales", tienen muy bajos salarios y además escasa protección social contra los riesgos de desocupación, enfermedad y vejez.

Gráfico 4

AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): INDICADORES DE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, ALREDEDOR DE 2009 (En porcentajes)



Fuente: Infante (2011).

Una consecuencia directa de estas disparidades en la estructura productiva de América Latina es una distribución desigual de las ganancias y un acceso estratificado a la protección social contributiva por parte de los trabajadores. Alrededor de 2009, solamente el 53,2% de los ocupados estaban afiliados a la seguridad social. Se detectan asimismo fuertes desigualdades de género e intergeneracionales, cuyas manifestaciones más evidentes son una mayor presencia de mujeres en empleos de baja productividad y la aún baja participación laboral femenina y juvenil (CEPAL, 2012b).

En definitiva, en América Latina, la principal vía para acceder a las prestaciones de los sistemas nacionales de protección social es y ha sido el empleo formal, pero se ha detectado que tanto la estructura productiva como el mercado del trabajo, esconden y reproducen las desigualdades que tanto aquejan a la región. Y, más problemático resulta ser el hecho de que los sistemas de protección social contributiva agudizan y reproducen dichas brechas.

Esto explica como en los últimos años, frente a los aún muy elevados niveles de informalidad del mercado de trabajo y su incapacidad de proveer protección social a todos los ocupados, los países han fortalecido el pilar no contributivo, cuyo objetivo es cubrir las necesidades básicas de la población (Cecchini y Martínez, 2011; CEPAL, 2012b).

Sin embargo, cabe destacar que existen aproximaciones alternativas sobre las causas de la informalidad. Algunos consideran que los trabajadores se encuentran en situación de informalidad por voluntad propia; por lo tanto, la informalidad describiría una dinámica del mercado de trabajo: la salida del mercado asalariado y la preferencia por el autoempleo (BID, 2004). La informalidad se debería en buena medida a los altos costos laborales y a una burocracia demasiado compleja, que frenarían las posibilidades de desarrollar una actividad económica en el marco formal, bajo la regulación laboral establecida; frente a esta situación, los agentes económicos decidirían a través del cálculo costo-beneficio si desarrollan su actividad, total o parcialmente, en el sector informal (Perry y otros, 2007). Otros consideran que la creciente informalización del mercado de trabajo en América Latina resultaría tanto de la decreciente oferta de trabajo por parte del sector público como del ajuste de las grandes empresas a través de la reducción de personal, en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

EL PAPEL DE LA PROTECCIÓN SOCIAL NO CONTRIBUTIVA

Para hacer frente a la promesa incumplida de acceso a la protección social vía el empleo formal, en América Latina se ha expandido la asistencia social, que se está erigiendo como un componente central en el esquema de bienestar de la región. Este componente de la protección social se refiere al conjunto de los programas de transferencias y subsidios públicos, financiados mediante impuestos a los ingresos generales bajo el principio de solidaridad. A los beneficios de la asistencia social, conocida también como "protección social no contributiva", se puede acceder tanto por criterios de necesidad (en los programas sociales focalizados en los que viven en extrema pobreza, pobreza y vulnerabilidad) como de ciudadanía (en los modelos universales) (Filgueira, 2014). Los beneficios no están asociados a aportaciones previas en base a descuentos de los salarios –las cotizaciones a la seguridad social–⁶, sino que a la tributación tanto directa como indirecta que financia las rentas generales.

Las principales funciones del pilar no contributivo de la protección social son cubrir las necesidades básicas, proveyendo ingresos mínimos o deteniendo la caída de ingresos, y acercar la oferta de programas y servicios públicos a los hogares con mayores carencias, promoviendo el fortalecimiento de las capacidades humanas. Los principales instrumentos de este pilar son las transferencias en efectivo y en especie, los subsidios al consumo, los empleos de emergencia y la promoción de los servicios sociales (véase cuadro 3).

CUADRO 3

INSTRUMENTOS DE LA PROTECCIÓN SOCIAL NO CONTRIBUTIVA EN AMÉRICA LATINA

Instrumentos	Criterios	Ámbitos cubiertos	Países
Transferencias en efectivo (pensiones sociales, PTC)	Focalizadas (por proxy means testing, nivel de ingresos) o universales	Ingresos. Acceso al conjunto de servicios, prestaciones y políticas sectoriales, fortalecimiento de las capacidades humanas	Argentina, Bolivia (Est. Plur. de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (Rep. Bol. de).

⁶ El pilar contributivo de la protección social –la seguridad social– se dirige a los trabajadores insertos en el sector formal, que a través de descuentos por planilla, financian un determinado fondo para hacer frente a contingencias de la trayectoria de vida y eventos fortuitos (Barrientos, 2013). En rigor, la seguridad social es contributiva cuando la miramos desde los criterios de elegibilidad. Cuando, en cambio, la miramos desde sus fuentes reales de financiamiento, es un sistema mixto, con base contributiva y no contributiva, ya que se utilizan recursos de rentas generales (Filgueira, 2014). Asimismo, se puede argumentar que los beneficiarios de la asistencia social han contribuido a ella mediante el pago de impuestos (por ejemplo los impuestos al consumo) o, en sentido más amplio, mediante su trabajo, sea remunerado informal o no remunerado.

Transferencias en especie (programas alimentarios)	Focalizadas por nivel de ingresos o de forma categórica (etapas del ciclo de vida, unidades territoriales, vulnerabilidad, entre otros)	Alimentación	Argentina, Bolivia (Est. Plur. de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (Rep. Bol. de).
Subsidios al consumo	Principalmente a hogares en situación de pobreza y vulnerabilidad. También de corte universal	Alimentación, electricidad, combustibles, transportes	Argentina, Bolivia (Est. Plur. de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (Rep. Bol. de).
Empleos de emergencia	Jefes/as de hogar desocupados/as; Fuerza de trabajo no calificada	Trabajo, ingresos	Argentina, Bolivia (Est. Plur. de) Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Haití, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (Rep. Bol. de).
Promoción de servicios sociales	Principalmente a hogares en situación de pobreza y de sectores medios	Educación, salud, vivienda y cuidado	Argentina, Bolivia (Est. Plur. de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (Rep. Bol. de).

Fuente: Adaptación de Cecchini y Martínez (2011).

Dos instrumentos destacan como las principales herramientas de la protección social no contributiva, debido a su importancia en la arquitectura de la protección social y su focalización en grupos poblacionales de mayor riesgo: los programas de transferencias condicionadas (PTC) –que cubren alrededor de 127 millones de personas– y las pensiones sociales –que cubren cerca de 17,8 millones de personas adultas mayores o discapacitadas–.

Desde la perspectiva del universalismo básico se aprecia el carácter innovador de las transferencias condicionadas. Sin embargo, se destaca que deben estar insertas en una visión más amplia de las políticas sociales, promoviendo la igualdad de condiciones para el acceso universal a servicios sociales de educación y salud (como también a otras políticas sociales), y no constituyéndose en un fin en sí mismo (Simões, 2006). Asimismo, se contempla la ampliación de la cobertura de estas transferencias hacia otros grupos vulnerables, entre los que se incluyen los ancianos que no perciben protección provisional, familias que no reciben asignaciones familiares, jefes de hogar desocupados con menores a cargo, entre otros grupos de población que no figuran como población objetivo en los esquemas clásicos de protección social (Filgueira y otros, 2006).

El anterior diagnóstico es compartido por la OIT, pero considerando el objetivo último de cumplir con la agenda de trabajo decente y lograr una salida estable y sostenida de la pobreza por parte de los beneficiarios. La OIT destaca asimismo que los mecanismos que vinculan la protección social y el empleo

deben necesariamente adaptarse a las condiciones socio-económicas de los países. En los países de bajos ingresos "prevalecen el empleo por cuenta propia y la informalidad" y "se busca urgentemente la forma de introducir medidas de protección social básica", mientras que en los países de ingresos medios y altos, donde el trabajo asalariado es más común, "los vínculos suelen implementarse a través de los sistemas formales de seguridad social y servicios esenciales de empleo destinados a mejorar la empleabilidad" (OIT, 2011: 54).

A su vez, Levy (2009) nota para el caso de México el fuerte crecimiento de la protección social no contributiva –que inicialmente fue considerada como transitoria pero hoy ya no lo es– y expresa preocupación por su falta de integración con la protección social contributiva, lo que representaría "un error de política social y de política económica de gran magnitud" (Levy, 2009: 8), por los motivos que analizaremos más adelante.

Programas de transferencias condicionadas (PTC)

Los PTC representan una de las mayores innovaciones en el campo de los programas sociales en los últimos 15 años, tanto porque han logrado cubrir poblaciones tradicionalmente excluidas de cualquier beneficio estatal, como porque han introducido innovadoras técnicas de gestión, informatizando los sistemas de selección y los registros de beneficiarios.

Estos programas buscan reducir la pobreza a través del aumento de los recursos monetarios de las familias para la satisfacción de sus necesidades básicas, y, al mismo tiempo, del fortalecimiento de las capacidades humanas de sus miembros. Según estimaciones de CEPAL, los PTC cubren al 21,1% de los latinoamericanos y caribeños, representando un gasto del 0,36% del PIB regional.

Los PTC han tenido impactos positivos en los indicadores de asistencia y matrícula escolar y en la realización de controles de salud –especialmente en los países que tenían bajos niveles en estos indicadores–, y han logrado incrementar los ingresos y el consumo de las familias destinatarias. Sin embargo, todavía no hay información concluyente sobre el impacto de los PTC en el aprendizaje, el estado nutricional y de salud de los menores (Cecchini y Madariaga, 2011).

Asimismo, el impacto sobre los indicadores de incidencia de la pobreza e indigencia depende del alcance de la cobertura y el monto de la transferencia. Cuando ambos son amplios, como en Argentina, Brasil, Ecuador y México, se observa dicho impacto. Donde la cobertura o los montos son limitados, los PTC contribuyen al alivio más que a la superación de la pobreza, ya que los ingresos de los hogares destinatarios se acercan a las líneas de pobreza e indigencia, pero no son suficientes para superarlas. En esos casos, el impacto se observa más en las medidas de brecha y severidad de la pobreza e indigencia, gracias a la buena focalización de los PTC.

Pensiones sociales

En los últimos años se ha diagnosticado una sub-cobertura significativa de las pensiones y jubilaciones entre los adultos mayores de la región, razón por la cual, se han realizado distintas reformas nacionales conducentes a mejorar dicha situación. Los bajos retornos de las cotizaciones han obligado a los Estados a asumir su responsabilidad para cumplir con las garantías básicas y la sustentabilidad de los sistemas de pensiones en el largo plazo (Sojo y Prado, 2010). Se han por lo tanto incorporado esquemas que permitan entregar transferencias desde el Estado, asegurando un ingreso mínimo para aquellos adultos mayores que no cuentan con los ahorros suficientes y/o trayectorias laborales altamente informales sin acceso a los sistemas de seguridad social.

Las pensiones no contributivas –o "sociales"– representan un buen instrumento para la disminución de desigualdades y para generar una mayor autonomía económica a los sectores más vulnerables, que

permitan cubrir los riesgos de vejez, invalidez y muerte (Huenchuán, 2009). Según la base de datos sobre pensiones sociales de la CEPAL⁷, el 40,7% de los adultos mayores de 65 años de edad de América Latina estarían recibiendo pensiones no contributivas, situando a Bolivia y Brasil como los países con una mayor cobertura, mientras que El Salvador y Perú son los países que cuentan con una menor cobertura de pensiones no contributivas, aunque están impulsando nuevos programas⁸.

PROTECCIÓN SOCIAL NO CONTRIBUTIVA Y EMPLEO: ¿CÍRCULO VICIOSO O VIRTUOSO?

El vínculo entre la protección social no contributiva y el empleo es objeto de acaloradas discusiones. Por un lado, se argumenta sobre un posible desincentivo al trabajo por parte de la protección social no contributiva. Por el otro, se rebate dicho argumento sosteniendo que existe una sinergia positiva entre la protección social no contributiva, el empleo y los principios del trabajo decente. Al asegurar un mínimo de bienestar, se permite a las personas realizar mejores decisiones laborales y se obtienen efectos dinamizadores en la reducción de la pobreza y la economía local.

Incentivos perversos de la protección social no contributiva

Existen sectores académicos y políticos que plantean que las transferencias monetarias de la protección social no contributiva son causas de incentivos perversos –tales como el desincentivo a la búsqueda de trabajo y el incentivo a la informalidad–, promoviendo un círculo vicioso en la relación con el empleo (Levy, 2010).

El desincentivo al empleo estaría explicado porque las familias destinatarias tendrían asegurado un cierto nivel de ingresos, lo que derivaría en poca urgencia por insertarse laboralmente. En consecuencia, es un desincentivo al esfuerzo individual de las familias por superar su condición de pobreza de forma autónoma.

El incentivo a la informalidad se explicaría por el hecho de que los trabajadores que viven en familias que reciben transferencias no contributivas, para evitar los descuentos obligatorios por cotizaciones de salud y previsión, buscarían empleos de baja productividad sin una relación formal que regule su participación en el mercado laboral.

En síntesis, el círculo vicioso que se produciría en la relación entre el empleo y la protección social deriva en un daño a la capacidad de crecimiento económico, productividad y niveles de participación en el empleo en los distintos países de la región.

Sin embargo, los "riesgos de dar beneficios sociales" a los trabajadores informales pueden haber sido sobredimensionados. Los montos de las transferencias no son elevados, razón por lo cual es bastante difícil que representen un desincentivo para la inserción laboral de los adultos en edad de trabajar. Por ejemplo, en América Latina, alrededor de 2009, los montos mensuales per cápita de las transferencias de los PTC representaban entre el 11% y 35% de la línea de indigencia y entre el 5% y 20% de la línea de pobreza (Cecchini y Madariaga, 2011). De hecho, en evaluaciones llevadas a cabo en Brasil, Chile, Honduras, México, Nicaragua y Paraguay no se aprecian impactos negativos de la protección social no contributiva sobre la oferta laboral (CEPAL, 2012b).⁹ Asimismo, argumentamos que el autoempleo y el empleo informal no dependen solamente de una decisión individual y plenamente racional, sino que más bien, responden a las condiciones generadas por la heterogeneidad estructural sobre el mundo del trabajo. A esto hay que

⁷ Véase <http://dds.cepal.org/bdps/>.

⁸ Sería deseable que la provisión de pensiones sociales se complementara con la creación y expansión de los servicios de cuidado y acompañamiento del adulto mayor. Dicha política contribuiría a la redistribución del trabajo no remunerado, incrementando la participación laboral femenina y así contribuyendo a reducir la pobreza (CEPAL, 2012b).

⁹ La OIT (2011) también constata que no existe evidencia suficiente de un impacto negativo de las transferencias sociales sobre el mercado del trabajo.

sumar que tanto los PTC como las pensiones sociales, por lo general, no focalizan por condición laboral ni tampoco tienen como destinatarios a adultos en edad de trabajar, sino que más bien a menores de edad y/o adultos mayores.

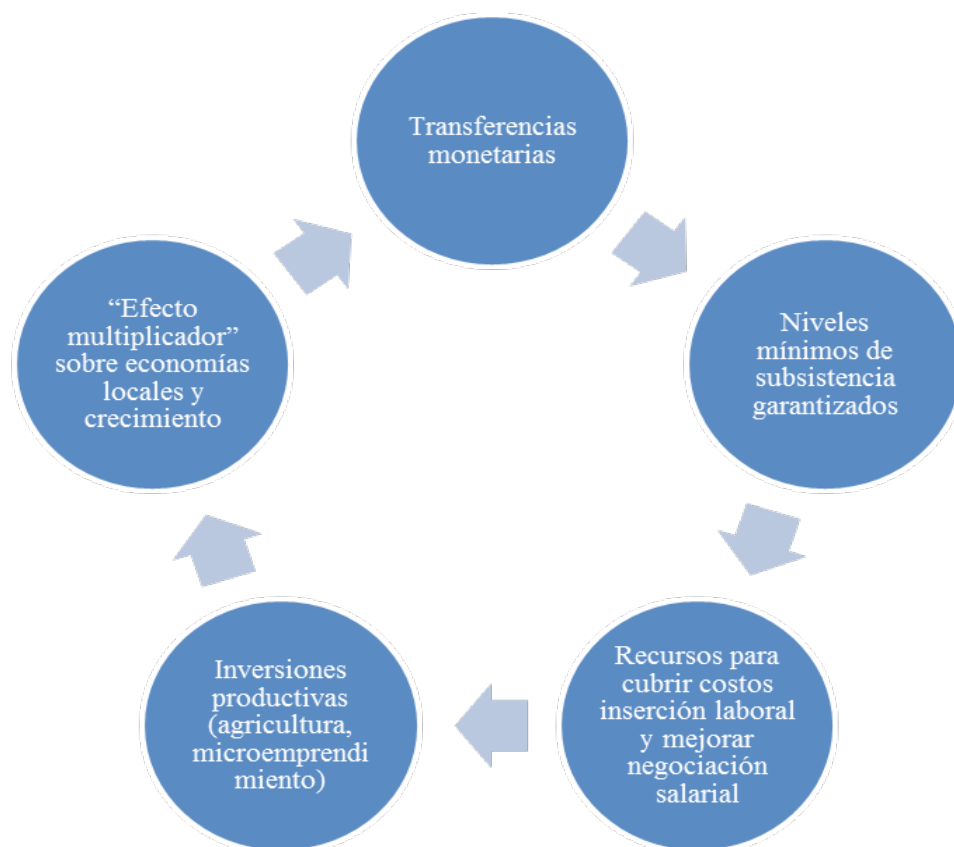
Círculo virtuoso de la protección social no contributiva y empleo

A su vez, la CEPAL (2012b) ha argumentado que las transferencias monetarias no contributivas pueden tener efectos virtuosos sobre las economías locales, a través del financiamiento del costo de oportunidad en que incurren las familias para la inserción laboral (ya sea el proceso de búsqueda de empleo como de transporte desde sus domicilios a los lugares de trabajo). Asimismo, las transferencias facilitan un mayor poder de negociación en relación con los salarios percibidos por el trabajo y también contribuye a la generación de ingresos a través de microemprendimientos o inversiones productivas (principalmente agrícolas). Por último, se ha detectado que la economía local recobra vitalidad al existir mayor poder adquisitivo entre la población residente que realiza compras, especialmente de alimentos. Gertler, Martínez y Rubio (2006) encontraron que los beneficiarios de Oportunidades –el PTC de México, ahora llamado Prospera– invirtieron 12 centavos de cada peso recibido mediante el programa en microemprendimientos o actividades agrícolas, con una tasa de retorno estimada de 17,6% en un período de cinco años. A nivel macro, Neri, Vaz y Ferreira de Souza (2013), hallan que *Bolsa Família* –el PTC de Brasil– contribuye al crecimiento económico, dado que cada real invertido en el programa agrega R\$1,78 al PIB.

El diagrama 1 ilustra el círculo virtuoso de la protección social no contributiva, con sus posibles efectos sobre los ingresos familiares, la inserción laboral y las economías locales.

Diagrama 1

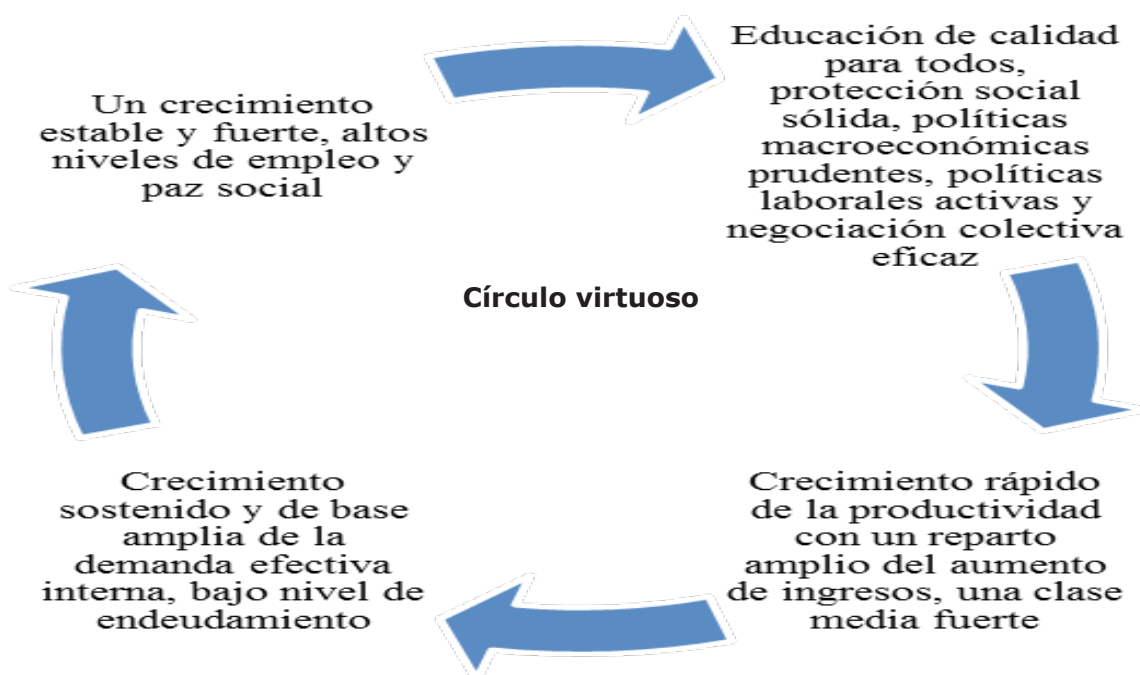
EL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL NO CONTRIBUTIVA



Fuente: Elaboración propia.

A su vez, la OIT considera al piso de protección social como un potencial detonante de un círculo virtuoso de desarrollo para una salida sustentable de la pobreza y la reducción de las desigualdades.¹⁰ En específico, la OIT destaca la necesidad de una relación complementaria entre la protección social y el empleo, debido principalmente a que se busca insertar a las personas en situación de vulnerabilidad, pobreza e indigencia en empleos decentes y productivos para evitar la dependencia e incentivar la participación en el mercado del trabajo (OIT, 2011). Como se observa en el diagrama 2, con el piso de protección social se busca tener un impacto significativo en el crecimiento económico, las políticas educacionales y laborales, el crecimiento de la clase media y una mayor cohesión y paz social.

DIAGRAMA 2
EL CÍRCULO VIRTUOSO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL DESDE LA VISIÓN DEL PISO DE PROTECCIÓN SOCIAL



Fuente: OIT (2011).

Para que estos "círculos virtuosos" se hagan realidad, más allá de las transferencias monetarias, desde las políticas públicas es necesario proveer programas de capacitación técnica y profesional y nivelación de estudios para que los jóvenes y adultos en edad de trabajar que viven en condiciones de pobreza y vulnerabilidad mejoren sus capacidades. Si bien, como se ha destacado anteriormente, los problemas de inclusión productiva radican en la heterogeneidad estructural, también hay debilidades por el lado de la oferta de trabajo, y por ende "una mejora de los conocimientos y las habilidades de la fuerza de trabajo facilita el aprovechamiento de las oportunidades existentes" (CEPAL, 2012b: 161), Adicionalmente, para aumentar las posibilidades de inclusión laboral de personas que viven en condiciones de pobreza o vulnerabilidad, es necesario contribuir a la creación directa e indirecta de empleo e implementar programas de apoyo al trabajo independiente y servicios de intermediación laboral. Al respecto, "es necesario tener en cuenta que para que dichos servicios sean exitosos se requiere proporcionar un acompañamiento de largo plazo a la población objetivo. Se debe asimismo complementar estos esfuerzos con el fortalecimiento

¹⁰ El piso de protección social "puede transformarse en un mecanismo autopropulsado capaz de consolidar medidas de promoción del desarrollo humano que son sostenibles y pueden reproducirse en otros ámbitos, lo que se traduce en un desarrollo mayor y mejor" (OIT, 2011, p. 12).

de los sistemas de cuidado, ya que la ausencia de apoyos públicos a las familias para el cuidado de niños, adultos mayores y personas con discapacidad está incidiendo negativamente en la participación laboral de las mujeres que viven en condición de pobreza" (CEPAL-OIT, 2014: 22).

DESAFÍOS PARA LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

No obstante la inflexión positiva en las nuevas políticas de desarrollo social, las políticas públicas aún deben enfrentar grandes desafíos para seguir contribuyendo a una mayor igualdad y la realización de los DESC en la región. En lo relativo al mundo del trabajo, destacan dos grandes desafíos para converger hacia la igualdad. En primer lugar, es necesario aumentar la equidad en la apropiación de los excedentes de productividad. En segundo lugar, hay que fomentar políticas que contribuyan a reducir las brechas de productividad. Esto es realizable a través de la combinación de instrumentos de políticas industriales, tecnológicas y de apoyo a las empresas pequeñas y medianas (PYME) (CEPAL, 2010b), junto con el fortalecimiento de una institucionalidad laboral que genere empleo con derechos y de calidad (CEPAL, 2012b). En particular, la regulación del mercado laboral –tanto por la vía legal como por medio de la negociación colectiva– es clave porque favorece la transmisión de las ganancias de productividad hacia los trabajadores, "en la forma de mejores salarios, otros beneficios monetarios y aspectos no monetarios de la calidad del empleo" (CEPAL, 2012b: 162). Si bien en un contexto de elevada heterogeneidad estructural hay micro y pequeñas empresas que difícilmente están en condiciones de cumplir con todos los compromisos relativos a los derechos laborales, las empresas de mediana y alta productividad sí lo están. Por lo tanto, hay que avanzar tanto hacia la simplificación tributaria y administrativa para las empresas más débiles como hacia un mayor cumplimiento de las regulaciones laborales por parte de las empresas formales.

Por otra parte, los gobiernos debieran implementar políticas que busquen superar la segmentación de los sistemas de protección social y del acceso y la calidad de los servicios sociales, especialmente en salud y educación, donde las prestaciones públicas por lo general no alcanzan la calidad de las privadas. Dicha meta puede concretarse a través del establecimiento de seguros solidarios y la promoción de sistemas universales de salud, incrementando la cobertura de la oferta pública de educación y promoviendo el mejoramiento de los niveles de aprendizaje de los estudiantes. Lo anterior se complementa con la construcción de un sistema de ingresos básicos garantizados cuyos principales objetivos debieran ser: 1) combatir la desigualdad y la infantilización de la pobreza, 2) disminuir la precariedad en la vejez; y 3) lograr una fuerza laboral menos vulnerable (CEPAL, 2010b)¹¹.

Otro desafío es establecer una oferta pública de calidad de cuidados dirigidos a la primera infancia y el adulto mayor. Contar con un verdadero sistema nacional de cuidados significaría que los niños y ancianos destinatarios tendrían servicios de mejor calidad que cubran sus necesidades específicas. Contribuiría asimismo a disminuir significativamente la carga de trabajo no remunerado para las mujeres, que podrían así insertarse laboralmente e incrementar de forma significativa sus ingresos autónomos, reduciendo los niveles de pobreza general y sobre todo los femeninos e infantiles.

Respecto a los programas de reducción de la pobreza –que tienen que estar bien gestionados para maximizar su impacto–, se requiere un mejoramiento de su diseño, monitoreo y evaluación, así como considerar una mayor participación de la sociedad civil a través de rendición de cuentas públicas y la co-gestión de los programas. Asimismo, los distintos programas sociales debieran estar coordinados e integrados entre sí tanto del punto de vista de la oferta que de la demanda de protección social¹². En

¹¹ Estos ingresos debieran ser de un monto suficiente para que no desincentiven la inserción laboral de las personas en edad de trabajar, pero que logren proteger a los hogares más vulnerables de crisis económicas y sostener la demanda interna de las economías latinoamericanas.

¹² Desde el lado de la oferta, debe existir una coordinación efectiva entre los distintos niveles administrativos de la gestión pública (desde el gobierno central hasta los gobiernos locales), así como entre los distintos sectores (salud, educación, trabajo, etc.).

particular, está el desafío de la integración de los componentes contributivos y no contributivos de la protección social bajo un mismo sistema, dado que las personas pueden salir de determinados programas –por ejemplo "graduándose" de los PTC– pero no deben quedar excluidas de la protección social (Cecchini y Martínez, 2011). Otro desafío para las políticas públicas orientadas a la reducción de la pobreza es implementar medidas que controlen la inflación alimentaria, que afecta directamente a las familias de menores ingresos, cuyos presupuestos familiares pierden valor real¹³.

En resumen, la región tiene una agenda de desafíos en sus políticas sociales altamente ambiciosa, que debe conjugar con la obtención de recursos para un financiamiento sustentable en el largo plazo. Conseguir estos recursos puede ser particularmente complejo para los países más pobres que deben hacer frente a la escasez de recursos y la disminución de la asistencia de los donantes, así como para los países que son altamente dependientes de las rentas provenientes del sector minero, que dependen de los vaivenes de los precios internacionales. Sin embargo, existe un eje transversal a todos los países, que es la necesidad de establecer pactos fiscales que doten de viabilidad política a los estados de bienestar latinoamericanos, y que se describe en el siguiente acápite.

PACTO FISCAL Y TRANSFERENCIAS DE INGRESO

Para enfrentar adecuadamente los desafíos que enfrenta la política pública y conciliar los DESC de los ciudadanos con las posibilidades de financiación sustentable de las políticas y programas sociales, se requiere alcanzar un pacto fiscal que contribuya a reducir la desigualdad, dotando al Estado de mayor capacidad para redistribuir recursos. Esto se logra a través de una adecuación de la carga fiscal y de una estructura tributaria de naturaleza progresiva.

En la región, existen márgenes significativos para avanzar y fortalecer la función redistributiva del Estado, tanto del lado de la inversión social como del lado de la recaudación de recursos (carga y estructura tributaria). En los países que cuentan con información sobre el índice de Gini antes y después de impuestos, el papel redistributivo de los sistemas tributarios en su conjunto no supera el 1,5% en ninguno de los casos. En otras palabras, la acción de la política tributaria no logra mejorar la distribución del ingreso de manera relevante (CEPAL, 2014b).

En América Latina sería por lo tanto adecuado aumentar la base impositiva, especialmente incentivando la incorporación de los trabajadores informales al mercado laboral formal¹⁴ y elevando los impuestos a la renta personal de los sectores de mayor poder adquisitivo, los cuales son ampliamente redistributivos. Al respecto, Filgueira (2014) señala que las bajas tasas impositivas hacia las empresas y a las personas físicas de altos ingresos implican "que el grueso de la recaudación sobre las rentas personales surge del salario de los trabajadores y va a financiar los sistemas de seguridad social" (Filgueira, 2014, p. 37). Según Gómez Sabaini y Morán (2013), la región recauda poco y mal, ya que el grueso de los impuestos es al consumo y a otras fuentes indirectas. La recaudación de impuestos a la renta personal es de 1,4% del PIB en América Latina y el Caribe y 8,4% del PIB en los 34 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además, mientras en la región el impuesto sobre la renta se compone del 28,7% a las personas y 71,3% a las sociedades, en los países de la OCDE se compone de aproximadamente 70% para la renta personal y 30% para la renta de las sociedades (véase gráfico 5).

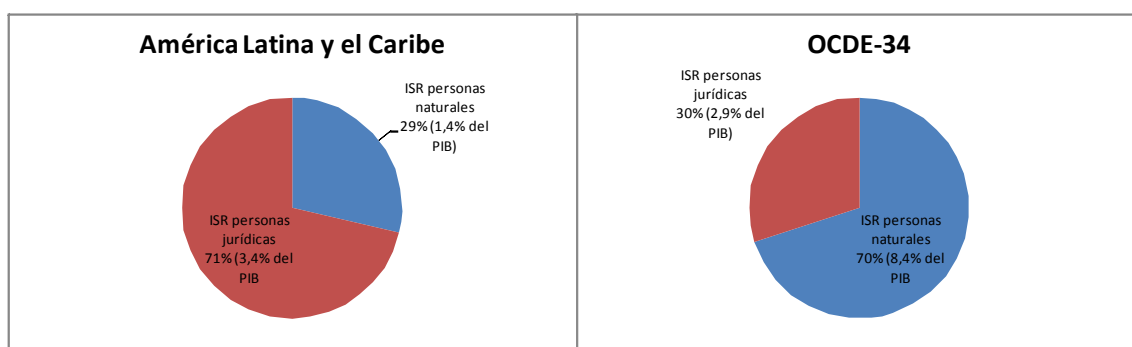
Por el lado de la demanda, hay que considerar las especificidades propias del ciclo de vida, así como velar por los intereses y necesidades de los distintos grupos de población.

¹³ Según la FAO (2014), en junio de 2014 la inflación interanual alimentaria en América Latina y el Caribe fue de 11,8% (0,8 puntos porcentuales por sobre la inflación alimentaria registrada el mismo mes de 2013). La inflación general fue de 10,3%, 2,6 puntos porcentuales por sobre junio de 2013.

¹⁴ Ejemplos de programas de simplificación tributaria y administrativa que fomenten la formalización son los monotributos en Argentina y Uruguay, así como el Micro Emprendedor Individual (MEI) en Brasil.

GRÁFICO 5

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y OCDE: COMPARACIÓN DE LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR), 2010 (En porcentajes)



Fuente: Gómez Sabaini y Morán (2013).

Nota: Las cifras de la OCDE-34 cubren el gobierno general, al igual que las de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, el Estado Plurinacional de Bolivia y Uruguay. Las cifras de América Latina corresponden a 17 países sin considerar a Venezuela (República Bolivariana de).

La baja recaudación directa se debe, principalmente, a dos factores: i) la estrecha base imponible, ya que las exenciones tributarias o tratamientos especiales reducen el monto sobre el cual se calculan los impuestos a la renta; y ii) los altos niveles de incumplimiento¹⁵. Esta precaria situación tributaria daña los principios de equidad horizontal y vertical de los impuestos. Es decir, personas con misma capacidad de pago pagan distintos montos en impuestos y, por otra parte, personas con mayor capacidad de pago pagan impuestos menores en términos proporcionales (CEPAL, 2010b).

Si bien la existencia de elites activas y con poder de veto origina el diseño de sistemas tributarios altamente regresivos (Gómez Sabaini y Martner, 2008), es posible avanzar en el establecimiento de pactos fiscales que se basen en la reciprocidad entre los ciudadanos y el Estado. Es decir, la ciudadanía estaría a favor de la remoción de las exenciones tributarias y tratamientos especiales y dispuesta a pagar mayores impuestos si éstos vienen asociados a un mejoramiento de "la calidad de los servicios públicos de salud, educación y seguridad" y si hay "menos corrupción y más control de la evasión" (CEPAL, 2013b: 41). Esto, junto a la cobertura universal de los servicios sociales, promovería un vínculo más fuerte y estrecho entre la ciudadanía y el Estado (CEPAL, 2013b). Sin embargo, lograr esto no es una tarea fácil, ya que para llegar a un pacto fiscal es necesario "asegurar una visión política de largo plazo, compartida por la mayoría, con una implementación y construcción gradual, sujeta a negociaciones en el camino, pero sin perder su sentido estratégico e incluyente" (CEPAL, 2013b: 49).

Disponiendo de mayores recursos fiscales, los países de la región podrán implementar un sistema de ingresos básicos garantizados para la infancia y los adultos mayores. Al respecto, se han realizado simulaciones para calcular el costo que tendrían dichas transferencias (CEPAL, 2010b; Filgueira y Espíndola, 2014; Cruces y Gasparini, 2013). Filgueira y Espíndola (2014) contemplan la imputación de una línea de pobreza a los mayores de 64 años y a las familias con niños menores de 18 años,¹⁶ descontando las prestaciones ya existentes en cada país. Estas simulaciones se focalizan en dos grupos: a) hogares con

¹⁵ La evasión tributaria del impuesto a la renta se ubica entre el 40% y el 65% y está teniendo un costo del 4,6% del PIB (CEPAL, 2010b).

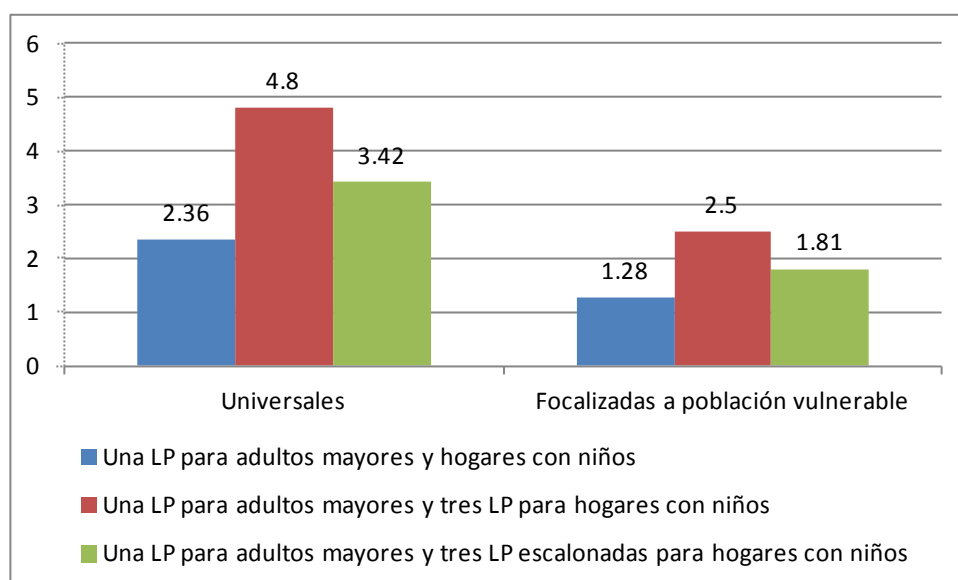
¹⁶ Para las familias con niños también se contemplan dos otros escenarios: i) una prestación de una línea de pobreza por niño, hasta un máximo de tres transferencias por hogar; y ii) una prestación por primer niño equivalente a una línea de pobreza y un adicional compuesto por 0,66 líneas de pobreza para el segundo y tercer niño.

personas elegibles cuyos ingresos cubren hasta 1,8 veces la línea de pobreza (vulnerables); y b) todos los hogares con personas elegibles (véase gráfico 6).

Claramente, el costo de esas transferencias aumenta a medida de que los países presentan mayores niveles de pobreza. En países de brechas de bienestar modestas (Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Panamá y Uruguay), el costo de completar la cobertura de una transferencia de una línea de pobreza a mayores de 64 años y familias con menores de 18 años residentes en hogares vulnerables, se sitúa entre el 0,08% y 0,68% del PIB. Pero dicho costo se incrementa significativamente hacia los países con mayores brechas de bienestar, alcanzando el 5,27% para Guatemala y el 5,36% para Honduras (Filgueira y Espíndola, 2014).

Gráfico 6

AMERICA LATINA (18 PAÍSES): COSTO DE TRANSFERENCIAS DE INGRESOS A ADULTOS MAYORES Y FAMILIAS CON NIÑOS, UNIVERSALES Y PARA POBLACIÓN VULNERABLE, ALREDEDOR DE 2011 (Porcentajes del PIB)



Fuente: Filgueira y Espíndola (2014).

Lo anterior significa que existe un grupo de países latinoamericanos que están en condiciones de implementar un sistema de ingresos mínimos garantizados para la población vulnerable, aunque los países más pobres tienen menor espacio para implementar dicha política. En esos países es más factible avanzar hacia transferencias de ingresos equivalentes a la línea de indigencia y desde ahí ir progresivamente avanzando hacia su universalización.

Si bien la región enfrenta hoy un escenario económico complejo, creemos que es posible seguir avanzando en el fortalecimiento de las políticas sociales y en particular en una ampliación de la cobertura de la protección social que sea adecuada para el nivel de desarrollo socioeconómico de cada país. Los grupos sociales que –muchas veces por primera vez– han sido alcanzados por la protección social no contributiva, han comenzado a verla como un verdadero derecho y ya no como una dádiva y por lo tanto ejercen presión sobre los gobernantes para que se mantengan los beneficios. Asimismo, en la región hay ejemplos de programas de asistencia social que son definidos como derechos constitucionales y tienen un piso fiscal asegurado –como por ejemplo la pensión para adultos mayores y personas con discapacidad de Brasil, el Beneficio de Prestación Continuada (BPC)–.

Por estos motivos, frente a una desaceleración económica o los efectos de una nueva crisis como la de 2008-2009, los gobiernos latinoamericanos posiblemente busquen ahorros más por otras vías que por fuertes recortes a los programas y políticas de asistencia social –que además aun tienen una baja prioridad macroeconómica, como demuestra el 0,36% del PIB destinado a los PTC.

¿UN NUEVO MODELO DE PROTECCIÓN SOCIAL?

A lo largo de este trabajo, hemos discutido los cambios de enfoques que han tenido las políticas de desarrollo social en América Latina –con un énfasis particular en las políticas y programas de protección social–, así como los resultados asociados a ellas y algunos de los desafíos que tienen que enfrentar. Cabe preguntarse si todo lo anterior significa que en la región estamos efectivamente observando el surgimiento de un nuevo modelo de protección social, especialmente de un modelo basado en un enfoque de derechos.

Desde una mirada regional, es indudable que la protección social basada en un enfoque de derechos y con una lógica más universalista ha adquirido preeminencia en el discurso político y como horizonte ético y normativo en la gran mayoría de los países.¹⁷ Esto ha sido sustentado por varias de las propuestas de ampliación de la cobertura de la protección social brevemente presentadas en la introducción, como son aquellas de la CEPAL, la OIT y el "universalismo básico".

Si bien desde una mirada normativa, aun queda mucho por avanzar para pasar del discurso a la implementación de la protección social universal basada en un enfoque de derechos (Sepúlveda, 2014), son varios los ejemplos de políticas y programas de protección social que logran poner en práctica uno o más principios del enfoque de derechos. Pensemos por ejemplo en el Sistema Único de Salud (SUS) de Brasil –que se basa en el enfoque de derechos definido en la Constitución de 1988 y asegura que el acceso a la salud sea integral, universal y libre de costos–, en la Asignación Universal por Hijo (AUH) de Argentina –programa enmarcado en un enfoque de derechos que ofrece una asignación familiar mensual para padres o madres que están desempleados o trabajan en la economía informal– o en la Renta Dignidad de Bolivia –una pensión universal no contributiva para los mayores de 60 años–.

Pero un punto fundamental a tener en cuenta cuando pensamos alrededor de los modelos, es el carácter eminentemente incremental de la protección social (Pierson y Leimgruber, 2010). Esto significa que la protección social –y el estado de bienestar– no se construyen de un día para otro, sino que son el resultado de un largo proceso –con sus avances y retrocesos–. Por lo tanto, los cambios de enfoques y los nuevos modelos se vienen a sumar a realidades muy distintas según las trayectorias políticas, sociales, económicas e institucionales de los países de la región. De allí que si bien la transformación de sus matrices de protección social y la adopción de un discurso de derechos son aspectos comunes en los países de la región, los resultados concretos que se obtienen son muy distintos según las brechas de bienestar que enfrentan sean severas, moderadas o modestas (Cecchini, Filgueira y Robles, 2014).

BIBLIOGRAFÍA

ANTÓN, Arturo; HERNÁNDEZ, Fausto; LEVY, Santiago. *The End of Informality in Mexico? Fiscal Reform for Universal Social Insurance*. Washington D.C.: BID, 2013.

BARRIENTOS, Armando. *Social Assistance in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2004), *Informe sobre el progreso económico y social 2004. Se buscan buenos empleos: los mercados laborales en América Latina*, Washington, D.C.: BID.

¹⁷ En 15 de 19 países de América Latina, en los planes oficiales sobre protección social se adopta un discurso y enfoque de derechos (véase cuadro 2).

CECCHINI, Simone y MARTÍNEZ, Rodrigo. *Protección social inclusiva en América Latina. Una mirada integral, un enfoque de derechos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2011.

CECCHINI, Simone y MADARIAGA, Aldo. *Programas de Transferencias Condicionadas: Balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2011.

CECCHINI, Simone, FILGUEIRA, Fernando y ROBLES, Claudia. *Sistemas de protección social en América Latina y el Caribe. Una perspectiva comparada*. Serie Políticas Sociales n. 202. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014.

CECCHINI, Simone y UTHOFF, Andras. *Pobreza y empleo en América Latina: 1990-2005*. Revista de la CEPAL 94, Santiago de Chile: Naciones Unidas, abril de 2008.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *La protección social de cara al futuro: acceso, financiamiento y solidaridad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2006.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama Social de América Latina 2009*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010a.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *La Hora de la Igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010b.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama Social de América Latina 2010*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2011.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama Social de América Latina 2011*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2012a.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Eslabones de la desigualdad: Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2012b.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama Social de América Latina 2013: Documento Informativo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2013a.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe. Reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2013b.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014a.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2014. Hacia una mayor calidad de las finanzas públicas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014b.

CEPAL-OIT (Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Organización Internacional del Trabajo). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Los programas de transferencias condicionadas y el mercado laboral*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, mayo de 2014.

CRUCES, Guillermo y GASPARINI, Leonardo. *Políticas Sociales para la Reducción de la Desigualdad y la Pobreza en América Latina y el Caribe. Diagnóstico, Propuesta y Proyecciones en Base a la Experiencia Reciente*, Documento de Trabajo Nro 142. CEDLAS, Universidad de la Plata, 2014.

FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), *Boletín de la seguridad alimentaria y nutricional*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, abril-junio 2014.

FILGUEIRA, Fernando. *Hacia un modelo de protección social universal en América Latina*. Serie Políticas Sociales n. 188. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014.

FILGUEIRA, Fernando y ESPÍNDOLA, Ernesto. *Hacia un sistema de transferencias monetarias básicas para infancia y adultos mayores: Una estimación de esfuerzos, impacto y posibilidades en la región latinoamericana*. Serie Políticas Sociales No. 216. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014.

FILGUEIRA, Fernando, MOLINA, Carlos, PAPADÓPULOS, Jorge y TOBAR, Federico. "Universalismo básico: una alternativa posible y necesaria para mejorar las condiciones de vida en América Latina". En: Molina, Carlos (ed.). *Universalismo Básico: una nueva política social para América Latina*, Washington D.C.: BID, 2006, 19-55.

GERTLER P., S. MARTÍNEZ y M. RUBIO-CODINA. "Investing cash transfers to raise long-term living standards", *Policy Research Working Paper Series*, No. 3994, Washington, D.C., World Bank, agosto 2006.

GÓMEZ SABAINI, Juan Carlos y MARTNER, Ricardo. "América Latina: panorama global de su sistema tributario y principales temas de política", *Las finanzas públicas y el pacto fiscal en América Latina*, documentos y ponencias presentados en el XX Seminario Internacional de Política Fiscal, Santiago de Chile, 28 a 31 de enero, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2008.

GÓMEZ SABAINI, Juan Carlos y MORÁN, Dalmiro. *Política tributaria en América Latina: agenda para una segunda generación de reformas*. Serie Macroeconomía del Desarrollo n. 133. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2013.

GOÑI, Edwin, LÓPEZ, Humberto y SERVÉN, Luis. *Fiscal redistribution and income inequality in Latin America*. Washington D.C.: The World Bank, 2008.

HARDY, Clarisa, *Estratificación social en América Latina: retos de cohesión social*, LOM Ediciones, Santiago de Chile, 2014.

HUBER, Evelyne y STEPHENS, John. *Democracy and the Left*. Chicago: University of Chicago Press, 2012

HUENCHUÁN, Sandra (Ed.). *Envejecimiento, derechos humanos y políticas públicas* Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2009.

ILO (International Labour Organization). *World Social Protection Report 2014/15: Building economic recovery, inclusive development and social justice*, Ginebra: OIT, 2014.

INFANTE, Ricardo. *América Latina en el "umbral del desarrollo". Un ejercicio de convergencia productiva*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2011.

LEVY, Santiago. *Some Remarks on Social Policies from Latin America*, Seminar on Social Policies in China, Cairncross Foundation, China International Capital Corporation Limited (CICC) y East Asian Institute of National University of Singapore (EAINUS), 2009.

LEVY, Santiago. *Buenas intenciones, malos resultados: Política social, informalidad y crecimiento económico en México*. México D.F.: Océano, 2010.

LEVY, Santiago. *¿Universalización de la salud o de la seguridad social?* En Gaceta Médica de México. Washington DC: BID, 2011.

LO VUOLO, Rubén. "Las perspectivas y los desafíos del Ingreso Ciudadano en América Latina", 13th International Conference of the Basic Income Network, San Pablo, Brasil, 30 de junio-2 de julio de 2010.

MESA-LAGO, Carmelo. "Social insurance (pensions and health), labour markets and coverage in Latin America". En: Katia Hujo y Shea Mcclanahan (eds.). *Financing Social Policy. Mobilizing Resources for Social Development*. Nueva York: Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD), 2009, 215-245

NERI Marcelo Côrtes, Fabio Monteiro VAZ y Pedro Herculano Guimarães FERREIRA DE SOUZA. (2013), Efeitos macroeconômicos do Programa Bolsa Família: uma análise comparativa das transferências sociais, en Tereza Campello y Marcelo Côrtes Neri (eds.) *Programa Bolsa Família : uma década de inclusão e cidadania*, Brasília: Ipea, 2013.

OIT (Organización Internacional del Trabajo). *Piso de Protección Social para una globalización equitativa e inclusiva*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, 2011.

PERRY, G., MALONEY, W., ARIAS, O., FAJNZYLBER, P., MASON, A. y SAAVEDRA-CHANDUVI, J. (2007) *Informalidad: escape y exclusión*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

PIERSON, Chris y LEIMGRUBER, Matthieu. "Chapter 3. Intellectual roots", in Castles F.G, Leibried, S., Lewis, J., Obinger, H. y Pierson, C. *The Oxford Handbook of the Welfare State*, Oxford University Press, 2010.

RIBE, Helena, ROBALINO, David y WALKER, Ian. *De los derechos a la realidad. Una protección social eficaz para todos en América Latina y el Caribe*, Unidad de Protección Social, Departamento de Desarrollo Humano, Región de América Latina y el Caribe, Banco Mundial, 2010.

SEPÚLVEDA, Magdalena. "De la retórica a la práctica: el enfoque de derechos en la protección social en América Latina", Serie Políticas Sociales No. 189. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2014.

SIMÕES, Armando. "Los programas de transferencia: una complementariedad posible y deseable". En: Molina, Carlos (ed.). *Universalismo Básico: una nueva política social para América Latina*, Washington D.C.: BID, 2006, 243-311.

SOJO, Ana y PRADO, Antonio (eds.) *Envejecimiento en América Latina: Sistemas de pensiones y protección social integral*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010.

USUI, Chikako. Welfare state development in a world system context: event history analysis of first social insurance legislation among 60 countries, 1880-1960. En Thomas Janoski y Alexander Hicks (eds.) *The Comparative Political Economy of the Welfare State*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994, 254-277.

ANÁLISIS DE GÉNERO DE LA POLÍTICA FISCAL BOLIVIANA: PROPUESTAS PARA LA AGENDA PENDIENTE DEL PROCESO DE CAMBIO.

Raquel Coello Cremades¹

Investigadora asociada del área de género del ICEI y Consultora de ONU MUJERES.

Silvia Fernandez Cervantes²

Investigadora y Responsable del Área de Presupuestos Sensibles al Género de la Fundación Colectivo Cabildeo

Fecha de recepción: marzo 2014

Fecha de aceptación: diciembre 2014

Resumen

Bolivia vive actualmente un proceso de cambio caracterizado por importantes reformas políticas y económicas guiadas por el propósito de superar el modelo neoliberal que imperó en el país. Bajo el nuevo paradigma del "Vivir Bien", el Estado vuelve a intervenir con fuerza en diferentes sectores de la economía y se articula con demandas modernizadoras de mejora de las condiciones de vida de las mayorías populares inmersas en una situación de pobreza, discriminación y exclusión. Este artículo resume los principales resultados del estudio sobre *Política Fiscal y Equidad de Género* llevado a cabo por las autoras para ONU MUJERES Bolivia en el año 2013. En una primera parte se describen los antecedentes y la evolución del actual sistema tributario boliviano. Posteriormente se señalan sus principales características y se realiza un análisis, desde la perspectiva de género, del objeto de gravamen y del sujeto pasivo, tanto de las cargas tributarias como de las exenciones y beneficios fiscales. El documento finaliza con un resumen de las principales conclusiones alcanzadas en la investigación destacando los elementos más significativos en relación a la igualdad de género.

Palabras clave: *Política Fiscal, Género, Sistema Tributario, Bolivia.*

Abstract

Bolivia undergoes a process of ambitious political and economic reforms guided by the purpose of overcoming the neoliberal model that prevailed in the country. Under the new paradigm of the *Vivir Bien* ("Good Living"), the State intervenes in different fields of the economy to improve the living conditions of the great majority of the population, still facing poverty, discrimination and exclusion. This paper summarizes the main findings of the study on *Fiscal Policy and Gender Equality* carried out by the authors for UN Women Bolivia in 2013. First it presents the background and the evolution of the actual tax system in Bolivia, followed by a description of its main characteristics. Secondly the article includes a synthesis of the analysis from a gender perspective made of the levies and benefits applied to different tax bases and taxpayers. It ends with a summary of the main conclusions of the research, highlighting the most significant elements related to gender equality issues.

Keywords: *Fiscal Policy, Tax System, Gender, Bolivia.*

¹ raquelcoellocremades@hotmail.com

² silfer842@gmail.com

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, Bolivia despuntó en el panorama internacional como un ejemplo de la emergente agenda social en América Latina frente a las señales de agotamiento del paradigma neoliberal. Con la llegada al poder del Movimiento al Socialismo (MAS) de Evo Morales, en 2006, se inicia una etapa de reformas políticas y económicas guiada por el propósito de superar el modelo neoliberal que imperó en el país y de refundar el Estado (Wanderley, 2009).

La nueva Constitución aprobada en el 2009 sienta las bases del nuevo modelo de economía plural orientado al *vivir bien* de todas las bolivianas y bolivianos, estableciendo, en su artículo 8, la equidad de género como uno de los principios y valores sobre los que el Estado debe sustentarse para promover la participación, el bienestar común, la responsabilidad, la justicia social, la distribución y redistribución de los productos y bienes sociales para vivir bien.

En consecuencia, uno de los grandes desafíos actuales en Bolivia, es conseguir que las reformas de las políticas fiscales y tributarias que se den en el país expresen los avances logrados en la Nueva Constitución Política del Estado Plurinacional, favoreciendo un modelo de desarrollo centrado en el bienestar de las personas, que promueva la redistribución equitativa de los recursos y oportunidades e incorpore criterios de género para promover la igualdad de derechos entre mujeres y hombres.

Este artículo resume los principales resultados del estudio sobre *Política Fiscal y Género*³ llevado a cabo en Bolivia durante el 2013 con el objetivo de conocer las principales implicaciones respecto a la igualdad de género del actual sistema tributario de Bolivia.

El estudio partió del reconocimiento de los importantes avances ya existentes en el país para lograr la incorporación de la perspectiva de género en la política fiscal a través de las denominadas experiencias de "Presupuestos Sensibles al Género" (PSG). No obstante, hasta la fecha, la mayoría de estos esfuerzos se habían concentrado en la incidencia sobre los presupuestos públicos abordando el lado del gasto⁴. Por ello, la investigación centró su objeto de estudio de los ingresos, ámbito todavía sin analizar desde la perspectiva de género en Bolivia, aunque con importantes referentes en la región⁵.

Para la investigación se llevó a cabo la revisión exhaustiva de la normativa tributaria y se trabajó con datos del Censo sobre población desagregados por sexo, actividad económica e índice de desarrollo humano facilitados por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). También se llevaron a cabo entrevistas con especialistas en las temáticas abordadas y se organizó un grupo de discusión con personas expertas y un taller con organizaciones de mujeres para presentar y validar los resultados.

El presente artículo está organizado en una primera parte donde se describen los antecedentes y la evolución del actual sistema tributario boliviano. Posteriormente se señalan sus principales características y se realiza un análisis desde la perspectiva de género del objeto de gravamen y del sujeto pasivo, tanto de las cargas tributarias como de las exenciones y beneficios fiscales. El documento finaliza con un resumen de las principales conclusiones alcanzadas en la investigación destacando los elementos más significativos en relación a la igualdad de género.

³ El estudio *Política Fiscal y Equidad de Género en Bolivia: Análisis y Propuesta para la Construcción del Pacto Fiscal hacia el Vivir Bien* fue desarrollado por las autoras para ONU MUJERES Bolivia. En el mismo, además del análisis del sistema tributario, se profundiza en el estudio de los sesgos de género de tres impuestos seleccionados y se realiza también la revisión del sistema integrado de pensiones.

⁴ Desde el año 2002, tanto desde el estado, como desde organizaciones de mujeres como el IFFI o el Colectivo Cabildeo y en espacios de articulación como la Mesa Nacional de Trabajo en Presupuestos Sensibles al Género (MNT-PSG), con el apoyo de ONU MUJERES y otras instituciones de cooperación, se han llevado numerosas iniciativas que han permitido grandes avances en la incorporación de la perspectiva de género y las propuestas y demandas de las mujeres en los presupuestos públicos nacionales y locales. Un resumen de estas experiencias y de bibliografía disponible puede encontrarse en Coello (2013). También puede consultarse la web www.presupuestoygenero.net o las webs institucionales de estas organizaciones.

⁵ Hasta la fecha, en América Latina existen investigaciones realizadas para Chile (Rodríguez, 2010), Ecuador (Vásconez y Gutiérrez, 2010), Guatemala (Guzmán y Cabrera, 2010), México (Pérez y Cota, 2010) y Argentina (Rodríguez, Gherardi y Rossignolo, 2010)

POLÍTICA FISCAL Y GÉNERO: UNA ARTICULACIÓN NECESARIA

Los sistemas tributarios están compuestos por medidas que han sido influidas, y a la vez influyen, en una diversidad de factores, entre ellos las actitudes sociales. En consecuencia, muchos de ellos suelen presentar sesgos de género, impactando de manera diferenciada en hombres y mujeres, pudiendo afectar a diversas decisiones, como por ejemplo: si se trabaja de manera remunerada o no, cuánto tiempo dedicarle al trabajo remunerado o los hábitos de consumo personal (Stotsky, 1997)⁶. Los sesgos de género de los sistemas tributarios pueden adoptar dos formas:

- *Sesgos explícitos*: Son aquellos que se producen cuando las disposiciones normativas (leyes o reglamentos) dan a hombres y mujeres una categorización y un tratamiento diferentes. En términos generales, los sesgos explícitos de género son fácilmente identificables pues normalmente constan por escrito en el código o las reglamentaciones fiscales, aunque también pueden reflejarse en prácticas informales.
- *Sesgos implícitos*: Son aquellos que se producen cuando, debido a las convenciones sociales y al comportamiento económico de carácter típico, la aplicación de las disposiciones de la ley y de la reglamentación tributaria tiene consecuencias diferentes para los hombres y para las mujeres. El sesgo implícito es más difícil de identificar pues para ello es preciso observar las diferentes maneras en que el sistema tributario afecta a las personas en función del género.

Ya sea explícito o implícito, los sesgos de género no son buenos o malos de por sí. Esta valoración deberá realizarse en función del comportamiento social y económico que se considere adecuado o que se desee promover (Stotsky, 2005). Por otro lado, dada la cantidad de impuestos posibles y las modalidades que los mismos pueden adoptar, es imposible establecer de antemano la totalidad de sesgos de género que los sistemas tributarios pueden contener.

En el caso de la *tributación directa*, y particularmente en el impuesto a los ingresos personales, los sesgos de género son más fáciles de identificar, ya que este tipo de tributos pueden ser directamente atribuibles a personas o grupos de personas. El cuadro 1 muestra algunos ejemplos de los sesgos implícitos y explícitos de género que en ocasiones es posible encontrar en el impuesto a la renta personal, tanto de las declaraciones individuales como conjuntas⁷.

⁶ Además de por la citada autora, Janet Stotsky (1997, 2005), este tema ha sido ampliamente estudiado, por autoras como Kathleen Barnett y Caren Grown (2004), María Pazos (2005, 2010), Lucía Pérez Frago (2011), Corina Rodríguez (2008, 2010), Janet Stotsky (2005) o Paloma de Villota (2001, 2003, 2005), entre otras.

⁷ Los impuestos sobre la renta personal pueden presentarse de dos formas: De manera individual (cada persona realiza la declaración del impuesto y paga en función de sus ingresos y sus reducciones tributarias) o de manera conjunta (la declaración del impuesto la realiza cada unidad familiar y en la misma se suman los ingresos de todos los miembros). Como muestra el cuadro, la forma de presentar el impuesto afecta también a los posibles sesgos de género. Una explicación detallada de cada uno de estos sesgos se encuentra en Stotsky (2005).

CUADRO 1: EJEMPLOS DE POSIBLES SESGOS DE GÉNERO DE LOS IMPUESTOS A LA RENTA PERSONAL

	DECLARACIÓN CONJUNTA	DECLARACIÓN INDIVIDUAL
SESGOS EX-PLÍCITOS	Cuando se aplican tasas impositivas diferentes a hombres y mujeres.	
	Cuando las exenciones y deducciones varían en función del sexo del contribuyente.	
	Responsabilidad de un solo miembro de la unidad familiar por el cumplimiento de las normas tributarias.	
		Cuando los ingresos no laborales (por bienes de titularidad compartida) se asignan a uno de los cónyuges
SESGOS IM-PLÍCITOS	Tratamiento diferenciado a la persona que obtiene la renta secundaria dentro de la unidad familiar.	Modificación de la carga tributaria de los tramos más altos o más bajos de ingresos
	Desgravación por "cónyuge dependiente".	
	Personas beneficiadas por las exenciones fiscales versus personas beneficiadas por el gasto social.	
		Cuando los ingresos no laborales se asignan -al cónyuge que más gana -a uno de los dos dependiendo de lo que elija la pareja

FUENTE: Elaboración propia en base a Stotsky (2005).

En el caso de la *tributación indirecta*, resulta más complejo hacer visibles y evaluar los sesgos de género, puesto que el objeto de gravamen (consumo, venta, transferencias) no es necesariamente atribuible de manera directa a un perfil de personas en particular. En este tipo de impuestos, es más difícil encontrar sesgos explícitos de género ya que sólo aparecerían si se discriminara el sexo del productor o consumidor, a la hora de imponer el gravamen (Rodríguez, 2008). Por lo tanto, los sesgos de género que normalmente pueden identificarse en los impuestos indirectos son implícitos y pueden encontrarse vinculados a varios elementos, entre los que es posible destacar:

- *Sesgo implícito a través del consumo diferencial.* Normalmente se presume que la incidencia del IVA o de otro impuesto sobre el consumo de base amplia recae finalmente sobre el consumidor final, presunción que está respaldada por estudios empíricos (Stotsky, 2005). En consecuencia, cualquier tratamiento preferencial de un producto o productor en particular se traslada al consumidor final y pueden surgir sesgos implícitos como resultado de los patrones diferenciales de consumo. Como señala Rodríguez (2008: 25) "la determinación de este tipo de sesgos es compleja, en parte porque las decisiones de consumo operan al interior de los hogares, y por lo mismo son difícil de captar" (al no quedar registrada, normalmente, la información de consumo a nivel individual, sino por unidad doméstica). Pero además, los patrones de consumo de los hogares, son el resultado de procesos de negociación internos, también influidos por las relaciones de género preponderantes. En consecuencia, para el estudio de la incidencia de la tributación indirecta es importante conocer no sólo los patrones de consumo individuales, sino los procesos de toma de decisión al interior de los hogares, y cómo, debido a éstos, un cambio en el régimen impositivo puede producir reasignaciones en el consumo de sus distintos miembros. Por esta razón, en este documento se optado por descartar este tipo de análisis, ya que su adecuado abordaje requeriría de una investigación específica utilizando datos diferentes a los disponibles para realizar este estudio.
- *Sesgo implícito a través del impacto en el empleo de un sector o rama de actividad.* Otra de

las formas de analizar los sesgos implícitos de los impuestos indirectos es por la forma en que los mismos (o los beneficios que estos contemplen) puedan estar afectando a determinados sectores y ramas de actividad, que generan empleo de una manera diferenciada para hombres y mujeres. En este caso, el análisis de las implicaciones en relación a la equidad de género pasa por comprender cuál es el impacto de la estructura tributaria sobre sectores de actividad que emplean en una proporción muy superior a mujeres que a hombres (o al contrario) (Rodríguez, 2008).

- *Sesgo implícito por la carga tributaria de bienes y servicios básicos.* Otro elemento que permite aproximarse al análisis de los sesgos implícitos de género de los impuestos indirectos es la carga tributaria con la que es gravada la adquisición de bienes y servicios básicos y de aquellos que contribuyen al cuidado y la sostenibilidad de la vida, ya que, debido a los comportamientos y roles de género, las mujeres tienden a destinar un porcentaje mayor de sus ingresos que los hombres a la adquisición de este tipo de bienes y servicios, siguiendo el rol asignado socialmente de responsabilidad del cuidado.

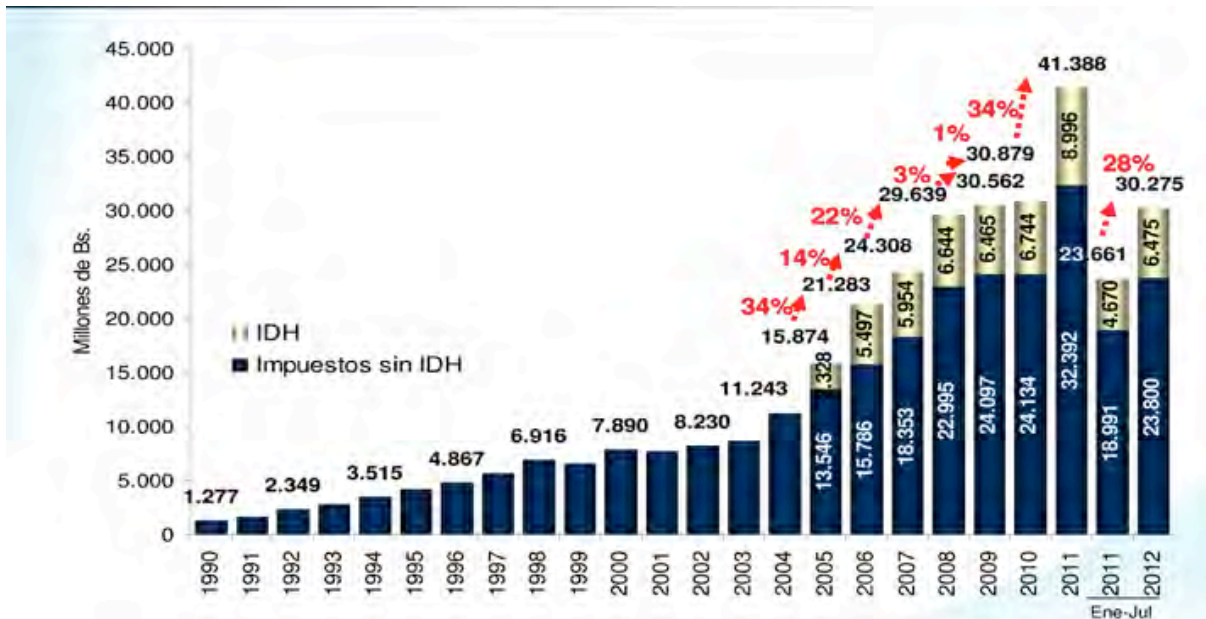
ANÁLISIS DEL SISTEMA TRIBUTARIO BOLIVIANO: UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

Antecedentes y evolución del sistema tributario boliviano

El actual sistema tributario boliviano tiene su origen en el año 1986, cuando se aprueba el Código Tributario (Ley 843). Anteriormente el sistema comprendía una gran cantidad de tributos cuya recaudación, sin embargo, sólo representaba el 2% del PIB. Los componentes de esta reforma fueron primordialmente dos: una base tributaria amplia e impuestos de fácil administración (Cossio, 2001). La reforma del Código Tributario es modificada parcialmente en 1994 mediante la aprobación Ley 1606, que introduce ligeras reformas en el impuesto de bienes inmuebles y vehículos automotores gestionado por los municipios y en el impuesto sobre las utilidades (beneficios) de las empresas. Sin embargo, el cambio más importante se produce en 2005 con la creación del Impuesto directo a los hidrocarburos (IDH) mediante la Ley 3058, que en la actualidad representa la segunda fuente de ingresos tributarios del país.

Todas estas reformas en el sector fiscal, además del incremento de precios internacionales y las mayores exportaciones de volúmenes de gas, han posibilitado una recaudación superior al 15% del PIB desde 1990 (Cossio, 2001), situándose en un 25,1% del PIB en 2005 y en 28,5% en 2008 (Canavire-Bacarrea y Mariscal, 2010). Como muestra el gráfico 1, este incremento se acelera de manera particular a partir del año 2005 con la mencionada reforma y entrada en vigor del IDH.

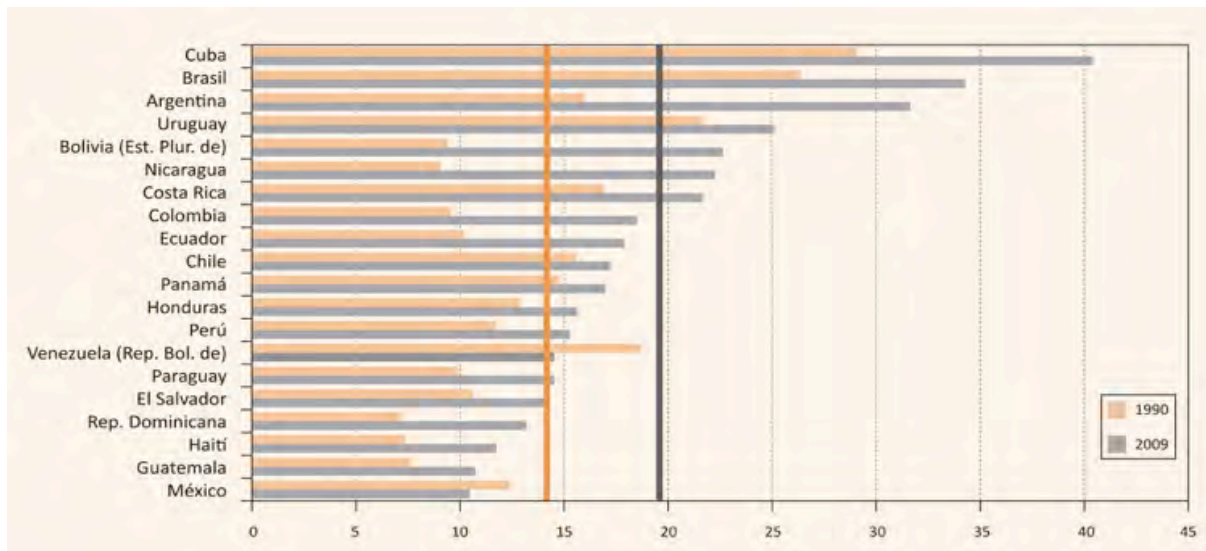
GRÁFICO 1: Recaudaciones Tributarias en Bolivia (En millones de Bolivianos)



FUENTE: Unidad de Análisis y Estudios Fiscales (UAEF) del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas con datos del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN). Aduana Nacional de Bolivia (ANB)

Tal y como puede apreciarse en el gráfico 2, estas dos últimas décadas de incremento ininterrumpido han permitido que Bolivia pase a ser de los países con menor carga tributaria a estar por encima de la media de los países de América Latina y el Caribe.

GRÁFICO 2: Carga tributaria de los países de América Latina y el Caribe en porcentajes del PIB, 1990 y 2009 (Incluye Contribuciones Sociales)



Notas: (a) la cobertura es Gobierno central, salvo para Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba y México, que es Gobierno general; (b) el dato de 2009 para Colombia corresponde a 2007 y para México a 2008.

FUENTE: ILPES/CEPAL sobre datos CEPALSTAT. Citado en ESPADA (2013)

Impuestos que conforman el sistema tributario boliviano

En Bolivia los impuestos vigentes en la actualidad se agrupan bajo dos regímenes tributarios: El régimen General y el régimen Simplificado

- a. *Régimen General.* Supone el 99% de la recaudación y bajo el mismo se encuentran los principales impuestos de ámbito nacional: El Impuesto al Valor Agregado (IVA), el régimen complementario al Impuesto al Valor Agregado (RC - IVA), el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH), el Impuesto Especial a los Hidrocarburos (IEHD), el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE), el Impuesto a las Transacciones (IT), el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), el Impuesto a Los Consumos Específicos (ICE), el impuesto a las sucesiones y a las transmisiones gratuitas de bienes (TGB), el Impuesto a las salidas al exterior (ISAE) y el Impuesto complementario a la minería (actualmente regalía minera) (RM). Adicionalmente a estos impuestos nacionales, como parte del régimen general existen también las patentes mineras que son gestionados directamente por los gobiernos departamentales y los impuestos a las transferencias (IMT) y a la propiedad (IPB) de bienes inmuebles y vehículos automotores que son recaudados y gestionados por los municipios. Por otro lado, a través de la denominada "coparticipación tributaria"⁸, los municipios reciben también el 20% de lo recaudado en los impuestos de carácter nacional (a excepción del ITF y el IDH). El cuadro 2 muestra un resumen de las principales características de estos impuestos.
- b. *El régimen simplificado,* bajo el cual se establecen regímenes especiales para las personas que desarrollan actividades económicas específicas. Dentro del cual encontramos: El régimen tributario simplificado (aplicado a las personas naturales que ejercen el comercio minorista, vivanderas/os y artesanos/as), el sistema tributario integrado (destinado a personas naturales que prestan servicios públicos de transporte y pueden ser propietarios de un máximo de 2 vehículos) y el régimen agropecuario unificado (aplicado a personas naturales propietarias de pequeñas explotaciones agropecuarias). A pesar de ser el régimen bajo el que tributa la gran mayoría de la población, en el año 2011 el monto recaudado por este sistema apenas alcanzaba en 0,1% del total de recaudación⁹.

CUADRO 2: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS IMPUESTOS DEL RÉGIMEN GENERAL

IMPUESTO	OBJETO DEL GRAVAMEN*	SUJETO PASIVO**	ALÍCUOTA (Cuota de gravamen)	TIPO	
				Directo	Indirecto
IMPUESTOS DE CARÁCTER NACIONAL					
IVA	ventas de bienes muebles, venta de servicios e importaciones definitivas	Quienes realicen las actividades objeto de gravamen	13%		X
RC - IVA	Ingresos provenientes de la inversión de capital, del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores.	Personas naturales y sucesiones indivisas. 2 tipos: a) contribuyentes en relación de dependencia b) contribuyentes indirectos	13%	X	
IDH	Producción de hidrocarburos en Boca de Pozo.	toda persona natural o jurídica, pública o privada, que produce hidrocarburos en cualquier punto del territorio nacional.	32% (+18% de regalía petrolera) = 50%	X	
IEHD	importación y comercialización en el mercado interno de hidrocarburos y sus derivados	personas naturales o jurídicas que importen y comercialicen los productos	variable (por unidad de medida)		X

⁸ Creada en el año 1994 por la Ley 1551 de Participación Popular como mecanismo para dotar de financiación de los gobiernos locales y promover el proceso de descentralización.

⁹ Datos facilitados por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Viceministerio de Política Tributaria. Dirección General de Estudios Tributarios

IUE	Utilidades de las empresas resultantes de los estados financieros al cierre de cada gestión. -Para empresas se grava la utilidad neta -Para profesionales naturales y beneficiarios en el exterior grava la utilidad presunta (50% del monto total de ingresos percibidos)	a) Empresas públicas, privadas y unipersonales b) profesionales naturales que ejercen profesiones liberales (independientes) u oficios c) Beneficiarios del exterior (personas naturales y jurídicas que remitan rentas, y sucursales de empresas que realicen actividades en el país)	a y b) 25% c) 12,5% Mineras y financieras 12,5% adicional	X	
ICM/RM	Las siguientes actividades mineras: a) Prospección y exploración; b) Explotación; c) Concentración; d) Fundición y refinación; e) Comercialización de minerales y metales.	Quienes realicen las actividades objeto de gravamen	Variable en función del metal y la cotización oficial	X	
IT	Ejercicio de comercio, industria, profesión, oficio, alquiler de bienes, obras y servicios Transferencia a título gratuito de bienes muebles, inmuebles y derechos.	personas naturales o jurídicas que realicen las actividades objeto de gravamen	3%		X
ITF	Operaciones realizadas en Moneda Extranjera y en Moneda Nacional con Mantenimiento de Valor respecto a cualquier moneda extranjera.	personas naturales o jurídicas que realicen las operaciones objeto de gravamen	0.15%		X
ICE	Ventas en el mercado interno e importaciones definitivas de bienes para consumo final de: cigarrillos y tabacos, vehículos automotores, bebidas refrescantes, cerveza, chica de maíz y bebidas alcohólicas.	Fabricantes e importadores y personas jurídicas o naturales vinculadas económicamente que comercialicen y distribuyan al por mayor	variable (por unidad de medida)		X
TGB	Transmisiones gratuitas de bienes registrables.	Beneficiarios de sucesiones, testamentos, anticipos de legítima y donaciones	1%-20% (dependiendo parentesco)	X	
ISAE	Salidas al exterior vía aérea.	Todas las personas bolivianas o extranjeras residentes en el país, que salgan al exterior	169 Bs		X
IMPUESTOS DE DOMINIO DE LAS GOBERNACIONES					
Patentes Mineras	Concesiones mineras constituidas por una o más cuadrículas	Titulares de concesiones objeto de gravamen	progresiva por escala de antigüedad (entre 125 y 250 Bs por cuadrícula)		X
IMPUESTOS DE DOMINIO MUNICIPAL					
IMT	Transferencias eventuales de inmuebles y/o vehículos automotores.	propietarios que transfieren sus inmuebles y/o vehículos cuando se trata de su segunda o posterior venta	3%		X
IPB	la propiedad de bienes inmuebles y vehículos	los propietarios de bienes inmuebles y vehículos automotores.	variable en cada municipio	X	

(*) El Objeto de gravamen (denominado hecho generador, en el código tributario boliviano) es el conjunto de bienes, servicios y/o derechos respecto de los cuales se establece un tributo.

(**) El sujeto pasivo es la persona física o jurídica que tiene la obligación de contribuir con el pago del impuesto

FUENTE: Elaboración propia en base a la normativa tributaria boliviana

Dada su importancia en términos recaudatorios, el estudio se centró en el análisis de los impuestos del régimen general de carácter nacional, utilizando como fuente principal de información la normativa correspondiente a dichos impuestos, los datos sobre recaudación tributaria facilitados por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y los datos del Censo de Población facilitados por el INE10.

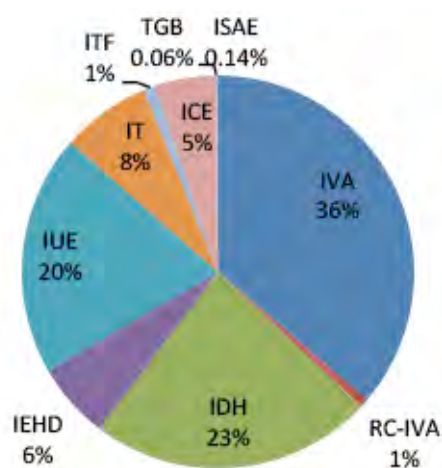
¹⁰ A pesar de los varios intentos, para el desarrollo del este trabajo no fue posible acceder a datos del Servicio de Impuestos Nacionales por tipo de contribuyente e impuesto, ni a datos desagregados por sexo y/o por nivel de renta de contribuyentes naturales, por lo que finalmente se optó por utilizar la base de datos de población del INE, desagregada por sexo, nivel de IDH, categoría ocupacional y actividad económica elaborada en base a las proyecciones actualizadas de los datos del Censo 2001.

Principales características del régimen general

El análisis de la normativa tributaria y los datos de recaudación permite identificar los siguientes elementos característicos del régimen general tributario de Bolivia:

- a. *Concentración del monto de recaudación en pocos impuestos:* Como muestra el gráfico 3, en Bolivia el 80% de las recaudaciones se obtiene de tres impuestos: El IVA, el IDH y el IUE, este último incluyendo el monto recaudado en concepto de impuesto a las utilidades mineras¹¹. Si a estos tres impuestos añadimos el IEHD y el IT el monto se eleva a 93% de la recaudación obtenida a nivel nacional mediante el régimen general. Tres de estos impuestos (IDH, IEHD y una gran proporción del IUE) dependen de la explotación de recursos naturales, fundamentalmente de los hidrocarburos y la minería, lo que supone que, en el corto plazo, es un ingreso poco predecible, porque los precios se fijan en el mercado internacional y, en el largo plazo, es una fuente de recursos agotable, porque son recursos no renovables, y por tanto limitados.

GRÁFICO 3: Desglose por impuestos de la recaudación de 2011

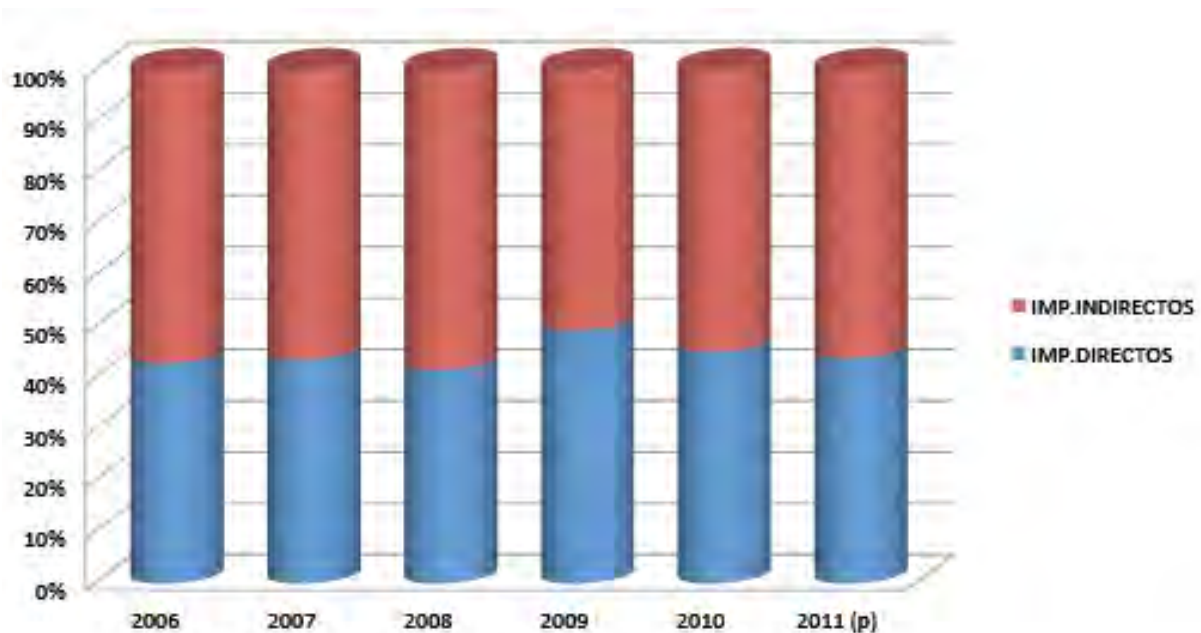


FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Viceministerio de Política Tributaria. Dirección General de Estudios Tributarios.

- b. *Mayor dependencia de la tributación indirecta:* En Bolivia, 6 de los 11 impuestos del régimen general de carácter nacional son impuestos indirectos (IVA, ICE, IT, IEHD, ITF e ISAE), y su recaudación supuso entre 2006 y 2011 entre un 57% y un 51% del total de los ingresos tributarios (ver gráfico 4).

¹¹ Contabilizado así en los datos proporcionados por el Ministerio de Economía y Finanzas

GRÁFICO 4: Reparto de la recaudación entre impuestos directos e indirectos



FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Viceministerio de Política Tributaria. Dirección General de Estudios Tributarios.

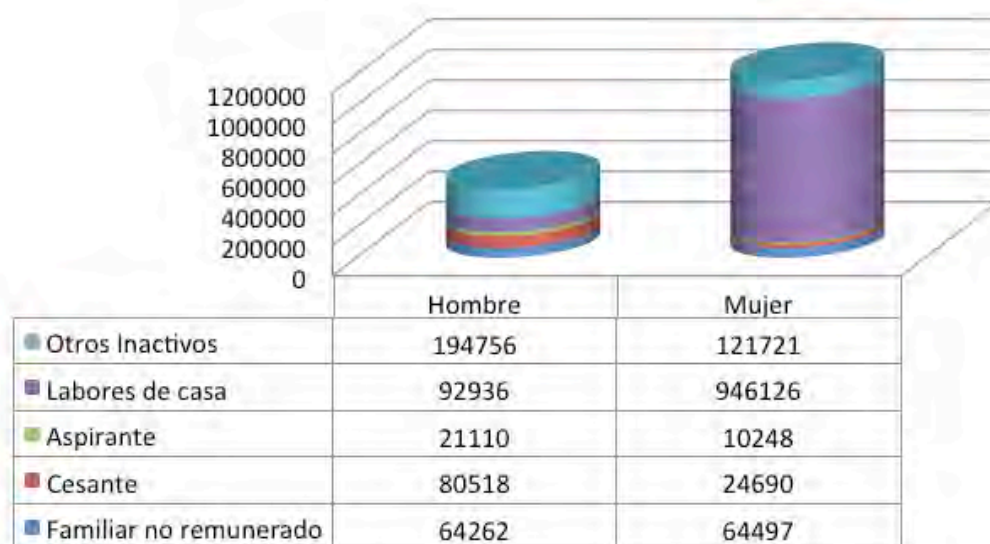
Dado que los impuestos indirectos se recaudan independientemente del volumen de ingresos, nivel de renta o capacidad de pago de quienes contribuyen, suponen un elemento de regresividad para el sistema tributario porque afectan a la equidad vertical¹², aunque la regresividad puede verse parcialmente compensada dependiendo del carácter redistributivo del gasto, es decir, de si lo que se recauda es invertido en brindar bienes y servicios para la población con menos recursos.

En Bolivia, este carácter regresivo tiene un claro sesgo de género ya que, como muestra el gráfico 5, el número de mujeres presentes en las categorías ocupacionales por cuya actividad no se percibe ningún ingreso es un 24% superior al de los hombres¹³ (3,1 millones frente a 2,5)¹⁴.

¹² Para evaluar de qué forma la política tributaria contribuye a la redistribución, se usa el concepto de "incidencia tributaria". A través de la incidencia tributaria se mira el peso relativo de los impuestos sobre la capacidad contributiva de las personas que los pagan. Para ello se utilizan habitualmente dos criterios de evaluación vinculados a la equidad que establece el sistema: La equidad horizontal, referida al hecho de que las personas que tienen un mismo nivel de capacidad contributiva deben tributar un mismo nivel de impuestos y la equidad vertical, referida al hecho de que aquellas personas que tienen distinto nivel de capacidad contributiva, deben tributar distinto nivel de impuestos.

¹³ Cálculos realizados utilizando los datos de hombres y mujeres en cada categoría ocupacional (INE, Censo 2001 proyectado al 2005 para la elaboración del IDH).

¹⁴ Esto no significa que estas personas carezcan completamente de ingresos. Lo que el estudio establece es que, la actividad principal a la que se dedican (y por la que son categorizados por el INE) no les supone una fuente de ingresos, y por lo tanto, los ingresos con los que estas personas cuentan, procederán normalmente de transferencias intra-hogares, es decir, de ingresos generados por otra persona en la unidad familiar.

GRÁFICO 5: Población en categorías ocupacionales por las que no se perciben ingresos, desagregada por sexo

FUENTE: Elaboración propia en base datos de población por categoría ocupacional del INE (Censo 2001 proyectado al 2005).

Es importante señalar que en Bolivia, esta dependencia de impuestos indirectos mejoró desde la entrada en vigor del IDH¹⁵ en el año 2005. Este impuesto no sólo permitió dotar de mayor progresividad al sistema por el incremento de recursos recaudados en los impuestos directos, sino porque es la principal fuente de financiación de los programas de protección social y de las transferencias directas de renta¹⁶.

Sin embargo, la tributación indirecta sigue suponiendo más de la mitad de la recaudación y, como vimos anteriormente, una gran parte de la misma está generada a través del IVA, impuesto que inicialmente afecta al conjunto de la población (aunque como veremos más adelante, determinados colectivos pueden eximirse de una parte de su pago) pero que recae de manera desproporcionada en la población que no percibe ingresos por su actividad principal, dentro de la cual las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas.

Así, como ha sido señalado por otros estudios (Paz, Gray, Jiménez y Yáñez, 2012) en Bolivia mientras el índice de Gini se reduce en un 2% cuando se aplican las transferencias directas cuando se añade el efecto de los impuestos indirectos esta reducción es de tan sólo 0,5%. Es decir, parte del efecto redistributivo de las transferencias directas financiadas por el IDH se pierde por el efecto regresivo de la tributación indirecta.

¹⁵ El IDH, que grava la producción de hidrocarburos, es catalogado por el Viceministerio de Política Tributaria del Ministerio de Economía Boliviano como un impuesto directo ya que es considerado un impuesto que grava directamente las fuentes de riqueza y renta.

¹⁶ Bono Juancito Pinto (transferencia monetaria condicionada destinada a los niños y niñas de ocho cursos del sistema educativo), Bono Juana Azurduy (transferencia monetaria condicionada destinada a mujeres embarazadas y niños y niñas menores de dos años que cumplan con asistir a controles integrales en salud) o Renta Dignidad (Renta Universal de Vejez de carácter no contributivo entregada a todas las personas mayores de 60 años), entre otros.

- c. *Predominio de la tributación sobre los ingresos brutos vs las rentas netas en los impuestos directos.* En Bolivia el único impuesto que grava las rentas netas, es decir, la diferencia entre los ingresos percibidos y los gastos en los que se incurre para generar dichos ingresos, es el IUE que grava las utilidades netas (reales o presuntas¹⁷) de las empresas, ya sean estas públicas, privadas o unipersonales. El IDH, se paga en función del monto producido, independientemente de cuál sean los gastos en los que se incurre para generar dicho ingreso, y por tanto la utilidad o beneficio real. Lo mismo ocurre con el RM, que se paga en función del volumen de ventas.

El RC-IVA, único impuesto que grava de manera específica los ingresos generados por las personas naturales está fijado en función de los ingresos brutos percibidos, sin posibilidad de descontar ningún tipo de gasto, salvo el monto pagado en concepto de IVA hasta un límite de 6 salarios mínimos. De hecho en Bolivia no existe un impuesto específico a las rentas de las personas físicas, ni un impuesto que integre la tributación por todos los ingresos netos que puedan percibir las mismas. Es decir que las personas naturales en Bolivia pagan impuestos diferentes y de manera separada para cada una de las distintas fuentes de ingreso (trabajo dependiente, independiente, arrendamientos, herencias, etc.) o en función del desarrollo de ciertas actividades (comercialización, producción, transmisiones gratuitas, transacciones financieras, etc.).

La búsqueda de la equidad horizontal requiere de impuestos que graven de igual manera a las personas con igual capacidad contributiva, es decir, que grave el ingreso neto una vez descontados los gastos necesarios para generarlos. Desde un punto de vista de género, dentro de estos gastos deberían incluirse no sólo los insumos considerados tradicionalmente como "productivos" (los gastos incluidos en los sistemas contables como mano de obra, materiales de producción, costes financieros, etc...) sino también los costes asociados con la reproducción de la propia fuerza de trabajo (como alimentación, vestimenta, inversión en salud, educación, etc.), sin los cuales sería imposible generar dicho ingreso. Dadas las características del actual sistema tributario boliviano, esta posibilidad no está contemplada.

- d. *Existencia de cuotas de gravamen únicas.* Otra de las características del sistema boliviano es que la gran mayoría de los impuestos, ya sean directos o indirectos, tienen establecida una única cuota de gravamen (alícuota). Las únicas excepciones son el ICM-RM¹⁸, el IUE de las empresas mineras¹⁹, el TGB²⁰ y en contadas excepciones el IVA²¹. En ninguno de estos casos, el establecimiento de estas cuotas diferenciadas está establecido en función del monto de la renta que se grava. Este elemento, junto con la ausencia de mínimos exentos supone un elemento de regresividad para el sistema Boliviano, ya que para lograr sistemas más progresivos los impuestos directos deben gravar proporcionalmente con mayores cargas tributarias a las rentas mayores.

En el caso de Bolivia, esta falta de progresividad comporta además un sesgo de género, ya que beneficia en mayor medida a los hombres que ganan de media un 74% más que las mujeres (ver cuadro 3) y que, de existir una escala progresiva, deberían tributar por una cantidad proporcionalmente mayor.

¹⁷ En el caso de los profesiones naturales el impuesto grava las utilidades "presuntas" asumiendo que estas son de un 50% del total del los ingresos

¹⁸ En el ICM, la cuota está establecida, además de en función del mineral o metal explotado, sobre el monto de la cotización de dicho mineral/metal en el mercado internacional de materias primas, lo que se traduce en un sistema progresivo pues a mayores recursos por la venta del mineral, mayor proporción de la misma se paga en concepto de impuesto

¹⁹ EL IUE de las empresas mineras, donde existe una cuota adicional del 12,5%.

²⁰ El TGB prevé cuotas diferenciadas en función del grado de parentesco de al persona que reciba la herencia o transmisión gratuita del bien.

²¹ En El IVA existe un régimen de tasa 0 que fue aplicado desde el año 2006 al servicio de transporte internacional de carga terrestre. Posteriormente este beneficio ha sido ampliado en 2011 a la venta de minerales y metales en su primera fase de comercialización y a la venta de libros en 2013.

CUADRO 3: Bolivia: Ingreso Promedio²² Mensual 2009 (En Bolivianos)

	Hombre	Mujer
Urbano	2149	1352
Rural	817	323
Nacional	1649	947

FUENTE: INE (2010): Resumen Ejecutivo de la Encuesta de Hogares 2009.

Análisis del objeto de gravamen

Para poder llevar a cabo el análisis del objeto de gravamen, éste fue primeramente clasificado de acuerdo a dos categorías: aquellos por los que se tributaba en función del tipo de ingreso/renta generada y aquellos en los que el objeto se constituía en función del tipo de actividad económica desarrollada.

En relación a los *tipos de ingresos y rentas gravadas*, (ver cuadro 4) los ingresos sobre los que recae un mayor número de impuestos son los ingresos procedentes de actividades económicas productivas (afectados por 5 tipos diferentes de impuestos) y dentro de estos los ingresos procedentes del trabajo independiente, que tributan por 3 impuestos (el IVA, el IT y el RC-IVA o el IUE, dependiendo de la figura bajo la cual se realice dicho trabajo –si es trabajador independiente o empresa unipersonal). Sumadas las cuotas esto puede suponer entre el 29 y el 41% del ingreso.

En segundo lugar están las transmisiones gratuitas y los arriendos de bienes inmuebles, que pueden sumar hasta un 23% en el caso de los primeros y un 16% en el caso de los segundos. Los ingresos procedentes del trabajo independiente, utilidades empresariales, producción de hidrocarburos y depósitos financieros están afectados por un solo impuesto.

CUADRO 4: Análisis de Impuestos de acuerdo al objeto de gravamen de acuerdo al tipo de renta o ingreso

ANÁLISIS DE IMPUESTOS POR OBJETO DEL GRAVAMEN		RC-IVA	IUE	IDH	ICM/RM	TGB	IVA	IEHD	IT	ITF	ICE	ISAE	TOTAL
		13%	25%	32%+18%	0,01-7%	1-20%	13%	Hasta 50%	3%	0.15%	18-50	217Bs	
Alicuota													
Tipos de rentas e ingresos	Ingresos de actividades económicas-productivas	X	X	X	X		X		X				5
	Ingresos del trabajo dependiente	X											1
	Ingresos del trabajo independiente		X				X		X				3
	Ingreso de utilidades empresariales		X										1
	Ingreso de la explotación de recursos naturales			X	X								1
	Ingresos de transferencias					X			X				2
	Subvenciones, subsidios, pensiones	EX											0
	Donaciones y transmisiones gratuitas					X			X				2
	Ingresos de capital	X	X										2
	Ingreso financiera por depósitos, operaciones de crédito		X										1
	Ingreso financiera por participaciones de capital (dividendos)	EX											0
	Ingreso por bienes inmuebles (arriendos)		X										1
	Ganancias patrimoniales (incremento de valor en la venta de activos)	EX	EX					EX		EX			0
	Tenencia de Patrimonio (*)												0

FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria

En el caso de Bolivia, los subsidios, transferencias y pensiones, no pagan ningún tipo de impuesto directo. Si bien sólo un 1,27% de la población boliviana (53,4% hombres y 46,6% mujeres) se encuentra en situación de pensionista, jubilados y rentistas, más de dos tercios de los mismos (69%) pertenecen al estrato de IDH alto y un 22% al nivel medio-alto²³. Las otras rentas que no pagan ningún tipo de impuestos son las rentas financieras por participaciones de capital (dividendos) y las ganancias patrimoniales

²² Promedio Nacional en base a datos de ocupación principal por rama de actividad económica

²³ INE Datos del Censo de 2001 proyectados al 2011.

(incremento de valor en la venta de activos). Esta falta de tributación sobre las rentas financieras también afecta a la equidad vertical ya que para disponer de este tipo de rentas, las personas deben tener una cierta capacidad de ahorro (o de patrimonio acumulado), y por lo tanto mayor capacidad económica. Desde un punto de vista de género, de acuerdo con los datos arrojados por estudios recientes en la región (Deere y Contreras, 2011), existe una menor proporción de mujeres titulares de activos financieros que de hombres, lo que en términos de objeto de gravamen implicaría también un mayor beneficio para los primeros que para las segundas.

Los ingresos gravados con cuotas mayores son las rentas de las actividades económico-productivas, para las que éstas oscilan entre el 13% del trabajo asalariado y el 50% de las actividades de producción de hidrocarburos (Ver gráfico 6).

GRÁFICO 6: Rango de la cuota para los distintos tipos de ingresos



FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria

Si realizamos el análisis de acuerdo con el *tipo de actividad* (ver cuadro 5), la comercialización de bienes y servicios -ya sean internos o de importación-, es la actividad sobre la cual recae un mayor número de impuestos, ya que está gravada con hasta 5 tipos diferentes (IVA, IEHD, ICM-RM, IT e ICE). El rango de la cuota puede oscilar entre el 0,01% para la venta de ciertos minerales gravados con el ICM-RM, o el 3% por la comercialización de productos sólo afectados por el IT (como el caso de los arriendos) hasta aquellos hasta el 66% (como el caso de la venta de productos -como cigarrillos y vehículos automotores- afectados simultáneamente por el IVA y el ICE). De acuerdo con datos del INE (2011), un 22% de la población ocupada femenina frente a un 12% de la población masculina trabaja en actividades vinculadas al comercio (mayoritariamente comercio al por menor) y en total, las mujeres suponen un 56% de la población ocupada en el comercio, por lo que esta actividad fuertemente generadora de empleo femenino, es una de las más afectadas por una simultaneidad de impuestos y por las mayores tasas que pueden alcanzarse en el sistema boliviano.

CUADRO 5: Análisis de Impuestos de acuerdo al objeto de gravamen de acuerdo al tipo de actividad económica

ANÁLISIS DE IMPUESTOS POR OBJETO DEL GRAVAMEN		RC-IVA	IUE	IDH	ICM/RM	TGB	IVA	IEHD	IT	ITF	ICE	ISAE	TOTAL
		13%	25%	32%+18%	0,01-7%	1-20%	13%	Hasta 50%	3%	0.15%	18-50	217Bs	
Tipos de actividad económicas	Alicuota												
	Producción	X		X									2
	Producción de bienes y servicios (Trabajo asalariado)	X											1
	Producción de Hidrocarburos			X									1
	Comercialización, distribución				X		X	X	X		X		5
	Venta de bienes						X	X	X		X		4
	Venta de servicios						X		X				2
	Venta de materias primas y recursos naturales				X		X		X		X		4
	Arrendamiento								X				1
	Importación						X	X			X		3
	Exportación									EX			0
	Financiación										X		1
	Compra-Venta de activos financieros							EX		EX			0
	Transacciones financieras										X		1
Otros												1	
Salidas al exterior											X	1	

FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria

En segundo lugar está la producción de bienes y servicios, a la que afectan 3 tipos de impuestos indirectos diferentes y donde el mayor gravamen es para la producción de hidrocarburos (con un 50%). El tipo de actividades menos gravadas es el vinculado al sector financiero, cuyo único impuesto aplicable es el ITF. Dentro de éste, las actividades como la compra-venta de valores financieros están exentas de todos los impuestos incluidos el IVA o el IT. Las actividades financieras son además las que soportan una menor cuota de impuesto 0,15% correspondiente al ITF). Según datos del INE (2011), las actividades económicas vinculadas al sector financiero, apenas supone un 0,5 por ciento del total de la población ocupada en diferentes ramas de actividad (dentro del cual el 60% son hombres y el 40% son mujeres), por lo que, en el caso boliviano, una de las actividades que menor empleo genera (particularmente femenino) parece ser también una de las que menos impuestos soporta.

Análisis del sujeto pasivo

El cuadro 6 muestra el perfil del sujeto pasivo gravado por los impuestos de carácter nacional del régimen general. En este cuadro se aprecia cómo, en términos globales, hay más tributos que afectan a personas naturales que a personas jurídicas. Las categorías ocupacionales potencialmente más afectada son la de los denominados "cuenta propia" (equivalente al trabajo en régimen de autónomos en el caso español), con 8 impuestos, seguida de las personas asalariadas, empleadoras y cooperativistas que aparecen como sujetos pasivos potenciales de 7 tributos. Las personas pertenecientes a categorías ocupacionales por cuya actividad no se perciben ingresos y los pensionistas pueden verse afectadas por hasta 6 de los 10 impuestos.

CUADRO 6: Sujetos pasivos potenciales de los impuestos de carácter nacional del Régimen General

SUJETO PASIVO	IVA	RC-IVA	IDH	IEHD	ICM-RM	IUE	IT	ITF	ICE	TGB	ISAE	TOTAL
Persona natural	Asalariados/a (*)	XX		X				X	X	X	X	7
	Cuenta propia (que no tribute bajo el régimen simplificado) (*)	XX		X		XX	X	X	X	X	X	8
	Patrón/a o empleador/a (*)			X		XX	X	X	X	X	X	7
	Cooperativista de producción (*)			X		XX	X	X	X	X	X	7
	Jubilado/a, pensionista, rentista	X			X			X	X	X	X	6
	Categorías ocupacionales por las que no se perciben ingresos: Familiar no remunerado, Cesante, Estudiante, Labores de casa, otros inactivos, menos de 7 años	X			X			X	X	X	X	6
Persona Jurídica	Sector hidrocarburos (*)		XX	X	XX	XX	X	X	X	X		8
	Otros sectores (*)			X		XX	X	X	X	X		6
XX	Sujetos pasivos directamente afectados											
X	Sujetos pasivos Indirectamente afectados											
(*)	Pueden deducirse a través del crédito fiscal o la deducción en el RC-IVA											

FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria

También es importante notar que la mitad de los impuestos (IEHD, ITF, ICE, TGB e ISAE) afectan al conjunto de la población, independientemente de su categoría ocupacional²⁴. Esto tiene que ver con el carácter indirecto y generalista de estos impuestos (que gravan una determinada actividad económica independientemente de quien la realice y sin contemplar exenciones).

El IVA, que recordemos es el impuesto por el que más se recauda²⁵, es un impuesto que acaba recayendo en las personas naturales, y dentro de éstas, con una mayor incidencia en los jubilados, pensionistas, rentistas y personas en categorías ocupacionales por las que no perciben ingresos propios. Esto es así porque, si bien el IVA grava las ventas, prestaciones de servicios e importaciones realizadas por cualquier persona natural o jurídica, las entidades jurídicas y las categorías ocupacionales de "cuenta propias", empleadores y cooperativistas pueden deducirse el IVA pagado a través de la figura conocida como el "crédito fiscal"²⁶. También las personas asalariadas pueden descontarse el IVA pagado del monto a retener por la persona empleadora en concepto de RC-IVA, por un monto máximo equivalente a 6 salarios mínimos. Entre otros elementos, esta circunstancia, hace del IVA un impuesto enormemente regresivo para el sistema tributario boliviano porque sobre todo acaban pagándolo, no pudiendo recuperarlo o deducírselo, las personas con menor capacidad de pago (personas en categorías ocupacionales por las que no perciben ingresos y rentistas).

²⁴ Aunque el IT también es un impuesto indirecto, como grava el ejercicio del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, alquiler de bienes, obras y servicios o de cualquier otra actividad se ha considerado que es potencialmente atribuible a las categorías de cuenta propias, patrones y cooperativistas. Potencialmente podría afectar también a asalariados o pensionista, que, por ejemplo, alquilan un bien... sin embargo no se han considerado porque de verse afectados no serían en calidad de asalariados o pensionistas.

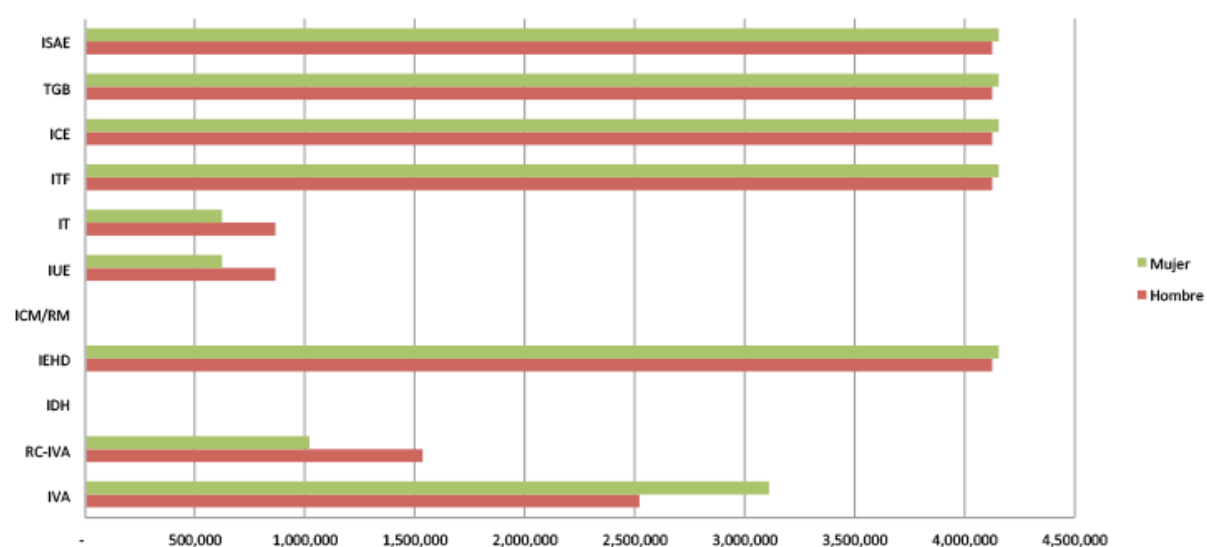
²⁵ 31% del monto recaudado en 2011 de acuerdo a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Viceministerio de Política Tributaria. Dirección General de Estudios Tributarios.

²⁶ El crédito fiscal es el importe que resulte de aplicar la cuota establecida sobre el monto de las compras, importaciones definitivas de bienes, contratos de obra o prestaciones de servicios, mientras que el Débito fiscal es el resultante del IVA aplicado a las Ventas. El pago al fisco se produce por la diferencia entre el débito y el crédito fiscal y por lo tanto, el monto pagado por el IVA de las compras es restado al IVA que se ingresa por las ventas.

El siguiente impuesto en volumen de recaudación (el IDH) recae en las personas jurídicas o naturales vinculadas a la producción de los hidrocarburos. Este es uno de los impuestos que dota de mayor progresividad al sistema boliviano, porque grava uno de los sectores con mayores ingresos económicos –como es la actividad hidrocarburífera- y porque además en su forma actual de distribución destina importantes recursos a financiar programas que benefician a la población con menos recursos²⁷.

El IUE -tercer impuesto en volumen de recaudación- es pagado tanto por personas jurídicas como por personas naturales (patrones/empleadores, cooperativistas y trabajadores independientes –cuentapropias- que estén constituidos como empresas unipersonales). El hecho de que grave a personas con capacidad para generar ingresos dota de progresividad al sistema, aunque esta progresividad podría ser mayor si, como comentábamos anteriormente, la cuota se estableciera también en función de la cantidad de utilidad o renta neta generada.

GRÁFICO 7: Sujetos pasivos potenciales del régimen general de carácter nacional



FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria y datos de población por categoría ocupacional desagregados por sexo del INE (2011).

Siguiendo con el análisis del sujeto pasivo, el gráfico 7 muestran la cantidad de hombres y mujeres potenciales contribuyentes de cada uno de los impuestos²⁸. De acuerdo a este análisis existen 5 impuestos que afectan potencialmente al conjunto de la población (IEHD, ITF, ICE, TGB e ISAE).

El IVA, es el impuesto que puede afectar potencialmente a un mayor número de mujeres que de hombres (3,1 millones de mujeres frente a 2,5 millones de hombres). Esto se debe a que en las categorías ocupacionales por las que no se perciben ingresos propios (mayormente afectada por el IVA) hay un mayor número de mujeres que de hombres y porque en las categorías con ingresos que pueden descontarse el IVA pagado de otros impuestos (personas asalariadas, empleadoras, trabajadoras independientes/cuentapropias, cooperativista de producción) predominan los hombres.

En cambio, el IT, el IUE y el RC-IVA, al gravar el ingreso y la utilidad de ciertas actividades económicas realizadas por estas categorías ocupacionales en las que predominan los varones (autónomos/"cuentapropias", empleadores y cooperativistas), son impuestos que pueden potencialmente

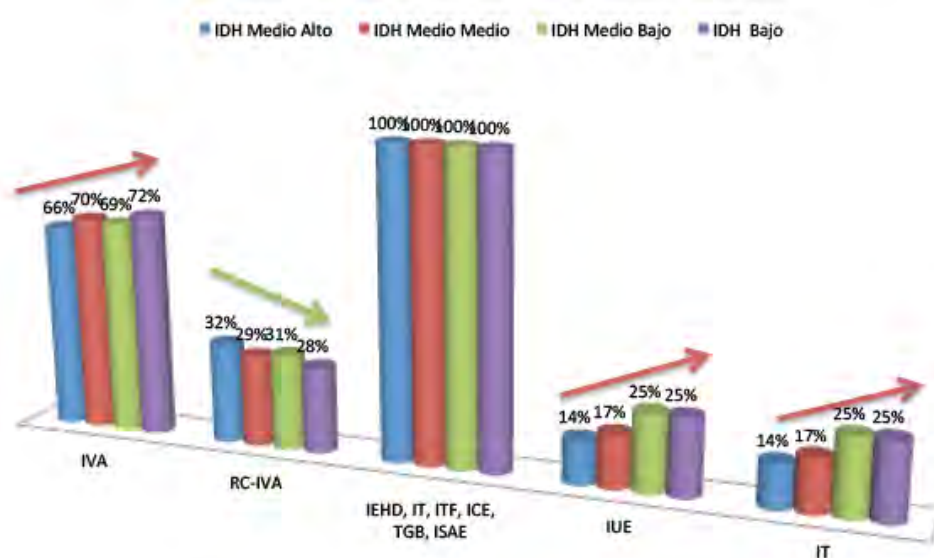
²⁷ Bono Juancito Pinto, Bono Juana Azurduy y Renta Dignidad, entre otros.

²⁸ Cálculos realizados utilizando la normativa tributaria y los datos de hombres y mujeres en cada categoría ocupacional (INE, Censo 2001 proyectado al 2005 para la elaboración del IDH).

afectar en una mayor proporción a los hombres que las mujeres (864.497 hombres frente a 621.505 mujeres sumando las tres categorías ocupacionales para el IT y el IUE y 1.535.357 hombres frente a 1.016.469 mujeres en el caso del RC-IVA).

La diferencia es que, en este último caso, al tratarse de impuestos que gravan ingresos o actividades que permiten generarlos, los potenciales contribuyentes cuentan al menos con una fuente de ingreso propio para hacer frente al pago del impuesto. Sin embargo el IVA es un impuesto a las ventas, y por tanto las personas que lo pagan no tienen por qué tener, necesariamente ningún tipo de ingreso. Como veíamos, esta es una de las características que hace del IVA un impuesto altamente regresivo.

GRÁFICO 8: Porcentaje de la población por grupo de IDH sujeto potencial de cada impuesto



FUENTE: Elaboración propia en base a la información recopilada en la normativa tributaria y datos de población por categoría ocupacional desagregados por sexo del INE.

Si realizamos el análisis de acuerdo al nivel de IDH (gráfico 8), observamos como el IVA, el IUE y el IT, afectan a una mayor cantidad de población del IDH bajo (72% en el caso del IVA, 25% en el caso del IUE y el IT) que de IDH medio alto (66% en el caso del IVA y 14% en el caso del IUE y el IT). Es decir que son impuestos más regresivos porque afectan a una mayor cantidad de población con menor nivel de renta. Por el contrario, el RC-IVA afecta a un mayor porcentaje de IDH medio-alto (32 personas de cada cien con dicho nivel de IDH) que de niveles medio-bajo (31%) y IDH-Bajo (28%), resultado así un impuesto más progresivo.

Análisis de las exenciones y beneficios fiscales

En Bolivia la gran mayoría de las exenciones fiscales se fijan en función del objeto de gravamen, es decir, exonerando ciertas rentas/ingresos. Sólo 4 impuestos (el IUE, TGB, IVA, IEDH e IT) establecen exenciones y beneficios fiscales de acuerdo al sujeto pasivo (en función de la persona –natural o jurídica- que debe pagar el impuesto). En el caso de las personas naturales, los diplomáticos y beneméritos se benefician de la exención en dos impuestos mientras que, entre las personas jurídicas, las instituciones más beneficiadas son las propias instituciones del estado y en segundo lugar las empresas y centros académicos.

No existe ningún tipo de exención o beneficio fiscal que sea atribuible a un sujeto pasivo en función de sus circunstancias personales (como por ejemplo en función de las cargas familiares, el número de hijos e hijas, la jefatura única de hogar o grado de minusvalía de una persona). Esto quiere decir que, en

general, los beneficios fiscales del sistema tributario boliviano están más pensados para beneficiar ciertas actividades económicas y no tanto para apoyar a ciertas personas que se encuentren en circunstancias especiales o para tomar en cuenta las cargas vinculadas a las actividades reproductivas.

Otra característica a señalar en relación con los beneficios fiscales es que ninguno de ellos está condicionado a la realización de determinadas acciones o al logro de determinados objetivos, como podría ser, por ejemplo: la creación de empleo estable, la contratación de jóvenes, el desarrollo de bienes y servicios de cuidado que promuevan la corresponsabilidad del sector privado en el cuidado o el apoyo a determinados colectivos con necesidades especiales o en situación de exclusión (como por ejemplo, el empleo a personas con discapacidad, mujeres que encabezan hogares con un solo receptor de renta y que cuentan con personas a su cargo, etc.).

El tipo ingreso o renta que se beneficia de mayores exenciones, son las ganancias de capital (incremento de valor obtenido en la venta de activos) y los rendimientos de inversiones en valores (dividendos de las acciones), que están exentos del pago del IVA, RC-IVA, IUE e IT. Igualmente son las actividades financieras (intermediación, compra-venta de activos financieros, etc.) las que acumulan un mayor número de beneficios fiscales.

Como se señaló anteriormente, desde un punto de vista de género, en la región existe una menor proporción de mujeres titulares de activos financieros que de hombres²⁹, lo que implicaría también que la tributación favorable a este tipo de rentas implicaría mayores beneficios para los primeros que para las segundas.

Otro de los elementos a destacar del análisis de las exenciones por objeto de gravamen es la ausencia de beneficios fiscales en el acceso a bienes básicos como alimentación, salud, vivienda, etc., particularmente en los impuestos que gravan las ventas y el comercio (como el IVA o el IT). La única excepción es el acceso a la educación y a los libros. Estos son bienes que deben ser adquiridos por el conjunto de la población, incluyendo aquella con menos recursos. Esta circunstancia, junto con el hecho que se mencionaba anteriormente de la existencia de una cuota única, hacen del IVA (que recordemos era el impuesto mediante el cual se recaudaba un mayor volumen de recursos) un impuesto enormemente regresivo para el sistema tributario boliviano.

Como mencionábamos anteriormente, uno de los beneficios fiscales que más llama la atención del sistema tributario boliviano es la posibilidad que tienen las personas asalariadas de descontar el IVA pagado en cualquier tipo de factura de la cantidad que les corresponde pagar por RC-IVA (impuesto que grava el ingreso del trabajo dependiente e independiente) hasta un monto equivalente a 6 salarios mínimos. Este beneficio está contemplado para el IVA de cualquier tipo de producto, por lo que podría darse el caso de que una persona que tribute al RC-IVA se pudiera desgravar el IVA pagado por un auto de lujo, por ejemplo.

Finalmente, otro de los elementos a destacar de los beneficios fiscales del régimen general del sistema tributario boliviano es que, salvo el RC-IVA (que establece una exención de hasta 2 salarios mínimos), ningún otro impuesto establece exenciones para montos mínimos. En los sistemas tributarios, en general, la existencia de este mínimo exento es un elemento que contribuye a su progresividad, porque ayuda a que las personas que obtienen rentas más bajas queden eximidas del pago de impuestos. Como hemos visto, esta falta de progresividad contiene un sesgo de género porque son mayoritariamente mujeres quienes están en los segmentos de población de las rentas más bajas.

²⁹ La CEPAL ha señalado como "en América Latina, el enfoque de evaluación del sector financiero sigue estando basado en características y necesidades masculinas, sin considerar que las distintas realidades y condiciones de trabajo de muchas mujeres no se ajustan a estos parámetros, lo que hace que generalmente queden excluidas" (CEPAL, 2004:49).

CONCLUSIONES

Tras la introducción del IDH en 2005 el Sistema tributario boliviano ha mejorado notablemente tanto en su carácter progresivo como en su capacidad recaudatoria. No obstante, para la mayor parte de los impuestos, continúa vigente el régimen planteado desde 1994 a través del Código Tributario bajo el cual persisten todavía importantes elementos que dotan de regresividad al sistema tanto en términos sociales como de género.

El 80% de la recaudación se origina en sólo 3 impuestos, siendo el más importante el IVA, cuyo diseño es altamente regresivo en términos de equidad vertical porque afecta en mayor proporción a la población cuya actividad principal no permite la generación de ingresos económicos propios, lo que no les permite deducírselo mediante la figura del crédito fiscal. Los datos muestran además que mujeres son mayoría en estas categorías ocupacionales.

Este efecto regresivo es además agravado por falta de cuotas reducidas o exenciones para productos de primera necesidad, que deben ser adquiridos por todas las personas independientemente de su situación económica, elevando el coste de la canasta básica. Sin bien el estudio no entra a analizar datos sobre patrones de consumo, siguiendo las pautas demostradas en diversos estudios a nivel mundial (Banco Mundial, 2012), si podemos inferir que, debido a los comportamientos y roles de género, las mujeres dedican una mayor proporción de sus ingresos a la adquisición de bienes y servicios básicos para el cuidado y sostenimiento de la vida, por lo que la ausencia de una tributación favorable en la imposición indirecta hacia la comercialización de estos bienes y servicios básicos, perjudica en mayor medida a las mujeres o, en todo caso, a las personas que se hacen finalmente responsables de este elemento fundamental de la reproducción social.

La progresividad del sistema también se ve limitada por la existencia de cuotas únicas en los impuestos directos, que gravan en la misma proporción a rentas e ingresos altos y bajos, sin importar la condición o circunstancias personales de las personas naturales (contribuyentes individuales) o del tamaño y forma organizativa de las empresas o personas jurídicas (contribuyentes institucionales). De nuevo esta falta de progresividad en la imposición directa afecta en mayor proporción a las mujeres, ya que en Bolivia son ellas quienes, en promedio, ganan una menor cantidad de ingresos y por tanto, el pago del impuesto supone un mayor esfuerzo relativo en relación a los hombres.

Además en Bolivia, la tributación sobre los ingresos por rentas del trabajo desconoce los gastos de inversión necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo y sostenibilidad de la vida, fundamentales para generar la renta por la que se tributa. Como queda señalado en el estudio, en el caso del RC-IVA, único impuesto que grava estas rentas, todo lo ingresado forma parte de la base imponible, sin posibilidad de descontar ningún gasto necesario para desarrollar el trabajo ni para contribuir al sostenimiento de la propia persona que lo realiza. Existe un monto mínimo exento de hasta dos salarios mínimos que, en el caso de Bolivia, resulta insuficiente para cubrir la canasta básica y que, además, no toma en cuenta la cantidad de personas a cargo de quien percibe el ingreso. Esta forma de concebir la tributación directa desconoce el hecho de que la reproducción de la fuerza de trabajo (el mero hecho de que las personas estén en condiciones de trabajar y producir) conlleva unos gastos asociados (alimentación, aseo personal, educación, salud, etc.) y requiere de un trabajo de cuidados, que hoy por hoy, es mayoritariamente realizado por mujeres de forma no remunerada en los hogares.

Otro de los elementos de inequidad se produce en el tratamiento diferenciado que reciben los ingresos en función de su origen. El análisis por objeto de gravamen realizado en el estudio muestra como existen ingresos, -como los procedentes del trabajo independiente-, que tributan por hasta 3 impuestos de manera simultánea, mientras otros -como determinadas rentas financieras o las pensiones- no lo hacen por ninguno. Esto afecta a la equidad horizontal, bajo la cual personas con igual capacidad contributiva

deberían tributar de la misma manera. Esta inequidad tampoco es neutral al género ya que existen diferencias entre hombres y mujeres en el acceso y control de las fuentes de renta e ingreso. Las mujeres, por ejemplo, están subrepresentadas como titulares de activos financieros o como pensionistas (dos de los colectivos más beneficiados por esta menor carga de impuestos).

El análisis por objeto de gravamen, también muestra como las actividades económicas sujetas a una mayor cantidad de impuestos son la comercialización de bienes y servicios. Se excluyen de este grupo las transacciones de bienes y servicios financieros, exoneradas de la gran mayoría de tributos y cuyo único impuesto aplicable es el ITF. En términos de empleo esto tiene un impacto de género diferenciado ya la actividad comercial (junto con la agricultura, ganadería y pesca) es el sector económico en el que mayoritariamente se insertan las mujeres, mientras que en el sector financiero las mujeres sólo ocupan el 40% del empleo generado.

En relación con los beneficios fiscales, en Bolivia la gran mayoría de los incentivos están formulados para beneficiar determinadas actividades económico-productivas (como la exportación o la captación de inversiones financieras). A excepción de la compra de libros o el pago de los centros escolares, no existen beneficios fiscales para actividades que contribuyen a la reproducción y sostenimiento de la vida, como la salud, el cuidado de personas, la comercialización de bienes y servicios básicos, etc. Desde la perspectiva de género, esta ausencia tiene implicaciones diferentes para hombres y mujeres, ya que son mayoritariamente ellas quienes asumen esta responsabilidad.

Ninguno de los beneficios fiscales existentes está tampoco condicionado al logro de determinados objetivos ni está orientado a promover la realización de determinadas acciones a favor del bienestar y la calidad de vida, como podría ser, por ejemplo: la creación de empleo estable, la contratación de jóvenes, el desarrollo de bienes y servicios que promuevan la corresponsabilidad del sector privado en el cuidado de las personas (guarderías o comedores en centros de trabajo, por ejemplo), o el apoyo a determinados colectivos con necesidades especiales o en situación de exclusión (como por ejemplo, el empleo a personas con discapacidad, mujeres que encabezan hogares con un solo perceptor de ingresos, mujeres víctimas de violencia, etc...).

En relación al sujeto pasivo, no existe en el sistema tributario boliviano ningún tipo de exención o beneficio fiscal atribuible en función de sus circunstancias personales (como por ejemplo en función de las cargas familiares, el número de hijos e hijas, la jefatura única de hogar o grado de minusvalía de una persona). Por las mismas razones expresadas anteriormente, esta falta de consideración ignora las diferentes capacidades contributivas de las personas, que no están sólo en función de sus ingresos sino también de los gastos necesarios para el acceso a los bienes y servicios básicos que permitan su propio mantenimiento y el de las personas a su cargo. Debido a los roles de género, las mujeres suelen asumir mayoritariamente esa carga, en ocasiones en exclusividad (como el caso de los hogares encabezados por mujeres únicas receptoras de ingresos), por lo que son particularmente perjudicadas por este tratamiento indiferente de las personas a cargo del contribuyente.

Por lo tanto, a través de los hallazgos del estudio podemos concluir que, a día de hoy en Bolivia, todavía es necesario llevar a cabo reformas que hagan de su sistema tributario un sistema más progresivo y redistributivo, tanto en términos sociales como de género. Un sistema donde cada persona e institución aporte de acuerdo a su capacidad de pago y que, siguiendo los principios de la nueva Constitución, busque de manera explícita la distribución equitativa de recursos y oportunidades entre hombres y mujeres y la igualdad de género. Un sistema acorde con un nuevo modelo alternativo de desarrollo económico y social que articulen crecimiento sostenible de la riqueza e incremento del bienestar social, y que coloque el *vivir bien* de las personas y la sostenibilidad, cuidado y reproducción de la vida como objetivo prioritario de dicho desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial (2012): *Informe sobre el Desarrollo Mundial. Panorama General. Igualdad de Género y Desarrollo*. Washington, DC: Banco Mundial.

Barnett, Kathleen y Grown, Caren (2004): *Gender Impacts of Government Revenue Collection: The Case of Taxation*. London: Commonwealth Secretariat

Canavire-Bacarreza, Gustavo y Mariscal, Mirna (2010): *Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección Social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad en América Latina y el Caribe. Bolivia*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL (2004): *Caminos hacia la equidad de género en América Latina y el Caribe. Pobreza, Autonomía Económica y Equidad de Género*. Santiago de Chile: CEPAL.

Coello, Raquel y Fernández, Silvia (2014): *Política Fiscal y Equidad de Género en Bolivia: Análisis y Propuesta para la Construcción del Pacto Fiscal hacia el Vivir Bien*. La Paz: ONU Mujeres Bolivia.

Coello, Raquel (2013). *Inciendiando en la política fiscal y los presupuestos públicos en Bolivia: El largo camino recorrido por las organizaciones de mujeres en el ejercicio de su derecho a la participación y al control Social*. Panamá: ONU MUJERES, Oficina Regional para las Américas y el Caribe.

Cossio, Fernando (2001): *El sistema Tributario y sus implicaciones en la reducción de la pobreza*. La Paz: Instituto Internacional de Economía y Empresa.

Deere, Carmen D. y Contreras, Jackeline (2011): *Acumulación de Activos: Una apuesta por la equidad*. Quito: FLACSO Ecuador y Universidad de Florida.

Espada, María Victoria (2013) *Los Sistemas Tributarios en América Latina Desafíos para la Imposición sobre la Renta*. La Paz: CEDLA.

Guzmán, Vivian y Cabrera, Maynor (2010): "La situación social, el sistema de protección social, prestaciones e impuestos de Guatemala", en M. Pazos (dir) y M. Rodríguez (coord.): *Fiscalidad y equidad de género*. Madrid: Fundación Carolina-CeALCI. pp. 23-54.

Paz, Verónica; Gray, George; Jimenez, Wilson y Yáñez, Ernesto (2012): *Explaining Low Redistributive Impact in Bolivia*. New Orleans: Department of Economics, Tulane University.

Pazos, María (2005): "Género e Impuesto sobre la Renta (IRPF) en España". En M. Pazos (ed.), *Política Fiscal y Género* (pp. 97-126). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Pazos, María (2010). "Introducción. Políticas fiscales y equidad de género". En M. Pazos (dir.) y M. Rodriguez (coord.), *Fiscalidad y Equidad de Género*. Madrid: Fundación Carolina-Cealci. pp. 1-22.

Pérez, Lucía (2011): "Políticas económicas en América Latina y el Caribe en perspectiva feminista: Política fiscal". En N. Sanchís (comp.), *Aportes al debate del desarrollo en América Latina. Una perspectiva Feminista*. Buenos Aires: ONU Mujeres. Red Internacional de Género y Comercio. pp. 125-134.

Pérez, Lucia y Cota, Francisco (2010): "Gender analysis of taxation in México", en C. Grown y I. Valodia (eds.): *Taxation and gender equity. A comparative analysis of direct and indirect taxes in developing and developed countries*. Londres: IDRC. Routledge.

Rodríguez, Corina (2008): "Gastos, tributos y equidad de género - Una introducción al estudio de la política fiscal desde la perspectiva de género". *Documento de trabajo*, nº66. Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas - CIEPP.

Rodríguez, Corina (2010): "Transferencias fiscales e imposición a la renta personal en Chile: Un análisis de sus implicaciones para la equidad de género", en M. Pazos (dir) y M. Rodríguez (coord.): *Fiscalidad y*

equidad de género. Madrid: Fundación Carolina-CeALCI. pp. 79–104.

Rodríguez, Corina, Gherardi, Natalia y Rossignolo, Dario (2010): "Gender Equality and taxation in Argentina", en C. Grown y I. Valodia (eds.): *Taxation and gender equity. A comparative analysis of direct and indirect taxes in developing and developed countries*. Londres: IDRC. Routledge.

Stotsky, Janet G. (1997): "How Tax Systems Treat Men and Women Differently", *Finance and Development*, N° 34, Vol. 1, pp. 30–33.

Stotsky, Janet. G. (2005): "Sesgos de género en los sistemas tributarios". En M. Pazos (ed.), *Política Fiscal y Género*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. pp. 41–62.

Vásconez, Alison y Gutiérrez, Paola (2010): "Rupturas y continuidades del sistema tributario y de transferencias en Ecuador: Análisis y propuestas", en M. Pazos (dir) y M. Rodríguez (coord.): *Fiscalidad y equidad de género*. Madrid: Fundación Carolina CeALCI. pp. 55–78.

Villota, Paloma de (2001): "El impuesto a la renta desde una perspectiva feminista". En R. Todaro y R. Rodríguez (eds.), *El Género en la Economía*. Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer. ISIS Internacional. pp. 61–76.

Villota, Paloma de (2003): "Aproximación desde una perspectiva de género a la política presupuestaria desde la vertiente impositiva. El caso de España". En P. de Villota (ed.), *Economía y Género*. Barcelona: Icaria. pp. 295–339.

Villota, Paloma de (2005): "Impuestos y gastos sociales en la política presupuestaria. Especial referencia a Canadá y España". En M. Pazos (ed.), *Política Fiscal y Género* Madrid: Instituto de Estudios Fiscales. pp. 127–153.

Wanderley, Fernanda (2009): *Crecimiento, empleo y Bienestar social. ¿Por qué Bolivia es tan Desigual?*. La Paz: CIDES-UMSA.

NORMATIVA REVISADA

Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia (2009)

Ley 843 (1986) (Código Tributario)

Ley 1606 de modificaciones a la ley 843 (1994)

Ley 1551 de participación popular (1994)

Ley 1654 de descentralización administrativa (1995)

Decreto Supremo (DS) 24447 reglamentación Ley 1654 (1996)

Impuesto al Valor Agregado (IVA): DSs 21530 (1987) y 24049 (1995)

Régimen complementario al impuesto al valor agregado (RC – IVA): DS 21531 (1987)

Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH): Ley 3058 de Hidrocarburos (2005). DSs: 28223 Reglamento Ley IDH (2005), 28421 Distribución inicial del IDH (2005), 29322 Modifica la distribución del IDH (2007), 29046 Patentes Petroleras (2007), 29565 (2008), Recopilación decretos supremos 2008, 2009, 2010, 2011, 859 (2011).

Impuesto Especial a los Hidrocarburos (IEHD): DSs: 24013 (1995), 24055 (1995), 28421 (2005), 0748 (2010), 961 (2011).

Impuesto Sobre Las Utilidades de las Empresas (IUE): DSs: 24051 (1995), 24764 (1997).

Impuesto a las Transacciones (IT): DS 21532 (1995) (texto actualizado al 2005)

Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF): Leyes, 2646 (2004) y 3446 (2006). DS 27566 (2004), Resoluciones ministeriales 432 (2004), 504 (2004), 894 (2004).

Impuesto a los Consumos Específicos (ICE): DS 24053 (1995). Leyes, 3467 (2006) y 066 (2010).

Impuesto a las Sucesiones y a las Transmisiones Gratuitas de Bienes (TGB): Ley 926 (1987). DS 21789 (1987).

Impuesto a las Salidas al Exterior (ISAE): Ley 1141 (1990). DS 24013 (1995).

Impuesto Complementario a la Minería (ICM), / Regalías Mineras (RM): Leyes 1777 código de minería (1997) y 3787 de regalías mineras (2007). DS 24780.

LOS TRABAJADORES QUE SE ORGANIZAN EN LA PLAZA: CONTRA-MOVIMIENTO DE UNA FUENTE INESPERADA.*

Chris Tilly¹

University of California Los Angeles

Enrique de la Garza Toledo

Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa

Hugo Sarmiento

University of California Los Angeles

José Luis Gayosso Ramírez

Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa

Fecha de recepción: marzo 2104

Fecha de aceptación: diciembre 2014

Resumen

La informalización del mercado de trabajo ha provocado contra-movimientos en muchos países, a pesar de la debilidad económica de trabajadores informales. En México y en los Estados Unidos (donde los migrantes latinoamericanos ocupan gran parte de los empleos informales) los ejemplos los más exitosos de tales contra-movimientos son movimientos de auto-organización en el espacio público: los comerciantes informales en México y los jornaleros urbanos en los EEUU. Este estudio investiga, por medio de estudios de caso en los dos países, las formas y estrategias de estas organizaciones, examinando las fuentes de su éxito, y las similitudes y distinciones entre los dos. Con límites estrechos en su fuerza económica, estos trabajadores prosiguen estrategias políticas que se conforman a los orígenes distintos de cada movimiento y a los sistemas políticos de los dos países.

Palabras clave: *Trabajo informal, organización, contra-movimiento, México, Estados Unidos.*

Abstract

Informalization of the labor market has provoked counter-movements in many countries, despite the economic weakness of informal workers. In Mexico and the United States (where Latin American migrants occupy a large portion of informal jobs) the most successful such counter-movements are self-organized movements in public spaces: street vendors in Mexico and day laborers in the US. This study uses case studies from the two countries to investigate the forms and strategies of these organizations, examining the sources of their success and the similarities and differences between the two. With sharp limits on their economic power, these workers pursue political strategies that conform to each movement's distinct origins and to the two countries' political systems.

Keywords: *Informal work, organizing, counter-movement, Mexico, United States.*

* Gracias a UC-MEXUS por su apoyo financiero, y a las organizaciones que participaron en el estudio.

¹ chris_tilly@irle.ucla.edu

INTRODUCCIÓN

El crecimiento paulatino del trabajo informal en América Latina, y de hecho en la mayoría del mundo, constituye un giro inesperado desde hace cincuenta años en la dinámica del desarrollo, pero que ahora está más o menos consolidado. Conceptualizando trabajo informal como trabajo sin protección de las leyes laborales (la definición que empleamos a través de este análisis), la OIT estima que en los países de América Latina, entre 40% y 75% trabajan sin tales protecciones (ILO-WIEGO 2013, p.9). En esta investigación, examinamos una reacción inesperada al fenómeno inesperado de resurgencia de la informalidad, *auto-organización por los trabajadores informales*. Nos enfocamos en un caso de México, y otro de Latinoamericanos en los Estados Unidos.

El debate sobre informalidad ha contemplado varias explicaciones para la persistencia y aún crecimiento de trabajo informal, pero hay evidencias claras de la naturaleza involuntaria de buena parte de la informalidad laboral (p.e. de la Garza 2012, Temkin 2009) apoyan dos teorías principales: la *supervivencialista* (informalidad como consecuencia de un aumento de población sin alternativa económica) y la *estructuralista* (creación de informalidad por estrategias empresariales, por ejemplo la subcontratación o la flexibilización del trabajo). Se ha visto entonces el crecimiento de informalidad como una derrota para la clase trabajadora, otra pérdida de protecciones institucionales, llevado por el neoliberalismo. Pero a mediados de esta derrota histórica, se han surgido nuevas formas de auto-organización, en un nuevo contra-movimiento Polanyiano (Evans 2010, Polanyi 1957), con muchos ejemplos a través de América Latina. Como parte de este contra-movimiento global para defender los derechos de trabajadores informales, los trabajadores se van organizando para reclamar sus derechos en varios sectores en México y los EEUU (Fine 2011, de la Garza 2010a,b, Milkman, Bloom y Narro 2010).

Lo que sí sorprende, al menos al inicio, es que en cada uno de estos dos países, sea un grupo de trabajadores en el espacio público quienes han concretado las organizaciones de trabajadores informales más importantes. Hablamos de los vendedores ambulantes en México, y los "jornaleros urbanos" estadounidenses (principalmente inmigrantes de origen, muchos de ellos mexicanos, quienes buscan día por día trabajo de construcción, jardinero, o trabajo doméstico). En un caso trabajan en pleno espacio público (la banqueta o la calle), en el otro solicitan empleo en el mismo ambiente (en la esquina o el estacionamiento). Es de esperar que tales trabajadores experimentaran falta de seguridad personal, abusos por parte de la policía, y competencia feroz de otros trabajadores con barreras mínimas para entrar al mercado. Sin embargo los trabajadores en estas dos ramas han formado organizaciones poderosas y eficaces (Gayosso etc. en de la Garza 2010a,b, Dziembowska 2010, Theodore 2010). En este texto, exploraremos, y explicaremos en lo posible, las fuentes, formas, alcances, y límites de esta fuerza inesperada, y las diferencias entre los dos países. Situamos nuestro análisis en la economía política de los dos países y la coyuntura de la últimas dos décadas, y lo basamos en investigación de campo en dos ciudades, la sede principal del ambulante en México, la Ciudad de México, y la ciudad principal de los jornaleros urbanos estadounidenses, Los Ángeles, California.

Desarrollamos el análisis en cuatro etapas. Empezamos por una revisión breve de las ideas de Polanyi y los análisis neo-Polanyianos, y de la literatura empírica sobre movimientos de trabajadores informales, con enfoque en los casos latinoamericanos. En las secciones siguientes, explicamos el diseño del proyecto y los métodos del trabajo de campo, luego el cuerpo principal del texto, la presentación analítica de los hallazgos. Cerramos con discusión y conclusiones.

POLANYI, NEO-POLANYIANISMO, CONTRA-MOVIMIENTOS

En *La Gran Transformación*, Polanyi (2001[1944]) analizó el "doble movimiento" del capitalismo desde el punto de vista de mediados del Siglo XX. Este doble movimiento surgió de la contestación entre dos principios opuestos: el principio del liberalismo económico y el de la protección social. El primero triunfó en

la liberación de mercados, inclusive del mercado de trabajo, en el ascenso del capitalismo. Pero este triunfo provocó un "contra-movimiento" para imponer la protección social, muy evidente cuando escribió Polanyi en el establecimiento de tratos más o menos socialdemócratas en los países principales de la economía global—la gran transformación.

Polanyi dejó subdesarrollado el análisis organizacional del contra-movimiento (Block y Somers 2014, Evans 2014). y lo caracterizó como "espontáneo." Divergió de Marx en no privilegiar ni la clase obrera industrial ni cualquier otro sector social como agente principal del contra-movimiento. Planteó que varios sectores pueden desempeñar un papel en el movimiento para la protección social en proporción con "el amplitud y variedad de los intereses, además de su propio interés, que puede servir" (Polanyi 2001 (p.163, traducción por los autores).

Con la llegada del neoliberalismo global, algunos científicos sociales concluyeron, contra Polanyi, que fue posible revertir la gran transformación y re-establecer el predominio del principio del liberalismo económico (Block y Somers 2014, Evans y Sewell 2013). Empezó la búsqueda de nuevos contra-movimientos, y un debate importante sobre su fuerza y potencial (Burawoy 2010, Gill 2000, Sandbrook 2011, Smith 2008, Stephen 2009). Algunos han propuesto un papel líder para los nuevo movimientos urbanos, que reclaman el "derecho a la ciudad"—sea con la identidad de ciudadanos (Lefebvre 2003) o de trabajadores (Harvey 2012), con reivindicaciones explícitas dirigidas al estado (Mayer 2012) o estrategias subterráneas de supervivencia (Simone 2010).

Dentro de este amplio conjunto de respuestas, se puede investigar terrenos de lucha más específicos, como lo es el trabajo informal—la expresión del liberalismo económico en el campo del trabajo. Las formulaciones iniciales del concepto del sector informal (por ejemplo Hart 1973) supusieron que eran un vestigio proveniente de formas antiguas del trabajo. Pero datos recientes indican que el peso relativo del trabajo informal ha crecido en las últimas décadas en muchos países, marcando otro revés de la gran transformación. Esta tendencia se encuentra en los Estados Unidos (Bernhardt *et al.* 2008) y México (de la Garza 2012), así como en muchos de los países de más extensión, por ejemplo, China, India, y hasta recientemente, Brasil (Tilly *et al.* 2013). La informalización representa un gran desafío—tal vez el mayor actualmente—a la clase trabajadora, y de hecho a la sociedad entera.

Frente a la tendencia hacia re-liberalización del mercado del trabajo, han surgido nuevos contra-movimientos, los cuales se han estudiado con especial intensidad en América Latina. Sin intentar un resumen comprensivo, se puede señalar cuatro vertientes de análisis, con referencia sobre todo a la literatura latinoamericana. En primer lugar contamos con las investigaciones sobre la forma en que se estructuran las organizaciones de trabajadores informales y los mecanismos de vinculación con el aparato institucional y político en la búsqueda de objetivos y beneficios para el conjunto de sus agremiados. Algunos autores han priorizado el estudio de formas de organización insertas dentro de estructuras corporativas vinculadas con los sistemas políticos locales (Agarwala 2013, Castro 1990, Cross 1998, Zarembeg 2005, Silva 2006, Alvizar 2005). Otro tema es analizar la forma en que se estructuran las organizaciones de trabajadores informales buscando explicar las formas de representación y participación política de los agremiados al interior de sus organismos (Lacabana 1989, Busso, 2004, Puebla 2007, Olivo 2010, Alba 2012, Schurman & Eaton 2012) con el objetivo de explicar los elementos que conforman la dimensión organizativa en este sector de trabajadores, que tradicionalmente sólo ha sido estudiado para el caso de los trabajadores industriales. Asimismo, existe otra vertiente que se ha enfocado al estudio de los trabajadores informales en formas de organización más de tipo social y económica, las cuales no obstante, de acuerdo con dichos estudios, se encuentran estructurados como asociaciones de carácter autogestionario que buscan no tanto la atención gubernamental sino promover mecanismos de cooperación y solidaridad laboral y económica (Hoyos 2000, Levín 2002, Debroux 2002, Castillo 2002, Madrid 2012, Kabeer *et. al.* 2012, Gómez y Reyes 2014).

Un tema final de investigación analiza las demandas de movimientos de los informales. La amplia movilización que ha tenido este sector de trabajadores, particularmente en América Latina, ha dado lugar a la conformación de movimientos sociales de trabajadores informales que demandan principalmente el derecho al trabajo y a condiciones decentes de trabajo, pero también el derecho al espacio público, siendo éste donde se concentra la mayor parte de las actividades laborales informales. De esta manera algunos autores han dado cuenta de los movimientos generados por trabajadores desocupados quienes han pasado a engrosar las filas de la informalidad pero sin soslayar la demanda por reinstalarse en el mercado laboral formal (De la Garza 2005, Retamozo 2006, Garay 2007, Torres 2009). Pero también diversos estudios dan cuenta de los movimientos sociales conformados por trabajadores informales ante políticas de exclusión social en las plazas y Centros Históricos ante inminentes procesos de gentrificación urbana (Walton 1997, Vanderbush 1997, Kenneth 2003, Fernández 2006, Arslanalp 2010, Crossa 2011, Gayosso 2014).

Esta literatura, en su mayoría estudios de casos de un sector en un país, y a veces una sola organización, genera varias preguntas, que en muchos casos deja sin respuestas. ¿Qué se necesita para lograr el éxito, en el sentido de ganar demandas importantes del estado y/o de los empleadores? ¿Qué determina las estrategias políticas y las formas organizacionales de una organización de trabajadores informales? Para contestar tales preguntas, vale movernos de la descripción gruesa a comparaciones analíticas, inclusive a través de sectores económicos y a través de países. Unos investigadores han tratado de utilizar comparaciones para entender innovaciones organizacionales en la transformación y extensión del movimiento sindical a un movimiento o coalición más amplio (Eade y Leather 2005, Evans 2010), y la emergencia de movimientos autonomistas latinoamericanos (Kennedy, Leiva, y Tilly 2009, Ross y Rein 2014), pero hasta ahora hay poco análisis comparativo de organizaciones de trabajadores informales. Ofrecemos en este artículo una contribución a este proyecto de análisis por comparación transversal.

MÉTODOS

Elegimos estudiar los países de México y los Estados Unidos. Se podría cuestionar el hecho de que México es caso excepcional entre la "marea rosa" latinoamericana, y que los EEUU no son parte de América Latina. Pero hay que tomar en cuenta varios hechos. Primero, México comparte con la mayoría de América Latina décadas de orientación neoliberal, la promulgación de nuevas políticas de redistribución, y un "boom" de exportaciones de materias primas. Segundo, los EEUU tiene 25 millones de migrantes de América Latina, y 28 millones más de origen latinoamericano, con mexicanos en la mayoría (Brown 2014, Pew Research 2013). Los flujos de migrantes (en el caso mexicano, principalmente procedentes del mundo rural) proveen la mano de obra principal para el trabajo informal en ambos países. Además estos dos flujos se generan por políticas que resultan en gran parte de influencias y presiones de los EEUU: sus pactos de libre comercio con México y América Central, golpes y guerras civiles en varios países, y sobre todo el predominio del "consenso de Washington" en las agencias multilaterales, inclusive una predisposición en contra de la agricultura autosuficiente. Antes de describir en más detalle nuestros propios métodos, revisamos sucintamente el contexto económico en cada de los países.

México. Según la OIT, los informales incluyen a trabajadores en negocios no registrados (sector informal) más trabajadores que no reciben prestaciones requeridas aunque el negocio si esté registrado (informales del sector formal). Entonces los trabajadores en condiciones de informalidad serían alrededor del 60% de la población total ocupada en el país de México. Según la encuesta ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo) en la última década ha aumentado el porcentaje de trabajadores informales y estos se encuentran ocupados ampliamente en los servicios. El empleo informal se relaciona con la evolución del empleo formal en México. Históricamente las tasas de desempleo abierto han sido bajas y el déficit de empleo formal se ha subsanado principalmente en la informalidad, un déficit provocado por el bajo crecimiento de la economía durante el período neoliberal.

Estados Unidos de América. En los EEUU, en contraste con México, no existen datos fiables sobre el número de trabajadores de carácter informal. Sin embargo, hay evidencias claras de un crecimiento de la informalidad (Bernhardt et al. 2008). El flujo de migrantes de México y otros países (la mitad sin documentos) en los años 80-90-00 facilitó la expansión del trabajo informal (Gammage 2008). Pero también importante ha sido el estallido de la subcontratación, resultado de la búsqueda de los negocios estadounidenses para bajar costos y evadir responsabilidad directa para los trabajadores (Bernhardt et al. 2008). Con el empeoramiento de ciertos empleos, los trabajadores nativos blancos dejaron estos empleos para otras oportunidades, y los sectores absorbieron poblaciones inmigrantes, muchos de ellos indocumentados. En este contexto, ha surgido una nueva forma organizacional, el *centro de trabajadores*. Son organizaciones polivalentes que organizan a, sirven a, representan a, y abogan por los trabajadores que no tienen posibilidad sindicalizarse—como los trabajadores informales. El inventario más reciente de estos grupos encontró 130 en los EEUU, que en su gran mayoría organizan a migrantes (Fine 2011).

Comparamos dos sectores distintos a través de los dos países. Corremos un riesgo en hacerlo, porque introduce dimensiones múltiples de variación. Pero los dos sectores tienen mucho en común. Ambos son sectores de trabajo informal, con trabajadores que sirven a clientes dispersos, no a empleadores o cadenas de oferta concentradas. Ambos son oficios que ocupan el espacio público. Por tanto se enfrentan a fuertes presiones. Y—lo que es muy importante—a pesar de estos desafíos, los movimientos en los dos sectores resultan los más exitosos, en términos de logros de demandas y defensa y mejora de su situación de trabajo, de los movimientos de trabajadores informales. Nuestras preguntas centrales son sobre las bases de este éxito y la exploración y explicación de las diferencias entre (y adentro de) los dos movimientos. Proponemos que para estas preguntas, esta comparación resulta muy útil.

Nuestro estudio de caso usa como unidad de análisis las organizaciones. Cada una de las cinco organizaciones estudiadas en la muestra es una asociación civil. En México, hicimos estudios de caso en profundidad de dos organizaciones del comercio informal, el Frente Nacional del Comercio Informal (FNCI) y la Asociación Nacional de Artesanos de Coyoacán (ANAC), ambos con sede en la Ciudad de México, D.F. En estos dos casos, entrevistamos a líderes y miembros de las organizaciones, y observamos los lugares de venta, así como asambleas y manifestaciones.

En los EEUU, hicimos estudios de caso más limitados de tres organizaciones: la Red Nacional de Organizaciones de Jornaleros Urbanos (NDLON por sus siglas en inglés), una coalición de alrededor de 30 organizaciones en 22 estados de la nación, y dos organizaciones miembros de NDLON en Los Ángeles, el Instituto de Educación Popular del Sur de California (IDEPSCA) y el Centro de Recursos para Centroamericanos (CARECEN). IDEPSCA y CARECEN manejan varios programas sociales de los cuales el programa de organizar a jornaleros urbanos es solamente uno; en contraste, NDLON tiene un enfoque especializado. Las tres organizaciones trabajan en dos niveles: intervienen en la política pública municipal, estatal, y federal, pero también operan centros de búsqueda de empleo que sirven a colonias específicas. (Vale aclarar que estos centros son un concepto distinto de los centros de trabajadores, término que se aplica a la organización entera, es decir IDEPSCA y CARECEN son *centros de trabajadores para jornaleros* que dirigen *centros de empleo para jornaleros*; utilizamos "centro de trabajadores" para el primero, "centro" o "centro jornalero" para el segundo.) En los casos estadounidenses entrevistamos a líderes a los dos niveles, observamos el funcionamiento normal de los centros y observamos eventos especiales (asamblea, fiesta, taller, clases de inglés, conferencia de prensa). Entonces en total observamos tres niveles de organización en los casos estadounidenses: la red nacional, las organizaciones miembros de la red, y los centros individuales que manejan la red y las organizaciones. Además de los estudios de caso nacionales, organizamos dos reuniones binacionales (2-3 horas) de líderes de estas organizaciones y de unas organizaciones adicionales de vendedores ambulantes de Los Ángeles. La primera reunión se condujo de manera remota por Skype, y la segunda de manera presencial en Los Ángeles. Complementamos

estas observaciones directas con revisión de la literatura académica sobre los dos movimientos, artículos seleccionados en los medios masivos, y de documentos de las organizaciones.

RESULTADOS

Empezamos la presentación de hallazgos con dos visiones de conjunto: (A) Datos básicos sobre los dos sectores, y (B) Resúmenes breves de la historia de cada organización. Seguimos con cuatro categorías analíticas: (C) Terrenos de actividad, (D) Identidades y estrategias, (E) Alianzas y (F) Modelos organizativos. Cerramos con (G) Una vista dinámica de cada organización, revisando los cambios más significativos en sus ambientes, y como han reaccionado ante estos.

A. Datos sectoriales

1. México: Comercio informal

En México en 2012, según el INEGI (la oficina de estadística) los vendedores constituían el 4.5% de la población ocupada, y su cantidad aumentó en un 55% entre 1995 y 2012. Vale destacar que en la pluralidad (32%) de los comerciantes de vía pública, de acuerdo con datos de la ENAMIN de 2008, la motivación principal para la inserción laboral a su ocupación fue, precisamente, la de buscar un complemento o una fuente alternativa de ingresos. Lo cual supera otras motivaciones como la herencia ocupacional (8%) o la intención de trabajar de forma independiente (7%). Una mayoría abrumadora de quienes venden en la calle (99%) no cuenta con servicio médico por ser trabajadores. La mayor parte de vendedores ambulantes (78%) son autónomos, con menos trabajadores asalariados (19%) y empresarios empleadores (3%). Poseen en promedio educación secundaria, y el 62% pertenece al género femenino. Los vendedores ambulantes en su mayoría se encuentran organizados, pero en asociaciones civiles (99% niegan estar constituidos en sindicatos).

Se trata de trabajadores que utilizan los espacios públicos para trabajar. La tradición de vender en lugares públicos se ha mantenido de manera continua desde la época pre hispana. Sin embargo, la ley con frecuencia no establece un derecho de vender. Esto provoca importantes conflictos con las autoridades, además de fricciones con otras organizaciones semejantes por el acceso a esos mismos espacios. En particular, el Distrito Federal no tiene ley que regule la actividad de comercio en la vía pública. Esta falta de regulación ha forzado a los vendedores a organizarse y a vincularse con gobiernos y partidos políticos. Tradicionalmente, el comercio callejero de la ciudad de México se ha vinculado con el Partido Revolucionario Institucional (PRI) en un trato clientelista: se permitió a las organizaciones de vendedores formar mercados a cambio de su apoyo.

Desde que el Partido de la Revolución Democrática (PRD) ganó el gobierno de la ciudad de México en 1997, apareció un corporativismo perredista (Castro Nieto, 1990: 63). La llegada al poder del PRD, estimuló una creciente fragmentación de los grandes liderazgos monopólicos de los vendedores ambulantes, lo que aumentó la competitividad entre los líderes, llevándolos a promover diferentes formas de adhesión y legitimación de sus cargos, que incluyeron desde la protección social hasta las actividades culturales (Zarembek 2005). Cabe destacar asimismo que, tras una ofensiva del PRD contra los vendedores ambulantes, los líderes han optado por extender los lazos de sus organizaciones con otras que representan igualmente trabajadores informales como taxistas y microbuseros.

En términos de la toma de decisiones, de legitimidad y de representatividad de las organizaciones de vendedores ambulantes, éstas van desde las abiertamente gangsteriles, pasando por aquellas que funcionan como negocio de los líderes a partir de las cuotas que cobran a los ambulantes, hasta las clientelares sustentadas en su relación con autoridad y partidos políticos. Son escasas las organizaciones democráticas. En general no se conciben como sindicatos, ni adoptan su forma.

2. EEUU: Trabajo jornalero urbano

El trabajo jornalero urbano se refiere en los EEUU a personas que buscan empleo en mercados de trabajo al aire libre, en calles y cruces con mucho tráfico, delante de tiendas que venden materiales para construcción, y otros espacios públicos. Estos jornaleros usualmente consiguen empleos por día, sobre todo en la construcción residencial. Según el Estudio Nacional de Trabajo Jornalero, el trabajo jornalero es un fenómeno nacional, causado por la búsqueda por empleadores de mayor flexibilidad laboral en el mercado de trabajo. El fenómeno ha crecido particularmente en el sector de la construcción, donde las empresas han incrementado la utilización de trabajadores "contingentes" contratados para proyectos de corto plazo, para trabajar solamente para el período requerido para el proyecto. Los aumentos en el ritmo de inmigración también han impulsado el crecimiento del mercado para trabajo jornalero (Milkman 2006, Valenzuela, et al. 2006). Desempeñan un papel crítico en los mercados de trabajo competitivos generados por el crecimiento del sector de construcción residencial (Theodore 2010).

Con el transcurso de las últimas tres décadas, la densidad sindical en el sector de la construcción ha decaído del 40% a menos del 15%, dejando sin presencia sindical al subsector residencial que representa alrededor de la mitad del sector. El declive en la densidad sindical ha provocado una presión hacia abajo en los salarios y estándares de trabajo.

Los jornaleros urbanos ganaron en 2005 un salario mediano por hora que representa solo el 56% del promedio ganado por todos trabajadores en el sector de la construcción residencial (US BLS 2014a, Valenzuela et al. 2006). Además, el empleo de los jornaleros es inestable e inseguro, y sus ingresos anuales casi nunca rebasan el 40% del promedio en la construcción residencial, dejando a la mayoría debajo de la canasta básica (US BLS 2014b, Valenzuela, et al. 2006). En una encuesta en New York-Los Ángeles-Chicago a más de 4,000 trabajadores de bajos salarios, Bernhardt, et al. (2009) concluyeron que los trabajadores nacidos en el extranjero experimentaron un mayor incumplimiento de las leyes laborales ((31%) que los trabajadores nativos (16%). Para poner a los jornaleros en este contexto, Valenzuela, et al. (2006) estimaron que el 75% eran inmigrantes indocumentados, la mayoría nacidos en México (59%) y Centroamérica (28%).

Cuando empezó el crecimiento del fenómeno del jornalero urbano, no existía tradición de buscar trabajo en lugares públicos. Su aparición creó conflictos sobre el uso del espacio público lo cual fue el motivo principal para que se crearan organizaciones de autodefensa.

B. Breve historia de las organizaciones

El Frente Nacional de Comercio Informal (FNCI) fue creado en el año de 2004 por David Arévalo Méndez, dirigente de los comerciantes ambulantes de las Plazas comerciales de San Antonio Abad 1 y 2, ubicadas en la periferia del Centro Histórico de la Ciudad de México,.

Su trayectoria organizativa se inició con los vendedores ambulantes del interior del Metro, mejor conocidos como "vagoneros", así como con el contingente de comerciantes que se dedica a expender ropa de segunda mano de origen norteamericana. El dirigente David Arévalo decidió impulsar la formación de un frente con el fin de aglutinar diferentes organizaciones gremiales y sociales. El FNCI incluye a comerciantes que se dedican a la venta de este tipo de mercancía en los diferentes tianguis (mercados de calle semanales que duran un día en cada sitio) a través de la ciudad de México.

Los objetivos del FNCI han sido defender el derecho de vender en los espacios públicos, y obtener para sus miembros unos servicios y recursos de apoyo de parte de la autoridad pública. Hasta la fecha, el FNCI y su dirección han mantenido una línea actuación que ha cosechado diversos logros.

La Asociación Nacional de Artesanos de Coyoacán (ANAC) es una organización de escala menor que reúne solamente comerciantes artesanos del centro histórico de la Delegación Coyoacán en el D.F.

La ANAC surge como una escisión de la primera organización de comerciantes artesanos de Coyoacán propiamente dicha, la ANAURMAC (Asociación Nacional de Artesanos Urbanos de la República Mexicana Asociación Civil), a mediados de los años noventa. La ANAC en el periodo en que subsistió el Tianguis de Artesanías obtuvo diferentes conquistas para sus asociados, sobre todo defender el espacio de trabajo de sus integrantes frente al intento de otras organizaciones de entrar en su territorio y a los del gobierno local para desalojarlos. El conflicto más intenso tuvo lugar en 2008 cuando se desalojó a todos los comerciantes. Después de un año de fuerte lucha, ANAC y otras organizaciones comerciales ganaron el derecho de ocupar un edificio ofrecido por el gobierno, pero siguieron reclamando el derecho de vender otra vez en la plaza. Ahora, después de cinco años de resistencia, la organización se encuentra debilitada, los vendedores se quedan en el edificio, y la ANAC está al punto de aceptar esta solución.

El Instituto de Educación Popular del Sur de California (IDEPSCA) tuvo su origen en Los Ángeles en 1984 como organización de educación popular, al principio entre inmigrantes centroamericanos (principalmente salvadoreños) que huyeron de las guerras civiles de aquella época (IDEPSCA 2013). Luego IDEPSCA se extendió a incluir a inmigrantes de otros países latinoamericanos, sobre todo de México. Posteriormente, inició su trabajo con jornaleros y, en 1992, abrió su primer centro de jornaleros, en Pasadena, un suburbio de Los Ángeles (Calderón, Foster, y Rodríguez 2005). Empezó un proceso de colaboración con otra asociación civil, la Coalición para la Reforma Migratoria Humana de Los Ángeles (CHIRLA), y el Ayuntamiento de Los Ángeles para abrir más centros. Cabe mencionar que fue CHIRLA, otra organización fundada por centroamericanos, la que inició, en 1988, la primera campaña para los derechos de los jornaleros urbanos, y consiguió que el Ayuntamiento abriera el primer centro jornalero en los EEUU, en 1989. Después abrió otros centros, pero posteriormente el Ayuntamiento les retiró su gestión y la entregó a IDEPSCA y CARECEN (Dziembowska 2010, Narro 2009). IDEPSCA llegó a gestionar seis centros, pero con los últimos recortes gubernamentales, hoy en día solo opera cuatro.

CARECEN, el Centro de Recursos para Centroamericanos, se fundó por un grupo de refugiados salvadoreños como centro de servicios y organización para centroamericanos en Los Ángeles, y se registró como asociación civil en 1983. Como IDEPSCA, gestiona varios programas, además de la organización de jornaleros urbanos. Comenzó a hacer trabajo organizativo con jornaleros en 1988 (CARECEN 2013). Ha gestionado varios centros de jornaleros (inclusive el centro en Pasadena que visitamos, ahora operado directamente por NDLON), pero al momento que escribimos tiene solamente uno, en Pico-Unión, una colonia centroamericana, cerca de la oficina de CARECEN.

La Red Nacional de Organización de Jornaleros Urbanos (NDLON) surgió como coalición de un proceso de incubación en Los Ángeles (Dziembowska 2010, Narro 2009, Theodore 2010). Varias organizaciones (CHIRLA, IDEPSCA, CARECEN) empezaron a coordinar sus esfuerzos en los años noventa; en 1999-2000 IDEPSCA organizó una escuela de liderazgo que atrajo participantes de organizaciones incluso de la costa Atlántica. En 2001 se formó NDLON como red nacional, inicialmente bajo la licencia de asociación civil de CHIRLA, y por fin se registró como asociación civil en 2008 (Dziembowska 2010). En cada paso de esta evolución, los vínculos entre líderes salvadoreños desempeñaron un papel vital, y de hecho el salvadoreño Pablo Alvarado fue co-fundador de IDEPSCA, organizador de jornaleros para CHIRLA, y el director fundador y actual de NDLON. NDLON ha coordinado luchas en todos niveles hasta el federal reivindicando derechos para los jornaleros. Todavía tiene su sede en Los Ángeles.

C. Campos de acción

En ambos casos hay cuatro campos de acción, con elementos comunes pero con diferente grado de incidencia. El terreno principal de acción de estas asociaciones, lo que en cierto sentido define su identidad, es defender los derechos fundamentales de los trabajadores asociados. El derecho más básico es precisamente el derecho de ejercer su oficio en el espacio público. Tanto el FNCI como la ANAC han crecido y madurado en luchas para defender este derecho ante el gobierno y la policía, dado que las

leyes del Distrito Federal ni dan ni prohíben explícitamente el derecho de vender en la vía pública. En los EEUU a fines de los años ochenta, como reacción a las aglomeraciones de inmigrantes en las esquinas para conseguir trabajo, varios municipios del sur de California empezaron a adoptar leyes para prohibir la solicitud de trabajo en lugares públicos. Organizaciones como IDEPSCA, CARECEN, y CHIRLA desarrollaron una triple estrategia — demandas legales, negociaciones, y protesta—para cambiar estas políticas.

Pero la situación de los jornaleros urbanos generó otras líneas de intervención en defensa de sus derechos. Dado que los jornaleros son empleados y no empresarios, IDEPSCA y CARECEN dedican mucho tiempo a reivindicar la aplicación de las leyes laborales para trabajadores individuales (o para grupos que trabajaron para el mismo patrón) . Otro asunto que a veces ha dominado la atención de las organizaciones de jornaleros urbanos en los EEUU es el de los derechos migratorios y la reforma migratoria. CHIRLA inició su organización de jornaleros dando asistencia a trabajadores para obtener la amnistía migratoria tras la aprobación de la Ley de Reforma y Control Migratorio de 1986.

En 2005, la propuesta de ley Sensenbrenner, hubiera significado una mayor represión contra los inmigrantes indocumentados, e incluía cláusulas dirigidas directamente contra los jornaleros. En los años siguientes, aún sin cambios de ley federal, se ha experimentado un aumento de la represión y de las deportaciones de inmigrantes indocumentados. Frente a esta situación diversas organizaciones y, en especialm NDLON han optado por defender los derechos migratorios de los jornaleros y exigir una reforma migratoria; NDLON ahora considera una prioridad esencial la reforma migratoria.

El segundo campo de acción es ayudar la mejora económica de los trabajadores informales. Aquí hay una diferencia entre un país y otro. Para los vendedores ambulantes, el principal instrumento económico es restringir la oferta, para evitar que se genere un superávit de vendedores (por medio de negociación, petición a las autoridades, o confrontación directa). En los EEUU esta es una práctica central de los sindicatos de construcción, pero las organizaciones de jornaleros, quienes también trabajan en la construcción, han elegido *no* restringir la oferta de los jornaleros que compiten por aceptar estándares inferiores (Calderón *et al.* 2005, Fine 2007).

Aunque las organizaciones jornaleras no buscan imponer la limitación de la competencia (ver también Theodore 2010), tratan conseguir que los trabajadores en una esquina o estacionamiento acuerden exigir un mismo sueldo. Además, las organizaciones realizan un gran esfuerzo en competir de otra manera. Ofrecen al cliente una garantía de calidad, prohíben el consumo de alcohol o drogas, y, a cambio, piden un determinado sueldo para cada tarea específica e información de contacto del cliente en caso de cualquier problema con la paga. Anuncian la disponibilidad de sus trabajadores por varios medios inclusive del Internet. Ofrecen clases de inglés, capacitación en métodos de construcción, y clases de seguridad ocupacional y derechos laborales y civiles para posibilitar su desarrollo profesional.

La tercera área de acción es proveer servicios auxiliares. El FNCI ha obtenido del gobierno del DF ayuda para sus trabajadores en términos de alojamiento, educación, y actividades deportivas. El proceso organizativo de los jornaleros de CHIRLA y luego NDLON ha incluido una liga de fútbol, un teatro, y un grupo musical. IDEPSCA y CARECEN ofrecen a los jornaleros asociados servicios de salud, asesoría personal y familiar, y alimentos básicos.

Cuarto y último, algunos de los grupos desarrollan el liderazgo de sus miembros, aunque en este campo volvemos a encontrar diferencias significativas. Las dos organizaciones mexicanas de vendedores siguen caminos distintos. La ANAC privilegia la participación en asambleas, programa regulares sobre técnicas de participación y mediación, y rota los puestos de dirección en la organización. Por el contrario, el FNCI deriva su fuerza organizativa de la influencia y las conexiones de su líder máximo, y la unidad y disciplina de los miembros, por lo que el liderazgo se mantiene más o menos concentrado. Entre las organizaciones de jornaleros en los EEUU, todas las que hemos estudiado buscan impulsar la participación

de sus afiliados en la toma de decisiones, pero hay grados distintos de promover y enseñar el liderazgo. IDEPSCA quizás invierta más que las otras en esta línea de trabajo (con más asambleas generales, talleres, y pedagogía de educación popular)—sus miembros se identifican como "IDEPSCOs". Por su parte el centro CARECEN parece haber conseguido un comité de afiliados más activo. La plantilla del centro CARECEN atribuyen el nivel de compromiso de sus asociados a la alta concentración de centroamericanos, quienes tienen una tradición más fuerte de política progresista y de participación.

Resumiendo, todas las organizaciones ejercen una combinación de defensa de derechos, mejora de la situación económica de los trabajadores, provisión de servicios y, en algunos casos, promoción de nuevos líderes. Por motivos de su ubicación en lugares públicos, priorizan la defensa de derechos, sobre todo el derecho de ejercer su profesión. Pero en el caso estadounidense, la situación de empleo de los jornaleros y su estado migratorio implican que, una vez ganado el derecho de solicitar trabajo, se da más importancia a los derechos laborales, los derechos del migrante, y la lucha por una reforma migratoria justa.

D. Identidades y estrategias

Los gremios de comerciantes informales mexicanos funcionan en parte como gremio de propietarios, aunque el trabajo en la calle involucra fundamentalmente al propietario que trabaja, algunos miembros de su familia, generalmente no remunerados, y a veces algunos asalariados auxiliares del dueño del negocio. Sin embargo, el eje central de la organización es el trabajo de vender, no el de generar rentas del capital ya que el comerciante informal no es propietario del espacio de venta, y ocupa un lugar precario en la economía y el territorio de la ciudad. A veces se considera un trabajador y su lucha es por el derecho al trabajo. Este fenómeno no es universal, y depende en parte de la ideología de la organización. En todo caso, hay solamente una minoría de vendedores ambulantes pequeñoburgueses para los que lo fundamental es la propiedad de varios puestos trabajados por asalariados. En esta medida, los movimientos de vendedores ambulantes del tipo predominante deben ser considerados como movimientos de trabajadores no asalariados por el derecho a poder trabajar.

Para los gremios mexicanos de comercio informal, el eje central de la estrategia es la negociación con la autoridad pública. El FNCI y la ANAC igualmente procuran negociar el derecho de vender y de obtener servicios. Utilizan herramientas distintas en el proceso de negociación. En el caso del FNCI, la organización aglutina una población bastante grande y tiene líderes, particularmente David Arévalo, sofisticados en el trueque electoral con los partidos y con políticos individuales, por ello, el apoyo electoral es su mayor carta a jugar. Utiliza también los contactos con los medios de comunicación y, a veces la protesta. En cambio, la ANAC depende más de la protesta, de mostrar su legitimidad como grupo de artesanos, y de avergonzar a las autoridades.

Las organizaciones jornaleras de Los Ángeles utilizan una gama más amplia de estrategias. Lo que investigadores han caracterizado como una combinación de sindicato, intermediario laboral, y organización comunitaria (Fine 2007, Theodore 2009, 2010). Como sindicatos, defienden los intereses de los trabajadores como empleados. Como intermediarios (agencias de trabajadores temporales, instituciones formativas), sirven al trabajador para buscarles empleo, regularizar y hacer visible la distribución de los empleos entre solicitantes, ayudar en la adquisición de capacidades nuevas, y formalizar el contrato en términos de salario y tareas requeridas. Pero también como intermediarios, sirven a los empleadores para seleccionar trabajadores capacitados y capaces, y por mantener una oferta predecible de mano de obra. Como sindicato, tratan de elevar los salarios y otros estándares de empleo, y defienden los derechos de los jornaleros.

Quizás la característica de mayor interés es su parecido con las organizaciones comunitarias. Dziembowska (2010), Narro (2010), y Theodore (2009) explican el éxito de las asociaciones de jornaleros por sentar sus raíces en movimientos comunitarios en lugar de partir de otros modelos organizativos.

Primero, las organizaciones empezaron por utilizar, y siguen utilizando, técnicas de educación popular para involucrar a los jornaleros y fomentar un sentido de ser dueños de las organizaciones, cultivando una lealtad que excede un nivel instrumental. Entonces, el desarrollo de liderazgo al cual nos referimos anteriormente es un aspecto básico y medular de estas organizaciones. Segundo, desde el principio, al nivel del vecindario donde hay centro o esquina activa, la práctica común ha sido mantener un diálogo continuo con todo actor con interés en la situación (inclusive de dueños de empresas), lo que se transforma en negociación cuando surgen elementos de conflicto.

Además de educación popular y diálogo multilateral, los grupos de jornaleros utilizan otro variado conjunto de estrategias. Han utilizado mucho los pleitos jurídicos, por ejemplo cooperando con el Fondo Mexicano-Americano de Defensa Legal (MALDEF) para impugnar (con mucho éxito) las leyes municipales contra las peticiones de trabajo en público, o interponer demandas legales para impagos de salarios (Cummins 2011). A veces también han propiciado cambios legislativos. Al nivel local, por ejemplo, ganaron una ordenanza que obliga a las grandes tiendas bricolage (principalmente Home Depot) de establecer un centro jornalero en su aparcamiento. En el nivel nacional, el mayor ejemplo es el de la reforma migratoria: impedir leyes como la propuesta punitiva de Sensenbrenner, y ganar una reforma simpática a las necesidades de los inmigrantes, y en particular los jornaleros.

Para tratar de forzar cambios legislativos, o cambios en las normas y prácticas administrativas y policiales, utilizan -al igual que los grupos de comerciantes mexicanas- la protesta, la negociación, y el diálogo. Con la mayoría de sus afiliados indocumentados, estas organizaciones no pueden proponer directamente el intercambio de votos pero sus protestas y campañas han movilizado a votantes latinoamericanos con nacionalidad estadounidense. La negociación se utiliza sobre todo al nivel del municipio, por ejemplo para obtener permiso para quedarse en un lugar o conseguir recursos para abrir un centro o proveer servicios. El diálogo, otra vez, se utiliza sobre todo al nivel del vecindario.

E. Alianzas

Las alianzas se conforman en los niveles organizativos, y tienen relación con las estrategias principales. El FNCI, debido a su estructura más vertical, con el poder de negociación concentrado en la cúpula, las alianzas—con políticos, partidos, periodistas, y otras organizaciones—también se concentran en los niveles superiores de la organización. La ANAC no tiene el mismo ámbito ni la misma concentración del poder, por esto forma alianzas horizontales con organizaciones del mismo nivel. En ningún caso hay alianzas con sindicatos, porque en México los sindicatos solamente organizan a trabajadores formales (aunque hay casos excepcionales, como el Frente Auténtico de Trabajo, que extienden la organización a autónomos).

Entre los gremios de jornaleros urbanos en los EEUU, los tres distintos niveles de organizaciones forman alianzas distintas. Al nivel federativo, la red NDLO tiene como sus aliados más importantes la organización de defensa de derechos civiles MALDEF y la federación sindical principal en el país, AFL-CIO.

La alianza con MALDEF es un resultado natural de la estrategia de denuncias legales, pero el ejemplo del AFL requiere más explicación, sobre todo en el contexto de la falta de conexión en México. Al principio los centros de trabajadores y los sindicatos en Los Ángeles se vieron con recelo (Milkman 2010), y aún hay muchas dificultades en las relaciones de cooperación entre las dos partes (Fine, 2007, 2011). Por ejemplo los sindicatos de construcción están acostumbrados a excluir de sus sitios de trabajo a los no afiliados pero, como ya explicamos, las organizaciones de jornaleros adoptan un principio de no-exclusión, lo que ha dificultado el funcionamiento de unas organizaciones locales compartidas por los dos socios. Pero, a pesar de estos obstáculos al entendimiento mutuo, se han alcanzado una serie de pactos, culminando en el acuerdo de cooperación NDLO-AFL-CIO en 2006. Un líder del movimiento jornalero explicó que lo que facilitó el acuerdo es que ambas organizaciones experimentan una crisis existencial. Para la AFL-CIO y sus sindicatos miembros, la crisis está provocada por la pérdida de afiliados. Para NDLO, la crisis la generó la

propuesta de ley Sensenbrenner y la amenaza de leyes anti-inmigrantes y anti-jornaleros. En el acuerdo, NDLON ganó acceso a grandes recursos políticos y financieros, y la AFL-CIO integró a una organización con potencial para organizar a un sector importante de trabajadores que los sindicatos no son capaces de reclutar.

Al nivel de la organización jornalera individual, forman alianzas con políticos municipales y otros grupos pro-inmigrantes, además de grupos que pueden ofrecer conocimientos especializados, como los abogados. Por ejemplo en una coalición para diseñar e implementar una ley contra el impago de salarios por parte de clientes o proveedores de servicios de salud. Al nivel del centro, las alianzas se concentran en el diálogo multilateral con sus vecinos.

F. Modelos organizativos

El comercio informal mexicano tiene tres modelos principales de organización. El primero consiste en organizaciones francamente gansteriles, en las cuales la relación de la organización con sus miembros es más de extorsión que de apoyo. El segundo modelo, muy común, es el clientelismo. El FNCI ejerce una forma de clientelismo muy productivo en términos de mejoras para sus miembros con un intercambio de promesas de votos y apoyo en campañas políticas a cambio de la adopción de políticas favorables a su afiliación. . El tercer modelo es de organizaciones democráticas, como la que es la ANAC. La ANAC tiene el compromiso de dar voz a sus miembros, sin dictar una afiliación partidaria, de hecho los líderes de la ANAC son críticos de todos los partidos. Asociaciones democráticas como la ANAC son poco comunes.

De lo que sabemos, las organizaciones jornaleras en los EEUU se limitan a los últimos dos modelos. Todos los grupos que estudiamos son democráticos aunque, como mencionamos en la sección sobre campos de acción, hay variaciones en el grado de desarrollo del liderazgo. Todos participan en comicios con participación más o menos activa de sus miembros. Pero estas organizaciones no constituyen la única variedad de organizaciones jornaleras estadounidenses. Un líder del movimiento comentó que hay dos modelos de organizaciones: el modelo de empoderamiento que utilizan todas las organizaciones en el estudio de caso, y el modelo de proveedor de servicios. Según esta fuente, el modelo de servicios es más vertical y sigue el modelo de una ONG convencional de servicios sociales.

G. Respuesta a cambios en el entorno

Las organizaciones que estudiamos han experimentado cambios masivos en sus ambientes. Lo que nos interesa es su capacidad y disposición a reaccionar y adaptarse frente a estos cambios. En el plano político, el cambio más significativo que encontró el FNCI fue el del gobierno del Distrito Federal del Partido Revolucionario Institucional (PRI) al Partido de la Revolución Democrática (PRD) en 1997. Como la gran mayoría de organizaciones populares en México, el FNCI tenía una relación simbiótica, y fuertemente clientelista con el PRI durante muchas décadas de gobierno unipartidario. Pero el FNCI se mostró muy pragmático ante esta evolución de la política capitalina, y ha negociado exitosamente con los gobiernos del PRD, a pesar de haber apoyado a sus rivales en las elecciones. Otro desafío para ambas organizaciones llegó en 2008 al intensificarse la política de preservar los centros históricos (el propio Centro Histórico de la Ciudad de México, y el centro de Coyoacán). Otra vez el FNCI adaptó su estrategia y consiguió permanecer en el centro; para la ANAC ha sido más difícil y parece que su tregua con las autoridades implica aceptar el edificio ofrecido como alternativa a su lugar acostumbrado de actividad.

Para los organizadores de jornaleros en los EEUU, el reto político más formidable ha sido el endurecimiento de la persecución de los once millones de inmigrantes indocumentados en el país, junto con el atraso de cualquier reforma migratoria más progresista—lo que describimos antes como una amenaza existencial al movimiento jornalero. El desafío político exigía una respuesta nacional, y precisamente fue la NDLON quien negoció la alianza con la AFL-CIO, reorientó sus recursos para bloquear políticas restrictivas, abogar por una reforma comprensiva, y movilizar las organizaciones locales para reorientar

sus actividades. Hasta la fecha los EEUU todavía no han adoptado una reforma migratoria, pero también hasta la fecha las organizaciones jornaleras han sobrevivido, y con apoyo de una coalición muy amplia y el peso cada vez más grande de votantes de origen latinoamericano, parece que una reforma va a adoptarse en los próximos años.

Otro desafío que enfrentan los grupos jornaleros es lo que se llama en los EEUU la Gran Recesión económica, con el virtual derrumbe del sector de la construcción. Cuando no hay empleo suficiente, la competencia y aun la desesperación socava la solidaridad y rebaja la capacidad de los centros de proveer oportunidades adecuadas para una masa crítica de trabajadores. El declive económico además disminuye los recursos del gobierno, lo que ha resultado en recortes de fondos para gestionar los centros jornaleros. Las organizaciones en Los Ángeles se tambalean bajo este ataque económico, con cierre de centros, reducción de plantilla, y caída de la afiliación frente a la falta de oportunidades para el empleo. A pesar de ello las organizaciones sobreviven, pero su supervivencia depende en gran medida de la trayectoria futura de la economía estadounidense.

En conjunto, las organizaciones estudiadas han mostrado una capacidad impresionante de adaptación a los cambios en las circunstancias. El modelo clientelar del FNCI se ha adaptado exitosamente a un nuevo partido y una nueva política (o al menos una nueva implementación de las políticas existentes). El modelo participativo de la ANAC, tan eficaz para sostener la movilización de sus afiliados, sin embargo ha tenido que limitar el tamaño, alcance, y conexiones de la organización, debilitándose ante una abrumadora represión. La reacción de los gremios jornaleros estadounidenses a las políticas anti-inmigrantes en apariencia funciona, y sus esfuerzos estratégicos de construir su base y coaliciones más amplias les ha permitido exitosamente movilizar recursos y aliados a pesar de su tamaño relativamente pequeño y, en muchos aspectos, su limitado nivel organizativo. Pero es notoria su habilidad para perdurar en un entorno económico hostil.

CONCLUSIONES: LECCIONES COMPARATIVAS, LECCIONES MÁS AMPLIAS

Nuestro cuadro comparativo nos pide revisar los datos en cuanto a semejanzas y diferencias entre los movimientos estudiados. Comparamos las identidades y estrategias de los grupos, y las estructuras organizativas. Presentamos primero los puntos comunes y después las principales divergencias, tratamos de explicar estas últimas, y en el proceso sacamos unas conclusiones respecto a la teoría Polanyiana y neo-Polanyiana.

A. Semejanzas y diferencias

Hay semejanzas llamativas entre los dos sectores y entre las actividades de las organizaciones bajo estudio. Tanto las organizaciones mexicanas de comerciantes ambulantes como las asociaciones estadounidenses de jornaleros urbanos siguen un camino Polanyiano (y neo-Polanyiano) en el sentido básico de que se encuentran obligadas a desarrollar poder político para imponer control sobre el mercado del trabajo. Son contra-movimientos clásicos en este sentido. Pero ambos siguen un conjunto de estrategias que se distingue de la historia contada por Polanyi. Para construir poder político, buscan un equilibrio entre negociación y confrontación, utilizando las dos hasta el grado que sea adecuado. La línea de causación de la estrategia es: auto-organización -> legitimidad, credibilidad, capacidad organizacional -> alianzas -> poder político.

Las actividades organizaciones de comerciantes y jornaleros, hasta cierto punto coinciden con los análisis neo-Polanyianos de nuevos movimientos urbanos : movilizan a nuevos actores y marginados (aunque Polanyi hubiera reconocido tales actores en su historia de la industrialización de Bretaña), con ubicaciones e identidades plenamente urbanas. La configuración de los grupos de trabajadores—atomizados en términos de relaciones con clientes o empleadores, pero concentrados en el espacio—dicta formas de organización más parecidas a la organización comunitaria que la sindical. De la misma forma, en cada uno

de los dos sectores, hay disputas sobre el uso del espacio público, para muchos ciudadanos su presencia se percibe como una molestia, pero también se reconoce su funcionalidad y su necesidad. Estas disputas tienen mucha relación con el concepto del "derecho a la ciudad" de las teorías de nuevos movimientos urbanos. Pero sería arriesgado generalizar que para los trabajadores informales y sus organizaciones, las luchas principales se concentran en el espacio público. En otros sectores informales como el trabajo doméstico (Maich por publicar) o la confección textil o la manufactura de cigarro bidi subcontratado (Tilly et al. 2013, Agarwala 2013), el trabajo se desempeña en la casa (en un caso en la casa de otros, en el otro muchas veces en la propia casa de la trabajadora), y el conflicto hace emerger las relaciones de poder en el hogar, o la relación a compradores explotadores.

Pese a sus parecidos, hay límites al isomorfismo de los casos, y también se detectan diferencias importantes. Las identidades de los dos grupos de trabajadores se distinguen, y tienen consecuencias para sus estructuras organizativas (un área que Polanyi no aborda, pero que constituye un tema recurrente en la investigación de las organizaciones de informales). Los comerciantes ambulantes capitalinos mexicanos se agrupan de manera dual, como empresarios y como trabajadores no asalariados. Esta dualidad resulta porque sus integrantes principales no son asalariados sino dueños de sus micronegocios. En contraste, los jornaleros en los EEUU son plenamente asalariados, aunque, a veces, se les pague a destajo, y se organizan como empleados. Pero ellos tampoco se organizan como empleados en el sentido estrecho de un sindicato, sino además integran actividades más típicas de un intermediario laboral o una asociación comunitaria. En ambos casos hay elementos de hibridez en las organizaciones.

Hay divergencias también en las estrategias de las organizaciones, que de nuevo tiene que ver con cuestiones estructurales. Las asociaciones mexicanas de vendedores se concentran en la política propia, mientras los gremios jornaleros estadounidenses dedican mucha energía al desarrollo interno y dialogo con los vecinos. La ANAC, con su enfoque de fomentar la participación, es una excepción parcial en el caso mexicano. La forma más común de organización entre los comerciantes mexicanos es la clientelar, mientras que los jornaleros estadounidenses se organizan principalmente en forma participativa.

La lucha principal en nuestro caso mexicano es precisamente por el derecho de vender en la vía pública, y también para el monopolio sobre este derecho en lugares determinados. Los jornaleros en los EEUU igualmente pelean para el derecho de solicitar empleo en las áreas públicas. Pero evitan establecer un monopolio sobre este derecho, con un modelo organizativo que reconoce la permeabilidad entre la búsqueda de empleo dentro y fuera de un centro u organización, y que da mucha importancia a generar relaciones amistosas con el conjunto de la población jornalera. Aún más importante, tratan de intervenir en los debates sobre política migratoria, ya que la enorme mayoría de los jornaleros son migrantes, muchos de ellos indocumentados. Otra distinción en el terreno de la política pública es que los vendedores mexicanos utilizan como herramienta principal la presión política como medio de protestar o regatear, mientras los jornaleros en el Norte utilizan también con frecuencia acciones judiciales y legislativas.

Cabe señalar también paralelismos y divergencias en temas como las alianzas y los determinantes del éxito y fracaso. Respecto a las alianzas, ambos empezaron con luchas localizadas, y formaron las alianzas adecuadas a este nivel. En México, gremios clientelares como el FNCI construyeron alianzas verticales con políticos como patrocinadores, y otros como la ANAC crearon alianzas horizontales con organizaciones similares. En los EEUU, las asociaciones de jornaleros empezaron su trabajo también en el ámbito local, aliándose con personas relacionadas con el gobierno municipal y con organizaciones locales comunitarias de derechos civiles. Pero posteriormente la lucha jornalera saltó a la escala nacional, y entró a formar parte del encarnizado debate sobre política migratoria. Este cambio de escala obligó a NDLOM a trabajar con la organización de derechos civiles MALDEF en esta misma escala nacional, y buscar un acuerdo con la AFL-CIO.

B. Explicando las semejanzas y diferencias

Las semejanzas y diferencias en modelo organizativo, identidad, y estrategia surgen en los dos casos como respuesta al ambiente institucional de cada movimiento, y de su diversa historia. Es evidente que hay una cuestión central, la necesidad de ejercer el oficio (o el desempeño del trabajo o la búsqueda de empleo) en un espacio público disputado, lo que resulta en estrategias dirigidas al derecho de ocupar dicho espacio. Otro elemento común es la falta de poder económico que obliga a la adopción de estrategias políticas, así como su pequeño peso numérico que requiere alianzas con otros actores poderosos. En estos elementos comunes es fácil reconocer el eco de observaciones sobre nuevos movimientos urbanos y su demanda para el derecho a la ciudad. Hay también paralelismos con otras formas innovadoras de organización y con movimientos que se estudian en análisis comparativos recientes—formas más comunitarias que sindicales (Eade y Leather 2005), a veces "rizomaticas" (Evans 2010) y horizontales (Kennedy et al. 2009). Es notable que estos dos movimientos de trabajadores informales siguen un patrón neo-Polanyiano particular parecido a lo seguido por el movimientos de los informales en India (Agarwala 2013).

En cuanto a las diferencias, las divergencias ambientales ayudan a explicar las diferencias organizativas (y también, sugerimos, son necesarias para explicar las diferencias con organizaciones de trabajadoras domésticas o en su propio hogar—casos que no abarcamos aquí). Una tal distinción se encuentra en los raíces de los oficios y sus ambientes actuales. Vender en la vía pública es una tradición de siglos en México, con orígenes pre hispanos, lo que tiene una cierta legitimidad. En los EEUU, hubo una historia de jornaleros urbanos a principios del siglo XX, pero no era una tradición vigente cuando llegó la ola de inmigrantes que recuperaron la práctica a fines de siglo. Se necesitó crear nuevas políticas —sean permisivas o restrictivas—en respuesta a esta actividad que se vió como nueva (y con frecuencia no bienvenida). En el caso mexicano, los esfuerzos para suprimir las actividades en el espacio público siguen de la gentrificación del Centro Histórico del Distrito Federal, mientras que en el caso estadounidense surgen del deseo de controlar y excluir a los inmigrantes extranjeros.

También importan las diferencias en el ambiente político. En México, siete décadas del poder del PRI consolidó un sistema de corporativismo clientelista, y los gobiernos PRD mantienen este patrón. Esta matriz política es más hospitalaria para las organizaciones que se adaptan al clientelismo. La ejecución de la ley es bastante discrecional: se puede aplicar de manera selectiva y flexible. En las ciudades estadounidenses existen también aparatos clientelistas. Pero como los jornaleros no tienen votos, estas estructuras tienen poca relevancia para ellos. Las ciudades estadounidenses se acercan más a un estado de derecho—aunque, evidentemente, con una ejecución selectiva de la ley—lo que implica más importancia para las acciones legales y la legislación. En los EEUU, los cambios en la letra y aplicación de la ley migratoria han sido muy importantes para los jornaleros, y han forzado a sus organizaciones a forjar nuevas acciones.

Las raíces de cada organización también han influido. Los gremios mexicanos de comercio nacieron frente a la amenaza al derecho a vender, y buscan hacerles frente de forma eficaz. Los líderes son vendedores, o a veces abogados u agentes políticos que saben navegar en el sistema político. El movimiento jornalero estadounidense, en comparación, se organizó por militantes de la izquierda salvadoreña refugiados en los EEUU, quienes buscaron organizar a poblaciones de salvadoreños y luego otros inmigrantes, por aplicar modelos de educación popular y organización comunitaria incubada en los movimientos de resistencia en América Central. Esta trayectoria distinta tiene dos resultados importantes. Por contribuir tradiciones nuevas de otros países, aportó nuevas soluciones a problemas organizativos para los que los sindicatos y organizaciones comunitarias nativos en los EEUU no hubieron encontrado soluciones adecuadas. Pero también, por ser una población inmigrante y en gran parte indocumentada, los jornaleros son muy vulnerables, y carecen de derecho de voto.

También se puede utilizar la variedad de casos para analizar con más detalle los determinantes del éxito. Cabe distinguir dos tipos de lucha. Un tipo es altamente local. En este terreno localizado, la unidad se puede mantener por auto-organización y participación activa, como lo ha hecho la ANAC, y por dialogo

con la comunidad afectada, como lo ha hecho las organizaciones de jornaleros urbanos. Las estrategias participativas aún pueden funcionar más eficazmente que las estrategias verticales de asociarse con un socio poderoso. Pero a veces hay cambios en el ambiente político que necesitan cambiar la estrategia. En la Ciudad de México, la activación de una política centralizada de "limpiar" los centros históricos y en los EEUU, el alza en la represión contra los inmigrantes y la difusión de leyes estatales en contra de los inmigrantes provocaron la búsqueda de aliados más grandes y poderosos. Para conseguir tales alianzas, hay que tener algo que ofrecer a un socio potencial. En México, dicho cambio favoreció un modelo clientelista de intercambiar votos por apoyo, y puso en una postura defensiva la ANAC, organización más autónoma. En los EEUU, la red NDLON pudo ofrecer a la AFL-CIO una capacidad de organizar los trabajadores "no organizables", y han intervenido juntos en el debate sobre migración.

Cambios económicos también pueden afectar a las condiciones de éxito, y alterar las fortunas de varias organizaciones. La caída económica estadounidense hasta ahora todavía presenta un reto formidable para el movimiento jornalero.

C. Observaciones finales

Podemos concluir con una recapitulación y unas observaciones más generales. Primero, los movimientos que hemos investigado se pueden caracterizar como nuevos contra-movimientos Polanyianos, y contienen rasgos comunes con los que estudió Polanyi en Europa. Los jornaleros urbanos estadounidenses disputan el hecho de ver convertido su trabajo en una "materia prima" para vender día a día. Del mismo modo que los comerciantes informales mexicanos, reclaman el derecho de uso del terreno común, como un reflejo de la reacción de hace siglos ante la privatización de tierras comunales.

Segundo, estos dos movimientos de trabajadores informales siguen un patrón neo-Polanyiano particular. Carecen de poder económico, y por eso se movilizan en la esfera política. La cadena desde la auto-organización y sus efectos (legitimidad, etc.), a las alianzas, a la construcción del poder político es un patrón que se extiende más allá de los trabajadores informales. En esto, se parecen a otros nuevos movimientos urbanos (y rurales; ver Kennedy et al. 2009). Sugerimos que el rápido avance de la informalización y desposesión en esta región ha hecho que América Latina (y en "América Latina en los Estados Unidos," es decir las comunidades de migrantes), en comparación con muchas otras regiones, se encuentre adelantada en contra-movimientos capaces de recuperar derechos laborales y populares.

Estas comparaciones apuntan a varias hipótesis más generales acerca de las organizaciones de trabajadores informales. Desafíos comunes, como lo del control sobre espacio público, tienden a rendir elementos de convergencia en las prácticas de los grupos. Sobre todo, se debe esperar un papel importante para la política, porque la mayoría de trabajadores informales, organizados o no, tienen poco poder económico. El ambiente institucional y político importa, como en la influencia del corporativismo en México y el peso de la ley migratoria en los EEUU. Pero también importa la historia e ideología específica de cada organización y de sus fundadores y líderes principales. El éxito demanda fuentes de nuevas ideas estratégicas, e igualmente flexibilidad ante un paisaje económico y político siempre en flujo. La creatividad y la flexibilidad son esenciales, pero se necesita también fuerza suficiente para prevalecer. Para estas organizaciones, cuando enfrentan retos de gran escala, esta fuerza viene principalmente de sus alianzas con grupos ya poderosos.

Finalmente, planteamos que nuestro análisis demuestra el valor de las comparaciones. que utilizamos a través de sectores y de países, y entre organizaciones dentro de cada país y sector. Esta comparación múltiple podría ser arriesgada, al incorporar tantas fuentes de variación. Pero sostenemos que hemos aprendido mucho de la comparación. Las semejanzas y las distinciones entre las asociaciones mexicanas de vendedores ambulantes y las organizaciones estadounidenses de jornaleros urbanos nos enseñan mucho sobre las limitaciones y potencialidades de la organización de trabajadores informales.

BIBLIOGRAFÍA

- Agarwala, Rina. 2013. *Informal Labor, Formal Politics, and Dignified Discontent in India*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alba Vega, Carlos (2012) "La Calle para quien la ocupa. Las condiciones sociopolíticas de la globalización no hegemónica en México D.F.", *Revista Nueva Sociedad* 241, Septiembre-Octubre.
- Alvizar Sanchez, Agustín (2005) *Corporativismo urbano en la Ciudad de Mexico. Un estudio comparativo de sus funciones políticas, 1970-1990*. Tesis de Maestría en Estudios Sociales. México, UAMI.
- Arslanalp, Mert (2010) "La política de los trabajadores informales: la política cotidiana y la acción colectiva, contencioso en Turquía y Argentina." *Western Political Science Association, Paper Reunion Annual*. Northwestern University.
- Bernhardt, Annette, Heather Boushey, Laura Dresser, y Chris Tilly, eds. 2008. *The Gloves-Off Economy: Problems and Possibilities at the Bottom of the American Labor Market*. Ithaca, NY: Cornell University Press (Labor and Employment Relations Association Annual Volume).
- Bernhardt, Annette, Ruth Milkman, Nik Theodore, Douglas Heckathorn, Mirabai Auer, James DeFilippis, Ana Luz González, A. L., et al. 2009. *Broken Laws, Unprotected Workers: Violations of Employment and Labor Laws in America's Cities*. New York: National Employment Law Project.
- Block, Fred y Margaret Somers. 2014. *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brown, Anna. 2014. "The U.S. Hispanic population has increased sixfold since 1970." Pew Hispanic Center, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/26/the-u-s-hispanic-population-has-increased-sixfold-since-1970/>, 26 febrero.
- Burawoy, Michael. 2010. "From Polanyi to Pollyanna: The false optimism of global labor studies," *Global Labour Journal* 1(2): 301-313.
- Busso, Mariana. (2004) *Los trabajadores informales y sus formas de organización colectiva. Un estudio en ferias de la ciudad de La Plata (2001-2003)*. Tesis de Maestría. Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo. Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- CARECEN. 2013. Sitio de web, <http://www.carecen-la.org/>
- Castillo, Gerardo, et. al. (2002) "Union education for informal workers in Latin America". *Labour Education* 127, *Unprotected labour: what role for unión in the informal economy?*. ILO, Bureau for Workers' Activities.
- Castro Nieto, Gillermina G. (1990) Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito. *Nueva Antropología* 11(37), México.
- Cross, John C. (1998) "Co-optation, Competition, and Resistance: State and Street Vendors in Mexico City," *Latin American Perspectives* 25(2), The Urban Informal Sector.
- Crossa, Verónica (2011) *Defendiendo los espacios públicos del Centro Histórico de Coyoacán*. Mimeo, Departamento de Geografía, Planeación y Políticas Ambientales University College Dublin, Irlanda.
- Cummings, Scott. 2011. "Litigation at work: Defending day labor in Los Angeles." *UCLA Law Review* 58: 1617-1703.
- De la Garza Toledo, Ernesto, ed. 2012. *La Situación del Trabajo en México, 2012: El Trabajo en la Crisis*. Mexico City: Plaza y Valdés.

De la Garza Toledo, Enrique. 2011a. *Trabajo No Clásico, Organización y Acción Colectiva*, Tomo I. Ciudad de México: Plaza y Valdés.

De la Garza Toledo, Enrique. 2011b. *Trabajo No Clásico, Organización y Acción Colectiva*, Tomo II. Ciudad de México: Plaza y Valdés.

De la Garza Toledo, Enrique (ed.), (2005), *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires, CLACSO.

Debroux, Mathieu, (2002) "Informal solidarity, yes!, Informal exploitation, no!" Review Labour Education No. 127, (2002) *Unprotected labour: what role for unión in the informal economy?*. ILO, Bureau for Workers' Activities.

Dziembowska, Maria. 2010. "NDLON and history of day labor organizing in LA" in Ruth Milkman, Joshua Bloom, and Victor Narro, eds., *Working for Justice: The L.A. Model of Organizing and Advocacy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Eade, Deborah y Alan Leather, eds. *Development NGOs and Labor Unions: Terms of Engagement*. Bloomfield, CT: Kumarian Press, 2005.

Evans, Peter. 2014. "Are global movements necessary to pursue a great transformation?" Texto presentado en el Congreso Anual de la American Sociological Association, San Francisco, 19 agosto.

Evans, Peter. 2010. "Is it labor's turn to globalize? Twenty-first century opportunities and strategic responses." *Global Labour Journal* 1 (3): 352-379.

Evans, Peter y William Sewell. 2013. 35-68 en Peter A. Hall y Michèle Lamont, coordinadores, *Social Resilience in the Neoliberal Era*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.

Fernandez Kelly Patricia y Jon Shefner (2006) *Out of the Shadows Political Action and the Informal Economy in Latin America*. E.U., The Pennsylvania State University Press.

Fine, Janice. 2011. "New forms to settle old scores: Updating the worker centre story in the United States." *Relations Industrielles/Industrial Relations* 66 (4): 604-30.

Fine, Janice. 2007. "A marriage made in heaven? Mismatches and misunderstandings between worker centers and unions." *British Journal of Industrial Relations* 45(2): 335-360.

Gallín, Dan (2002) "Organizing in the informal economy". *Labour Education* No. 127, *Unprotected labour: what role for unions in the informal economy?*. ILO, Bureau for Workers' Activities.

Gammage, Sarah. 2008. "Working on the margins: Migration and employment in the United States." In Annette Bernhardt, Heather Boushey, Laura Dresser, and Chris Tilly, eds., *The Gloves-off Economy: Workplace Standards at the Bottom of America's Labor Market*. Ithaca: Cornell University Press.

Garay, Candelaria (2007) "Social policy and collective action: Unemployed workers, community associations, and protest in Argentina". *Politics and Society* 35(2).

Gayosso R. José Luis (2014) "Apropiación del Espacio Público y conflictividad social: el proceso de movilización y resistencia de los comerciantes del Tianguis de Artesanías del Centro Histórico de Coyoacán en la Ciudad de México." En Revista Digital *El Canelazo de la Ciudad*, No. 2 *Centros Históricos y Centralidades 2014*, Publicación del Grupo de Trabajo Derecho a la Ciudad de FLACSO Ecuador. Disponible en la web: <http://elcanelazodelaciudad.org/numeros-de-la-revista/numero-2-centros-historicos-y-centralidades/>

Gill, Stephen. 2000. "Toward a postmodern Prince? The battle in Seattle as a moment in the new politics of globalisation," *Millennium*, 29(1):131-140.

Gómez Solorzano, Marco Augusto y Pacheco Reyes, Celia (2014) *Trabajo informal, economía solidaria y autogestión*. México, Ediciones Continente.

Hoyos, E. (2000). *Las Organizaciones Económicas Populares: Estrategias para Romper el Círculo Vicioso de la Pobreza. El Caso de las Organizaciones de Recicladores* (Doctoral dissertation, Tesis de Licenciatura. Bogotá: Universidad de Los Andes).

Hart, Keith. 1973. "Informal income opportunities and urban employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies* 11:61-89.

Harvey, David. 2012. *Rebel Cities: From the Right to the City to the Urban Revolution*. New York: Verso.

IDEPSCA. 2013. Sitio de web, www.idepsca.org

ILO-WIEGO. 2013. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. 2nd Ed. Ginebra: Oficina Internacional de trabajo, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_234413.pdf

Jaramillo Puebla, N. A. (2007). "Comercio y espacio público: Una organización de ambulantes en la Alameda Central". *Alteridades*, 17(34), 137-153.

Kabeer, Naila, Kirsty Milward and Ratna Sudarshan (2013) "Organizing women workers in the informal economy." *Gender & Development*, Vol. 21, No.2, 249-263

Kennedy, Marie, Fernando Leiva, y Chris Tilly. 2009. "What is the potential of Latin America's 'third left'?" with Marie. En David Fasenfest (coord.), *Engaging Social Justice: Critical Studies of 21st Century Social Transformation*, Leiden: Brill, 2009, 233-252.

Lacabana, M. A. (1989). La organización de los trabajadores del sector informal: el caso de los vendedores ambulantes en Venezuela. In *Miami, Florida, XV Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos*.

Lefebvre, Henri. 2003[1970]. *The Urban Revolution*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.

Levín, Mark (2002) "Cooperatives and unions-joint action for informal workers," *Labour Education* 127, Unprotected labour: what role for unions in the informal economy? ILO, Bureau for Workers' Activities.

Madrid B. Gilma (2012), "Trade Unions Organizing the Informal Economy Workers in Latin America" en Schurman, Susan y Adrienne E. Eaton (2012) *Organizing workers in the informal economy*. Report to the Solidarity Center. Rutgers University Newcastle, NJ.

Maich, Katherine Eva. A parecer, 2015. "Marginalized Struggles for Legal Reform: Cross-Country Consequences of Domestic Worker Organizing." *Social Development Issues*. Special Issue: Social Development, Democracy and Human Rights in Latin America.

Mayer, Margit. 2012. "The 'right to the city' in urban social movements." 63-86 in Neil Brenner, Peter Marcuse, and Margit Mayer, coordinadores, *Cities for People Not for Profit*. Nueva York, NY: Routledge.

Milkman, Ruth. 2006. *LA Story: Immigrant Workers and the Future of the Labor Movement*. New York: Russell Sage Foundation.

Milkman, Ruth, Joshua Bloom, and Victor Narro, eds. 2010. *Working for Justice: The L.A. Model of Organizing and Advocacy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Narro, Víctor. 2009. "Si Se Puede! Immigrant Workers and the Transformation of the Los Angeles Labor and Worker Center Movements" in *Los Angeles Public Interest Law Journal* Vol. 1.

Olivo, Miguel Ángel (2010) *Vendedores ambulantes en el Centro Histórico de la Ciudad de México. Estigmas y aprendizajes en su ocupación*. México, UAM I.

Pew Research. 2013. *Changing Patterns of Global Migration and Remittances*. http://www.pewsocialtrends.org/files/2013/12/global-migration-final_12-2013.pdf Diciembre.

Polanyi, Karl. 2001[1944]. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

Retamozo, Martín. (2006). "El movimiento de los trabajadores desocupados en Argentina: cambios estructurales, subjetividad y acción colectiva en el orden social neoliberal." *Argumentos (México, D.F.)*, 19(50), 145-166.

Ross, Clifton y Marcy Rein, coords. 2014. *Until the Rulers Obey: Voices from Latin American Social Movements*. Oakland, CA: PM Press.

Sandbrook, Richard. 2011. "Polanyi and post-neoliberalism in the global South: Dilemmas of reembedding the economy" *New Political Economy* 16(4): 415-443.

Schurman, Susan y Adrienne E. Eaton (2012) *Organizing workers in the informal economy. Trade union organizing in the informal Economy: a review of the literature on organizing in Africa, Asia, Latin America, North America and western, Central and Eastern Europe*. Report para el Solidarity Center. Rutgers University, Newcastle, NJ.

Silva, Diana, (2006) *Espacio Urbano y Comercio en Vía Pública. Reglas, Redes y Uso del Espacio Público en la Ciudad de México*, México, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, FLACSO.

Siphelelo Hlela, Kenneth (2003) "Dilemmas of collective action in the informal economy: How the other quarter lives?" *Policy: Issues and Actors*, 16(4), Centre for Policy Studies, Johannesburg, South Africa.

Smith, Jackie. 2008. *Social Movements for Global Democracy*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Stephen, Matthew. 2009. "Alter-Globalism as Counter-Hegemony: Evaluating the 'postmodern Prince'" *Globalizations* 6 (4): 483-498.

Temkin, Benjamín. 2009. "Informal self-employment in developing countries: Entrepreneurship or survivalist strategy? Some implications for public policy." *Analyses of Social Issues and Public Policy* 9(1): 135-156.

Theodore, Nik. 2010. "Realigning labor: Toward a framework for collaboration between labor unions and day labor worker centers. New York: A Working Group on Labor & Community Partnerships Special Report, Ford Foundation.

Theodore, Nik. 2009. "When workers take the lead: Leadership development at the National Day Laborer Organizing Network (NDLON)." New York: Research Center for Leadership in Action at the Robert F. Wagner Graduate School of Public Service, New York University.

Tilly, Chris, Rina Agarwala, Sarah Mosoetsa, Pun Ngai, Carlos Salas, y Hina Sheikh. 2013. *Informal Worker Organizing as a Strategy for Improving Subcontracted Work in the Textile and Apparel Industries of Brazil, South Africa, India and China*. Bureau of International Labor Affairs (US Department of Labor) y UCLA Institute for Research on Labor and Employment, noviembre. <http://www.irle.ucla.edu/publications/documents/Informalworkerorganizingintextilesandgarments-UCLAReport-9-2013.pdf>

Torres, Fernanda (2009). "Entre la identidad y la política: la CTD-Aníbal Verón." *Andamios*, México, v. 5(10), abr. 2009.

US BLS (Bureau of Labor Statistics). 2014a. Occupational Employment Statistics, "Residential Building Construction 2005," http://www.bls.gov/oes/2005/may/naics4_236100.htm#b49-0000

US BLS (Bureau of Labor Statistics). 2014b. Current Economic Statistics, <http://stats.bls.gov/ces/#data>, datos de 2005.

Valenzuela, Abel, et al. 2006. *On the Corner: Day Labor in the United States*. Los Angeles: UCLA Center for the Study of Urban Poverty.

Vanderbush, W. (1997). "Local workplace organising in the wake of globalisation: Street vendors and autoworkers in Puebla", Mexico. *Space & Polity*, 1(1), 61-81.

Walton, John (1997) *Urban conflict and social Movements in Poor Countries: Theory and evidence of collective Action*. E.U., University of California.

Zaremborg, Gisela. (2005) "¿Corporativismo informal? Organizaciones de ambulantes y partidos políticos a partir de la alternancia electoral en México, Distrito Federal (2000-2005)". Informe final del concurso: *Partidos, movimientos y alternativas políticas en América Latina y el Caribe*. Programa Regional de Becas CLACSO.

EL SISTEMA NACIONAL DE CUIDADOS EN URUGUAY: ¿UNA APUESTA AL BIENESTAR, LA IGUALDAD Y EL DESARROLLO?

Alma Espino¹

Economista, investigadora del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguay (CIEDUR) y docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UDELAR.

Soledad Salvador²

Máster en Economía, investigadora del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguay (CIEDUR)

Recepción: abril 2014

Aceptación: diciembre 2014

Resumen

El Uruguay ha recorrido un período de intenso crecimiento económico. Sin embargo, éste, por sí mismo, no ha tenido un impacto significativo en las desigualdades de género. Ello conduce a discutir y proponer en torno a la relación entre las formas en que se realiza la reproducción social y el funcionamiento del sistema económico. Para ello, este trabajo discute esa relación ante el aporte que podría realizar un sistema nacional de cuidados y su posible incidencia en la base de las desigualdades sociales y de género, y por tanto, convertirse en un componente fundamental para transformar el crecimiento en desarrollo.

Palabras clave: *Cuidados, trabajo no remunerado, desarrollo, género.*

Abstract

Uruguay has come a period of strong economic growth. However, this has not resolved the existing gender inequalities. This leads us to propose and discuss the relationship between the ways in which social reproduction and economic system are performed. This paper discusses this relationship from a gender perspective, considering the potential contribution that can be made by a national care system and how it could impact on the basis of social and gender inequalities and hence it could become essential for transforming growth in development.

Keywords: *Care, non-remunerated work, development, gender.*

¹ aespino@ciedur.org.uy

² marisol@ciedur.org.uy

INTRODUCCIÓN

Recientemente en América Latina se ha avanzado desde diversas perspectivas disciplinarias en el análisis de la problemática de los "cuidados". En la aparición y desarrollo de este nuevo tópico analítico y de las preocupaciones de índole política asociadas a esta problemática han influido diversos factores: los procesos políticos y económicos y su impacto en las instituciones del mercado de trabajo y de la protección social, así como las modificaciones socio-demográficas -incluyendo cambios en las estructuras familiares y en el tamaño de los hogares, la evolución de la fecundidad, la estructura de edad y las prácticas matrimoniales-, entre otros. En particular, las economistas feministas vienen trabajando sobre diferentes aspectos relacionados con lo que ha sido denominado la "economía del cuidado". Ello requirió la construcción de marcos analíticos que permitieran comprender esa "otra economía" -esto es, donde la producción directa y el mantenimiento de los seres humanos tienen lugar-, así como de metodologías para su medición y valoración.

En Uruguay existe un conjunto de razones para ocuparse de los cuidados -que pese a sus especificidades, tiene similitudes con lo que ocurre en el resto del mundo- y por ende, elaborar políticas públicas adecuadas. Estas razones no han sido visualizadas solamente por las organizaciones de mujeres y feministas o las de las personas que sufren algún tipo de dependencia que los hace muy vulnerables a la matriz de arreglos sociales. El gobierno que asumiera en 2009 propuso enfrentar esta cuestión, mediante la implementación de lo que se llamó Sistema Nacional de Cuidados.

Este documento procura aportar elementos sobre la problemática de los cuidados en Uruguay y las políticas orientadas a resolverlas desde un corte analítico que se centra en lo económico, en especial, en el desarrollo económico y social.

DESARROLLO, BIENESTAR E IGUALDAD DE GÉNERO

Uno de los relativamente recientes -desde el punto de vista histórico- y generalizados adjetivos del término "desarrollo económico", es el de "sostenible". Con éste, se hace hincapié en que la satisfacción de las necesidades actuales de las personas no debe comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas. La "sostenibilidad" plantea exigencias ligadas a la gestión racional de los recursos disponibles en el mundo. Por lo regular entonces, y dado su origen, con este término se pone especial énfasis en los recursos y posibilidades de la naturaleza; no obstante, también implica garantizar la sostenibilidad de la vida humana³. Esto, indispensable para el desarrollo humano, suele verse, sin embargo, de manera parcial y recortada. Quizá, porque utilizando la expresión de Carrasco y Tello (2012), "Somos naturaleza y cultura a la vez"; o sea, las personas somos más o menos parte de la naturaleza, más o menos responsables de la vida propia y ajena, al tiempo que se parte del supuesto acerca de lo inagotable de nuestra capacidad de cuidar a las personas y la naturaleza y asegurar los cuidados necesarios. Es decir, la capacidad de cuidar y contribuir a la sostenibilidad de la vida se toma como un dato, como un recurso inacabable de la naturaleza personificada principalmente en las mujeres.

La sostenibilidad por tanto, depende de la asunción del cuidado como una actividad que "incluye todo aquello que hacemos para mantener, continuar y reparar nuestro 'mundo' de forma de poder vivir en él lo mejor posible. Ello incluye nuestros cuerpos, nuestro ser y nuestro ambiente, todo lo cual buscamos para entretejer una compleja red de sostenimiento de la vida" (CEPAL, 2010: 20). Ello remite a considerar, discutir y reconstruir la forma de funcionamiento de espacios o de diferentes "eslabones lógicos e históricamente ordenados": los sistemas naturales, el espacio doméstico del cuidado, las comunidades,

³ El marco conceptual para una evaluación de la sostenibilidad basada en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) refleja el concepto de equidad intergeneracional como elemento del desarrollo humano basado en un principio de justicia global y enraizada en la premisa de que las opciones que tomamos hoy no deberían limitar las opciones disponibles para las personas en un futuro.

el Estado y los mercados" (Carrasco y Tello, 2012: 15). Y se usa la palabra reconstruir, porque la lógica del mercado debilita el funcionamiento armónico de estos eslabones incluso, estimulando un funcionamiento contradictorio, tomando en cuenta únicamente la producción y el consumo en los dos últimos. Las políticas económicas y sus responsables olvidan, no toman en cuenta, las bases de la sostenibilidad al no reconocer que la economía "real-real" del cuidado doméstico y la naturaleza sostienen el funcionamiento de la economía "real" de mercado (Carrasco, 2012).

Si se asume la necesaria articulación entre los diferentes eslabones, las propuestas de desarrollo sostenible con equidad social y de género tienen que partir desde una mirada sobre la economía que incorpore la vida humana y su bienestar como su objetivo principal, advirtiendo de qué manera las políticas económicas y sus objetivos pueden volverse en su contra.

El desarrollo humano y el bienestar

La asociación tradicional del concepto de desarrollo al crecimiento económico reflejado en la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) y el PIB per Cápita y la focalización de las políticas económicas en el objetivo de acumulación de capital -considerado el medio para obtener el bienestar-, con frecuencia, más que facilitar la provisión de cuidados y mejorar el bienestar humano, ha logrado lo primero a expensas de lo segundo (UNRISD, 2009).

Por su parte, las políticas sociales desplegadas en América Latina se han orientado principalmente a combatir la pobreza y, en menor medida, a reducir desigualdades; en su mayor parte se apoyan en transferencias monetarias⁴ -que han resultado tener importantes impactos en la disminución de la pobreza por ingresos -pero en la mayoría de los casos se han basado en estrategias débiles para enfrentar las desigualdades de género, o incluso han podido agravarlas⁵.

Desde la perspectiva del desarrollo humano, la equidad social y de género es una base fundamental del desarrollo económico y social, para que todas las personas sin distinción ni exclusión de ningún tipo puedan expandir sus capacidades y libertades. El crecimiento económico exclusivamente, no asegura ni la posibilidad de contribuir a generar todas las capacidades, ni necesariamente la mejora para todos/as; pero además, los beneficios del crecimiento no se distribuyen de manera uniforme e incluso éste puede ensanchar las brechas sociales. Los indicadores de crecimiento principalmente utilizados por las corrientes predominantes en la economía y las políticas económicas no permiten visualizar cómo se distribuye el ingreso y la riqueza.

Las mejoras estrictamente económicas de una sociedad, incluso la disminución de la pobreza medida en términos monetarios, no aseguran por sí mismas ni mucho menos, la superación de las desigualdades, ni el empoderamiento y la agencia de las personas, para lo cual si el ingreso puede ser una buena base, es muy insuficiente.

La economía feminista, los cuidados y el desarrollo

A diferencia de la teoría económica convencional, las economistas feministas han focalizado su atención en la "sostenibilidad de la vida humana" (Nelson, 1993, 1996). Ello lleva a cuestionar muchos de los supuestos de las escuelas de pensamiento económico más influyentes, en la medida que además de la existencia de sujetos con motivaciones y racionalidades diferentes incorpora "agentes con cuerpo" (y un mundo con

⁴ Las transferencias monetarias consisten en pensiones no contributivas, asignaciones familiares, entre otras.

⁵ Al respecto Rodríguez Enríquez (2012) señala que la protección social en los países de la región se caracteriza por un sistema de seguridad social construido en relación con la situación de las personas en el mercado laboral, y un cuerpo "adicional", dirigido a atender a la población excluida del anterior, todo lo cual constituye "... en sí mismo una expresión de desigualdad". "En la medida que las mujeres se encuentran sobre-representadas como beneficiarias de este tipo de transferencias vis a vis la seguridad social, esta desigualdad "general" se traduce en una desigualdad específica de género."

naturaleza). Con ello, se evidencia la necesaria dependencia y responsabilidad de los seres humanos, respecto de las necesidades propias y de terceros de carácter social, físico y emocional. No puede pensarse que esto se desconoce en realidad por parte de los economistas (como personas y/o profesionales), sino que se trata como una problemática en todo caso prosaica, ajena a las preocupaciones de la economía, formando parte de las tareas de responsabilidad de las mujeres de manera natural (Nelson, 2004).

De esa forma, el feminismo ha señalado un conjunto de sesgos en el pensamiento económico que han condicionado la manera de definir categorías analíticas básicas tales como el concepto de trabajo -vinculado exclusivamente con el empleo-, el de actividad económica asimilado a la participación en el mercado, el de la unidad doméstica visto como un espacio en armonía, el de bienestar y desarrollo vinculados a la maximización de la utilidad y al crecimiento.

La disciplina económica convencional asume un punto de vista más o menos explícito del papel de los hombres y las mujeres en la sociedad. Mediante el progreso económico los hombres tendrían más y mejores oportunidades de trabajar en el mercado aumentando su aporte al crecimiento y ellas, se beneficiarían de las mayores posibilidades de ingreso al mercado laboral -dejando incuestionadas las bases de la desigualdad de género.

La división sexual del trabajo relaciona así a las mujeres y lo femenino con el cuidado de la vida -basado tanto en el trabajo no remunerado (TNR) en los hogares como el remunerado (TR)- y contribuye a determinar fuertes diferencias de género en diversos ámbitos y en especial, en la "participación económica", impidiendo la visualización del aporte femenino al crecimiento y al desarrollo. El desconocimiento de la disciplina económica del TNR como trabajo responde a un modelo en el que se da prioridad a la esfera "económica" sobre cualquier otro aspecto social; a un modelo basado en una lógica mercantil que impone la organización de los tiempos y de la vida de las personas.

En la medida que el foco de interés es la "sostenibilidad de la vida humana" importa la organización social de los cuidados y su impacto en la economía. El término "cuidados" en su uso cotidiano tiene un significado que solamente se acerca parcialmente al concepto que ha sido elaborado para comprender el conjunto de actividades que realizamos las personas con el fin de reproducirnos biológica y socialmente: son actividades dedicadas a nosotros mismos o sea de "autocuidado" y destinadas a los seres que nos rodean (principalmente niñas y niños y personas adultas, ya sean sanas, enfermas o frágiles), en especial miembros de nuestros hogares y familiares.

Aceptando dicha definición, el cuidado que se brinda en los hogares involucra una cantidad de tareas, como la preparación de los alimentos y la limpieza de la casa, la ropa y utensilios, que consumen tiempo, y mayor cuanto más se carece de infraestructura o tecnología aplicada a las herramientas para su uso en las tareas del hogar (electrodomésticos, infraestructura sanitaria, etc.). Desde un concepto amplio, los cuidados involucran el conjunto de actividades orientadas a satisfacer necesidades materiales e "inmateriales" (relacionadas con el afecto, la transmisión de valores culturales, hábitos, costumbres, etc.).

Con el término "economía del cuidado" (*care economy*), la economía feminista ha procurado combinar dos dimensiones de los cuidados; por una parte, la existencia de un conjunto de bienes, servicios, actividades, relaciones y valores relativos a las necesidades más básicas y relevantes para la existencia y reproducción de las personas, en las sociedades en que viven (Rodríguez Enríquez, 2005) y por otra, la generación o contribución a la generación de valor económico de éstos. De esta forma se trata de desplazar o ampliar el concepto de economía desde lo "productivo, remunerado y en el mercado" a este espacio más asociado a lo femenino, a lo privado y lo íntimo, tanto cuando es remunerado como cuando no lo es. Lo más importante de esta idea expresada en el término "economía del cuidado" es dar lugar a pensar la relación que existe entre la manera en que las sociedades organizan el cuidado de sus miembros y el funcionamiento del sistema económico. Se enfatiza así la incapacidad de la producción de mercado

para sostenerse y reproducirse de forma autónoma que en cambio, depende de la economía del cuidado (Carrasco y Tello, 2012).

La provisión de cuidados se ha ido transfiriendo paulatina y crecientemente desde el hogar hacia el mercado, el Estado y las instituciones sin fines de lucro, proceso que se ve estimulado en tiempos de crecimiento aunque pasible de revertirse pasando a los hogares en épocas de crisis económicas. La oferta de trabajo femenino no remunerado disminuye debido al crecimiento de la participación laboral de las mujeres en el mercado, porque han mejorado sus niveles educativos y porque han cambiado sus aspiraciones y expectativas respecto de la vida que desean llevar.

Como el cuidado, tanto cuando es remunerado como no remunerado, ha sido tratado como una externalidad del sistema económico, se ha subvalorado. Por ello, cuando se realiza para el mercado se remunera mal y las condiciones de trabajo tienden a ser precarias. (Carrasco, 2003; Picchio, 1999)

¿Por qué las políticas orientadas al desarrollo deberían incorporar los cuidados entre sus objetivos y acciones? Entre las respuestas a estos interrogantes puede darse énfasis a varios aspectos: su importancia en los procesos de desarrollo económico por su contribución a la formación de "capital humano"; como componente de la "inversión social"; como parte de la construcción y preservación del tejido de la sociedad y elemento integral del desarrollo social; más y mejores oportunidades para las mujeres para participar en el mundo de lo público o el mercado; mejorar las condiciones de precariedad en las que se realizan estas actividades cuando se hace en forma remunerada contribuyendo a mejorar calidad del empleo.

¿ POR QUÉ UN SISTEMA DE CUIDADOS EN URUGUAY?

En Uruguay, la necesidad de ocuparse del cuidado a través de una política pública si siempre ha sido una prioridad, hoy lo es mucho más, debido a varios factores. Entre estos, de manera muy importante se encuentra la masiva entrada de las mujeres a la fuerza laboral remunerada reflejada en una tasa de actividad femenina promedio de 55,6% (Encuesta Continua de Hogares (ECH) 2012). Aunque se trata de una tasa muy alta desde el punto de vista histórico tanto como en la comparación internacional, la brecha entre hombres y mujeres aún es amplia pese a su tendencia a la disminución. Las mujeres casadas son las que más han incidido en este aumento en las últimas décadas, siendo las mujeres jóvenes quienes presentan las tasas de actividad más altas (Espino et al. 2012). Esta evolución ha reducido el tiempo hasta ahora destinado al cuidado no remunerado de la familia. La estimación de Salvador (2009a) en base a la metodología recomendada por la Oficina de Estadísticas de la Unión Europea (EUROSTAT) da cuenta que el valor del TNR⁶ en los hogares, llevado adelante principalmente por las mujeres, representa entre un 26% y 30% del PBI en 2007. Interesa señalar que este porcentaje es superior al valor que aporta toda la industria manufacturera del país. De esta forma, además de su importancia en términos sociales puede apreciarse su implicancia desde el punto de vista económico.

Por su parte, pese a que la tasa de fecundidad se ha mantenido relativamente baja en promedio, el envejecimiento de la población ha intensificado la necesidad de contar con servicios de prestación de cuidados.

El tiempo total de TNR en 2007 para todo el país corresponde a la mitad del tiempo de trabajo total (49% no remunerado y 51% remunerado) para toda la población, y a las mujeres corresponde más del doble del TNR que los varones (36,3 y 15,7 horas semanales respectivamente) (INE 2007). Esta situación limita claramente las posibilidades de ingreso al mercado laboral por parte de las mujeres, a quienes les corresponde sólo 35% del tiempo destinado al TR. Esto deriva en una proporción mayor de mujeres que de

⁶ El volumen del TNR se estima según la metodología internacional, valorando el tiempo destinado a la realización de ese trabajo en términos monetarios para obtener una cifra comparable con el Producto Bruto Interno.

hombres sin ingresos propios y por lo tanto, una mayor dependencia así como mayor vulnerabilidad ante la pobreza⁷.

Entre los principales factores que inciden en la inserción laboral de las mujeres está la edad de los hijos, y el efecto es mayor cuando estas edades son menores. En un estudio para Uruguay de Espino, Leites y Machado (2009: 30) sobre las características y evolución de los determinantes de la oferta laboral de hombres y mujeres se señala que "el número de hijos y la presencia de hijos pequeños resultan relevantes como factor que tiende a disminuir la dedicación de las mujeres a trabajar más horas fuera del hogar. Pero su efecto es decreciente en la medida de que aumenta la edad de las niñas y niños. Por su parte, los hombres tienen una mayor propensión a destinar más horas al trabajo fuera del hogar, para generar los ingresos que compensen las necesidades de un mayor número de hijos. Resultados similares respecto a la probabilidad de estar ocupadas las mujeres en función de la edad de los hijos se encuentran en Salvador, Colacce y Pradere (2012).

LA DIVISIÓN SEXUAL DEL TRABAJO PERPETÚA LA DESIGUALDAD SOCIAL

La importancia económica del TNR en los hogares tiende a diferir según estratos socioeconómicos. Aquellos hogares que reciben menores ingresos monetarios, son los que realizan mayor cantidad de trabajo no remunerado doméstico y de cuidados recibiendo a su vez una mayor proporción de transferencias netas⁸ y servicios del Estado (monetarias y en especie). A medida que se avanza según quintil de ingresos per cápita del hogar⁹, se perciben menos transferencias del Estado que son compensadas por mayores ingresos monetarios. Pero la carga del TNR¹⁰, aunque se reduce sigue siendo muy significativa en el segundo y tercer quintil. Si, a su vez, se tiene en cuenta que el mayor nivel de ingresos¹¹ de estos hogares se corresponde con una mayor presencia femenina en el mercado laboral, aunque con una carga importante de trabajo no remunerado, parece obvio que ello condiciona sus formas de inserción laboral así como sus ingresos (Espino, Salvador y Querejeta, 2010; Salvador, 2009b) (La etapa reproductiva en las mujeres coincide en buena parte con lo que se conoce comúnmente como la vida "productiva" o sea, coincide con las edades en que se sientan las bases de las carreras profesionales y laborales, se obtienen mayores retornos en las remuneraciones. Aunque la edad de la primera maternidad se ha pospuesto, aun son jóvenes quienes tienen hijos y por lo tanto, tienen a su cargo a niñas y niños pequeños. La manera en que se enfrenta la maternidad y el momento en que se produce está relacionada con las desigualdades económicas y sociales. Las mujeres que pertenecen a los estratos socioeconómicos bajos y con menor educación presentan una edad promedio al primer hijo de 17 años, mientras que quienes alcanzan a terminar estudios secundarios y entran a la universidad presentan una edad promedio de 24 años. En definitiva, las mujeres con mejores proyecciones en el mercado laboral tienden a una maternidad tardía (Varela, Fostik y Fernández, 2012). Ello da lugar a dos claros modelos divergentes de reproducción biológica en la sociedad que tiene implicancias para el modelo de crecimiento y desarrollo, ya que afecta no sólo la calidad de la inserción laboral de las mujeres de menores recursos condicionando las posibilidades de superación de situaciones de pobreza, sino también la expansión de la demanda de bienes y servicios si

⁷ La pobreza extrema continúa afectando en mayor medida a los hogares con jefatura femenina independientemente del área geográfica considerada. Según las estimaciones del INE (2014), el 9,6% de los hogares con jefatura femenina son pobres respecto a 6,5% de los hogares que poseen jefatura masculina.

⁸ Las transferencias pueden ser monetarias o no monetarias por ejemplo, seguro de salud, alimentación, consumo de servicios públicos (enseñanza y salud). Las transferencias netas surgen de restarle los impuestos que se pagan sobre el consumo, los ingresos y la propiedad

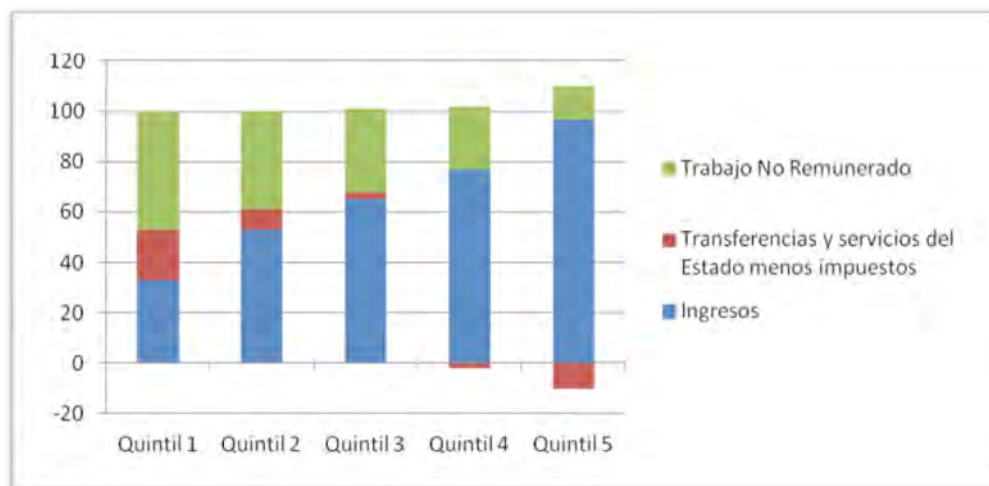
⁹ Los quintiles de ingresos de los hogares se calculan según ingreso per cápita familiar lo cual permite diferenciar a la población por nivel de ingreso según integrantes de la familia. Cada quintil corresponde a un 20% de la población siendo el primer quintil el que posee menores ingresos.

¹⁰ El trabajo no remunerado incluye la suma del tiempo destinado por hombres y mujeres en edad de trabajar (14 años y más) en los hogares valorado por el costo de reemplazo (Salvador, 2009a).

¹¹ Los ingresos monetarios incluyen la suma de los ingresos que reciben por trabajo remunerado hombres y mujeres en los hogares y otros ingresos que no incluyen las transferencias monetarias del Estado (jubilaciones, pensiones, asignaciones familiares, etc.)

los hogares con mejores posibilidades económicas logran tener el número de hijos que desean y dedicarles el tiempo que consideren adecuado.).

GRÁFICO 1. ESTRUCTURA DE INGRESOS, TNR Y TRANSFERENCIAS MONETARIAS POR QUINTILES DE INGRESOS DE LOS HOGARES.



Nota: se considera la suma del tiempo destinado por los hombres y las mujeres del hogar en edad de trabajar (14 años y más).

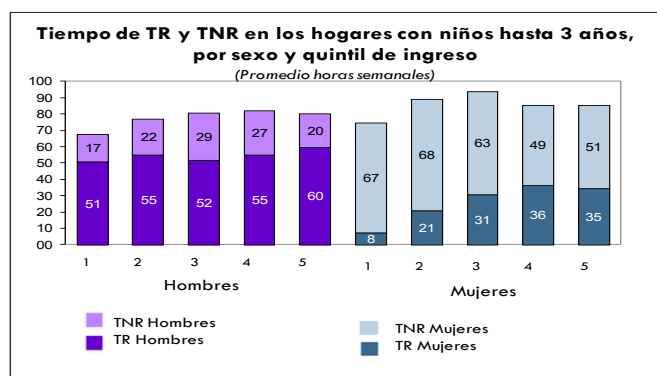
Fuente: Espino, Salvador y Querejeta (2010).

La etapa reproductiva en las mujeres coincide en buena parte con lo que se conoce comúnmente como la vida "productiva" o sea, coincide con las edades en que se sientan las bases de las carreras profesionales y laborales, se obtienen mayores retornos en las remuneraciones. Aunque la edad de la primera maternidad se ha pospuesto, aun son jóvenes quienes tienen hijos y por lo tanto, tienen a su cargo a niñas y niños pequeños. La manera en que se enfrenta la maternidad y el momento en que se produce está relacionada con las desigualdades económicas y sociales. Las mujeres que pertenecen a los estratos socioeconómicos bajos y con menor educación presentan una edad promedio al primer hijo de 17 años, mientras que quienes alcanzan a terminar estudios secundarios y entran a la universidad presentan una edad promedio de 24 años. En definitiva, las mujeres con mejores proyecciones en el mercado laboral tienden a una maternidad tardía (Varela, Fostik y Fernández, 2012). Ello da lugar a dos claros modelos divergentes de reproducción biológica en la sociedad que tiene implicancias para el modelo de crecimiento y desarrollo, ya que afecta no sólo la calidad de la inserción laboral de las mujeres de menores recursos condicionando las posibilidades de superación de situaciones de pobreza, sino también la expansión de la demanda de bienes y servicios si los hogares con mejores posibilidades económicas logran tener el número de hijos que desean y dedicarles el tiempo que consideren adecuado¹².

Sin duda, el TNR aumenta en función de la mayor presencia de personas dependientes en el hogar y sobre todo, si se trata de niñas y niños muy pequeños. Las madres en los quintiles más altos de ingresos presentan una alta participación en el mercado laboral, aun cuando las niñas y niños son pequeños. El promedio de horas dedicado por las mujeres al TNR en los hogares con niños/as de hasta 3 años de edad del primer (67) y segundo quintil (68) es similar, pero se diferencian en el tiempo dedicado al TR, 8 y 21 horas semanales respectivamente. La carga global de las mujeres es muy superior en los quintiles 2 y 3 alcanzando a 85 y 86 horas semanales totales.

¹² Un estudio de Peri y Pardo (2006) para Uruguay muestra que las mujeres de los sectores de ingresos medios, declaran tener menos hijos que los deseados debido a las dificultades para compatibilizar la vida familiar y laboral.

Gráfico 2 .



Nota: se considera la suma del tiempo destinado por los hombres y las mujeres del hogar en edad de trabajar (14 años y más).

Fuente: elaboración propia en base a los microdatos del Módulo sobre Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de la Encuesta Continua de Hogares, Septiembre 2007, INE.

Las restricciones que afrontan las mujeres no solamente afectan las decisiones de participación laboral, sino también la cantidad de horas trabajadas y el tiempo de trabajo global del que se hacen cargo. En promedio las mujeres ocupadas realizan 10 horas menos de TR que los hombres y 19 horas más de TNR (34,3 horas semanales las mujeres y 15,3 horas los hombres). Esa diferencia es aún significativa entre trabajadores y trabajadoras que tienen similar extensión de su jornada laboral. Por lo tanto, la mayor inserción laboral de las mujeres no ha generado una redistribución del trabajo total, promoviendo una mayor participación de los hombres en el TNR. Ello no sólo está condicionado por patrones culturales y tal vez estímulos económicos como plantean algunas feministas (por ejemplo, Giullari y Lewis, 2005) que consideran que si no se remunera el trabajo en los hogares los hombres no estarían estimulados a disminuir su trabajo de mercado y dedicarse a esas tareas; también influye de manera muy preponderante que en el mercado prima la "norma del trabajador ideal", es decir, aquel que destina tiempo ilimitado a su trabajo, basándose en el supuesto de que dicho/a trabajador/a no tiene responsabilidades familiares y tiene plena disponibilidad de su tiempo. A su vez, la mayoría de las mujeres que se emplean con menos de 40 horas semanales y alta carga de TNR en el hogar, tiene puestos de trabajo precarios (sin registro en la seguridad social). A pesar que falta más investigación al respecto, podría suponerse que las responsabilidades familiares y del hogar condicionan la inserción laboral de estas mujeres que tienden a ubicarse en empleos de mala calidad. Quienes presentan jornadas laborales más extensas y registran una carga significativa de TNR (22% de las mujeres mayores de 14 años) poseen por tanto, una alta carga global de trabajo¹³, o sea, sufren lo que se ha dado en llamar "pobreza de tiempo".

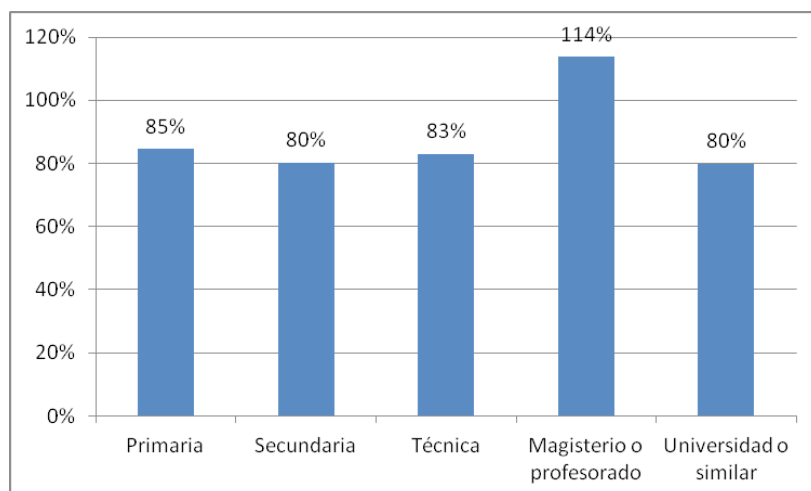
LA DESIGUAL DISTRIBUCIÓN DEL TNR PERPETÚA LA DISCRIMINACIÓN LABORAL

Las restricciones para el empleo que enfrentan las mujeres debidas a las responsabilidades en los hogares se refuerzan con las desigualdades en el mercado laboral (brecha salarial y segregación ocupacional). El promedio de remuneraciones que perciben las mujeres es inferior al de los hombres. Esto da lugar a una brecha salarial más importante entre quienes tienen nivel educativo más alto, reflejando los problemas de

¹³ Dado que la información disponible dificulta detectar la población adulta dependiente en los hogares o las personas con enfermedades crónicas o discapacitadas dependientes, los análisis generalmente quedan sesgados por la presencia de población infantil (0 a 12 años) (Batthyány, 2009). Por tanto, la evaluación de la carga de cuidados asumidos por los hogares se conoce en términos estadísticos solo de manera parcial.

segregación ocupacional horizontal y vertical (Espino, 2013). El ingreso laboral promedio por hora de las mujeres con educación secundaria y educación universitaria o similar representa 80% del de los hombres (GRÁFICO 3. PROMEDIO DE INGRESOS LABORALES DE LAS MUJERES RESPECTO A LOS HOMBRES SEGÚN NIVEL EDUCATIVO (%)). Ello da cuenta de un claro desaprovechamiento de los recursos humanos que incide en el desarrollo económico y social.

GRÁFICO 3. PROMEDIO DE INGRESOS LABORALES DE LAS MUJERES RESPECTO A LOS HOMBRES SEGÚN NIVEL EDUCATIVO (%).



Fuente: CIEDUR (2012).

Los estudios sobre brechas salariales (Espino 2013) encuentran que esas desigualdades no se explican solo por diferencias de productividad, sino que inciden factores de discriminación como el sexo del individuo, la segregación ocupacional y la desigualdad étnica y racial.

La sobrerrepresentación en las ocupaciones generada por la segregación da lugar también a situaciones de vulnerabilidad y precariedad laboral: subempleo por horas, falta de cobertura de la seguridad social, baja productividad e ingresos, malas condiciones y ambiente de trabajo.

También es interesante observar que aún cuando las mujeres se emplean en puestos de alta responsabilidad como cargos directivos en empresas, en la administración pública (incluyendo las legisladoras o ministras), tienen jornadas de trabajo remunerado y no remunerado elevadas (52 horas semanales en promedio de TR y 32 horas de TNR lo que totaliza 84 horas semanales, o sea, 12 horas diarias) (CIEDUR, 2012).

EL TRABAJO REMUNERADO EN EL SECTOR DE LOS CUIDADOS

Una porción importante de las mujeres están concentradas en puestos de trabajo vinculados con el cuidado (niñas u niños, personas de la tercera edad, servicio doméstico) y presentan muy baja cobertura de la seguridad social y bajos salarios (Amarante y Espino, 2008). Claramente el nivel de precariedad del empleo en hogares particulares (servicio doméstico) es muy superior que el que se registra en los servicios de cuidados del mercado (centros de cuidado infantil, residencias de ancianos, etc.) (TABLA 1. PROPORCIÓN DE OCUPADAS SIN REGISTRO EN LA SEGURIDAD SOCIAL (EN %). 2011). Pero, de todas maneras, es muy elevado en relación a la calidad del empleo del promedio de las ocupadas.

Un sistema de cuidados podría mejorar sustantivamente la calidad del empleo de quienes cuidan en forma remunerada, lo que contribuiría con la calidad de los servicios y el bienestar de quienes cuidan y son cuidados.

TABLA 1. PROPORCIÓN DE OCUPADAS SIN REGISTRO EN LA SEGURIDAD SOCIAL (EN %). 2011

	Hogares	Instituciones
Cuidadoras de niñas/os	79,2	49,2
Cuidadoras de ancianas/os	79,3	44,3
Servicio doméstico	52,7	-
Tasa promedio de ocupación sin registro en la S. Social	27,2	

Fuente: elaboración propia en base a los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2011, INE.

En síntesis, la información analizada ofrece indicios acerca de la necesidad de implementar políticas públicas en el área de los cuidados que operen como factor de igualdad y estrategia para la equidad, mejorando la relación entre el sistema económico y la organización social de los cuidados.

Hacia un sistema de cuidados que promueva el desarrollo y la equidad

El crecimiento de la economía del Uruguay por sí mismo -pese a los avances verificados en la materia- no ha mostrado eliminar las desigualdades de género ni otras desigualdades sociales¹⁴. Esto no es una casualidad o una falla; dado el sustrato cultural e histórico, el papel asignado a las mujeres y las familias, y en general las desigualdades estructurales existentes en la sociedad no puede suponerse, no ocurre, que los procesos de crecimiento económico traigan consigo de manera automática el mejoramiento de la provisión del cuidado y el bienestar humano (UNRISD, 2009). La consideración de esta realidad ha advertido sobre la importancia de las políticas públicas en esta materia, lo cual ya recoge grandes consensos.

Entre los retos de política a los que se enfrenta el país se encuentra la posibilidad de avanzar hacia un marco normativo que haga de la equidad de género una política de Estado, para lo cual, un Sistema Nacional de Cuidados puede ser fundamental. Como ha sido mostrado, la forma en que se organizan los cuidados está asociada a la igualdad de oportunidades y el empleo de calidad; a la autonomía económica de las mujeres, al bienestar y a la ampliación del ejercicio y goce de los derechos. Un reparto más equitativo del trabajo no remunerado doméstico y de cuidado en los hogares y el respaldo de un sistema nacional de cuidados son factores que contribuyen a la igualdad en diferentes ámbitos de la vida y a la expansión de las libertades al ampliar las oportunidades de los individuos y por lo tanto, sus opciones.

La forma de organización de los cuidados está también relacionada con la productividad del sistema económico y las trayectorias de crecimiento económico. La reproducción de la fuerza de trabajo y de las generaciones en forma adecuada constituye sin duda alguna, uno de los elementos más importantes del funcionamiento de la economía. La oferta laboral suficiente en cantidad y adecuada en calidad son factores imprescindibles para asegurar la continuidad del crecimiento pero también, la distribución del ingreso en las mejores condiciones.

Las restricciones para la plena inserción laboral de las mujeres conspiran contra el aprendizaje y la especialización, la productividad, la competitividad y el crecimiento, mientras el desarrollo y una mejor inserción internacional dependen justamente de acumular aprendizajes, elevar la calificación de las tareas y desarrollar innovaciones. Pero además, considerando los niveles educativos alcanzados por las mujeres esas condiciones laborales suponen desperdiciar la inversión en capital humano que hace la sociedad.

La mayor y mejor incorporación de la fuerza de trabajo femenina, en particular, en los niveles socioeconómicos más pobres reduciría su vulnerabilidad ante la pobreza. Por otra parte, el incremento de

¹⁴ Un estudio referido al modelo de inserción internacional de la economía uruguaya y las oportunidades que se generan para el empleo femenino evidencia que "el crecimiento económico con aumento del empleo no es suficiente para reducir la segregación ya que en los últimos 15 años (1990-2005) el empleo femenino creció más rápidamente en las ramas y ocupaciones más feminizadas (las vinculadas con los servicios) y ello genera una presión a la baja sobre los salarios y reduce las oportunidades de empleo al restringirlas a una reducida gama de ocupaciones" (Bidegain Ponte, 2009).

los ingresos impactaría en los mercados aumentando la demanda, uno de los pilares del crecimiento y la inversión.

Este conjunto de elementos analizados permiten afirmar que la implementación de un Sistema de Nacional de Cuidados que incorpore una perspectiva de género apuntaría a atacar las bases de la desigualdad, mejorando las condiciones para alcanzar una senda de desarrollo. Esto implica incidir en "... el proceso por el cual se llega a la actual distribución de los ingresos, los tiempos y los recursos antes de que las políticas sociales sirvan para contrarrestar los efectos 'colaterales' del funcionamiento económico" (Esquivel 2011: 21).

La propuesta de Sistema Nacional de Cuidados aprobada en el actual gobierno.

La propuesta gubernamental de creación de un Sistema Nacional de Cuidados en el país se vio alentada por diversos factores de carácter social, económico y político. A su vez se vio favorecida por el período de crecimiento económico experimentado y el discurso de derechos, que se ha ido imponiendo como base para el diseño e implementación de los programas sociales.

La propuesta del SNC desde un enfoque de derechos y de corte universalista se propone profundizar la nueva matriz de protección social, realizando los cambios necesarios en "los dispositivos de protección y bienestar social" (Gabinete Social 2011) que permitan adaptarse a la realidad actual. Ello supone, socializar los costos vinculados a las tareas de cuidado así como en función de un principio de calidad, generar servicios públicos o estimular y regular la oferta privada de cuidados así como formalizar y capacitar a personas ocupadas en el sector de los cuidados y a potenciales trabajadoras y trabajadores.

El SNC se propone atacar las desigualdades de género al incidir en la transformación de la división sexual del trabajo tradicional, enfatizando en el criterio de *corresponsabilidad* y promoviendo el cambio del paradigma de "hombre proveedor-mujer cuidadora".

La propuesta considera que la implementación del SNC es una necesidad para enfrentar "los cuellos de botella que plantea el desarrollo del país"; se menciona en este sentido, el agotamiento del bono demográfico y los obstáculos que enfrentan las mujeres para trabajar en forma remunerada "debiendo dedicarse al cuidado de dependientes en forma no remunerada en el hogar" y que "para el crecimiento económico del país es estratégica la incorporación de miles de mujeres al esfuerzo productivo" (CNPS-GTI, 2012: 7).

La definición de cuidados que se adopta está acotada a la atención y prevención de la dependencia de las personas que precisan ayuda para las actividades de la vida diaria. La propuesta de sistema de cuidados elaborada por el Grupo de Trabajo¹⁵ y aprobada en diciembre de 2012 por el Gabinete Social define al cuidado como "... una función social que implica tanto la promoción de la autonomía personal como la atención y asistencia a las personas dependientes. Esta dependencia puede ser transitoria, permanente o crónica, o asociada al ciclo de vida de las personas. Son acciones que la sociedad lleva a cabo para garantizar la supervivencia social y orgánica de quienes han perdido o carecen de autonomía personal y necesitan la ayuda de otros para realizar los actos esenciales de la vida diaria" (CNPS-GTI, 2012).

El mismo documento describe las tres grandes poblaciones a las que el Sistema de Cuidados estaría dirigido: los niños y las niñas (0 a 12 años teniendo en primera instancia especial atención en las niñas y niños de 0 a 3), y las personas con discapacidad y los adultos mayores en situación de dependencia. A la vez, existe otro grupo de personas directamente involucrados en el Sistema constituido por los cuidadores y cuidadoras, remunerados/as o no remunerados/as¹⁶. La existencia de este último grupo resultó de la

¹⁵ En mayo de 2010 fue aprobada la Resolución Presidencial 863/010 que crea el Grupo de Trabajo sobre el Sistema de Cuidados en el marco del Consejo Nacional de Políticas Sociales. El GT se constituye en un espacio político con poder de decisión formal para el diseño, conducción y planificación del sistema.

¹⁶ Por ejemplo, respecto a esta población se incluyen en la propuesta licencias parentales, "servicios de respiro" y capacitación

incidencia que ejerciera el INMUJERES (Instituto Nacional de las Mujeres) y las organizaciones sociales de mujeres (Aguirre y Ferrari 2014).

El lanzamiento de la propuesta y su diseño final se dio en el marco de un proceso de consulta y participación de distintos sectores de la sociedad (Aguirre y Ferrari 2014).

La puesta en marcha: reflexiones críticas

Los avances en el proceso de concreción del Sistema se enlentecieron debido a diversos obstáculos relacionados con la debilidad de los acuerdos políticos, las dificultades para definir la institucionalidad, el marco regulatorio y las características del financiamiento. Pese a ello, se han desarrollado acciones como los cursos de capacitación a cuidadoras y cuidadores (potencialmente trabajadoras/es remunerados), distintas estrategias para contribuir con el cuidado de dependientes (cuidados domiciliarios a personas con discapacidad, bonos para el cuidado infantil en servicios privados), una nueva ley de licencias para el cuidado de los recién nacidos¹⁷ y cambios en la entidad rectora de los residenciales de larga estadía para dependientes. También se estaría avanzando en las regulaciones laborales de las y los cuidadores y de las empresas de servicios de acompañantes.

El proceso denota carencias en términos de coordinación institucional y de acciones; las políticas de cuidados se entrecruzan y combinan con políticas sectoriales de educación y salud. La propuesta apela a cambios sustanciales en la cultura organizacional de organismos públicos tradicionalmente encargados de muchas de las actividades que hoy se estarían enmarcando en las políticas de cuidados y por tanto, es natural que haya resistencias al cambio. Para superar estos obstáculos se requiere clarificar los roles de las distintas instituciones debido a la "diversidad de tradiciones institucionales y de marcos conceptuales en relación a los cuidados en cada una de las poblaciones (la lógica asistencial, la lógica de derechos) y la reivindicación de arenas de política (salud, educación)" (Cossani, 2013: 13).

La práctica ha mostrado las dificultades para la construcción de una institucionalidad que asegure la visión integral de las políticas de cuidados; capaz de preservar en el diseño, la implementación, el monitoreo y la evaluación el enfoque de derechos con que el SNC se ha propuesto. Dado los cambios que esto supone se requieren acuerdos políticos que permitan avanzar en un marco regulatorio adecuado a estas premisas. Así mismo, debería asegurarse un papel al Instituto Nacional de las Mujeres en lo que se refiere a la transversalidad de género del sistema.

A la fragmentación inducida por las tensiones entre instituciones y políticas que ha caracterizado esta primer etapa de puesta en marcha de las políticas estatales de cuidado se agregan el avance en acciones focalizadas sobre algunas poblaciones que no parecen estar enfocadas a convertirse en servicios universales.

Pese a la vocación universalista del SNC expresada en diferentes documentos oficiales la implementación de acciones focalizadas que se ha venido llevando adelante se justifica por la prioridad que presentan los colectivos de mayor vulnerabilidad social. Y se señala que esto se procurará compensar con el establecimiento de compromisos de mediano y largo plazo para la incorporación de los distintos estratos de población hasta su universalización.

Uno de los mayores problemas para la puesta en marcha del sistema ha sido la falta de avance en la propuesta de financiamiento. Por lo tanto, diseñar una política que presente una propuesta de viabilidad financiera constituye uno de los principales desafíos. Dicha propuesta no debería basarse en la contribución

para cuidadoras y cuidadores.

¹⁷ Ley N° 19.161 (2013) extiende las licencias por maternidad y paternidad y otorga un subsidio que significa la reducción de la jornada laboral a la mitad, en forma alternada, para ambos padres (actualmente hasta los 4 meses de edad del niño o niña, hasta los 5 en el 2015, y hasta los 6 desde el 2016).

directa de los hogares usuarios con capacidad de pago sino en un régimen solidario de contribuciones, de manera de garantizar que no se siga recurriendo al trabajo no remunerado de las mujeres.

REFLEXIONES FINALES

La concepción restrictiva de los cuidados

Más allá de la importancia que reviste la atención de las poblaciones mencionadas a todos los efectos, vale la pena señalar la necesidad de tener en cuenta que *todos* los seres humanos necesitamos continuos cuidados. El reconocimiento de estos lazos de interdependencia entre los seres humanos permite percibir el cuidado como una actividad fundamental, y no marginal para nuestras vidas, la sociedad y el funcionamiento de la economía. Naturalmente, los grados de dependencia varían entre individuos en función de su edad, su estado de salud, las desiguales posiciones socioeconómicas que se ocupan y la desigualdad de género en la distribución de las actividades del cuidado. En los países de la OCDE la vulnerabilidad de las familias se asocia con la incapacidad de reconciliar el empleo con la maternidad y la paternidad. En nuestra región, cuando las mujeres trabajan en forma remunerada es aún más difícil equilibrar la participación en el mercado laboral con los compromisos familiares (Sojo 2011). Por tanto, las mujeres pueden presentar cierto grado de vulnerabilidad tanto por la imposibilidad de trabajar en forma remunerada como porque predomina su rol de cuidadoras y de no sujetos de cuidados.

Los adultos –generalmente varones- sanos, ocupados en el mercado laboral y con acceso a recursos propios de todo tipo, sin embargo, demandan el cuidado de otro adulto –la mayoría de las veces mujeres- y en algunos casos no necesariamente adultos –niñas y adolescentes-, que son miembros del hogar (Rico 2011).¹⁸

El concepto de cuidados que se maneja para el SCN está asociado a aquellos que se realizan en forma directa y con un "contenido relacional" y no está clara su relación con el trabajo doméstico. Este trabajo puede pensarse como un "cuidado indirecto", o como una "precondición" para que el cuidado directo ocurra (Folbre, 2006; Razavi, 2007). La noción acotada a los cuidados dirigidos a personas con algún grado de dependencia y su carácter relacional, vuelve invisible el tiempo que demanda el trabajo doméstico y la carga que genera para las cuidadoras y las familias (Esquivel, 2011).

En ese sentido, el cuidado de no dependientes y el trabajo doméstico no debe excluirse del análisis porque se estaría eliminando un rasgo persistente de la desigualdad de género, particularmente acuciante en contextos en que la pobreza de ingresos no permite acceder a sustitutos de mercado para los mismos, pero también presente cuando estas tensiones se resuelven "tercerizando" el trabajo doméstico (Picchio 2003: 11).

Por otro lado, el énfasis en el cuidado de dependientes tiene su correlato en la asociación casi exclusiva de esta problemática a las políticas sociales, aunque las políticas económicas tienen impactos en la provisión de cuidados no remunerados y en la generación de empleo, que en sí misma, no es suficiente para garantizar las condiciones de vida de la población y el bienestar. Por lo tanto, como señala Esquivel (2011) lo "económico" de la economía del cuidado aparece difuso demasiado general para hacerse operativo, lo que termina por dejar incuestionado el funcionamiento de nuestras economías (los aspectos "duros" relacionados con las políticas macroeconómicas).

¹⁸ Durán (2006) y Picchio (2003) también consideran a los trabajadores sobreocupados como fuente de demanda de cuidados.

Evitar una visión instrumental

La posibilidad de acceder a servicios de cuidado así como las modificaciones que puedan promoverse en la división sexual de trabajo en el contexto del progresivo aumento de las tasas de actividad femenina, el aumento de sus niveles educativos y del acceso a ingresos pueden contribuir a una mayor autonomía económica de las mujeres y por ende, la obtención de autonomía en otras dimensiones. No obstante, el aporte del SNC no sólo debe medirse por su contribución a la participación laboral de las mujeres, sino por aporte al desarrollo humano a través de la expansión de las opciones y las libertades.

El necesario aporte de la política de cuidados a la corresponsabilidad entre Estado, mercado y familia; y entre varones y mujeres.

La política de cuidados debe contribuir a redefinir la relación existente entre el trabajo de mercado y el de cuidados para que mujeres y hombres jueguen un papel protagónico en ambas esferas. Los avances en este sentido como por ejemplo, la legislación sobre licencias por maternidad y paternidad, y el subsidio para cuidados recientemente aprobada, dista todavía en asumirse como un derecho y sobre todo de ejercerse efectivamente¹⁹. No obstante, este tipo de políticas donde el Estado aparece como partícipe y corresponsable de la sostenibilidad de la vida y promoviendo la igualdad de género puede contribuir de manera fundamental a de-construir la idea de que toda persona trabajadora tiene que responder a una única norma -la masculina- sin tomar en cuenta responsabilidades familiares pero sobre todo, reconocer el cuidado como una necesidad central de la humanidad. Implica también incorporar al sector privado en la corresponsabilidad por los cuidados, al introducir cambios en la organización del trabajo productivo en función de las necesidades de la esfera reproductiva.

Uruguay se encuentra ante el desafío que generan los logros económicos en la última década vs. su continuidad y su aporte al desarrollo. En 2012, el país cerraba una década ininterrumpida de crecimiento del producto y pese a cierta desaceleración observada continúa creciendo por encima del promedio de la región. Su correlato en el mercado laboral ha sido un fuerte incremento en los niveles de ocupación así como registros históricamente bajos en las tasas de desempleo. Ello ha dado lugar a restricciones de oferta laboral, a la necesidad de mejorar y adecuar las capacidades de su mano de obra, y continuar creciendo pero a la vez que se promueve el desarrollo sustentable, lo que implica además de promover la sustentabilidad ambiental, la reducción de las desigualdades sociales que no solo se expresan en las económicas.

Por ello es imprescindible que el próximo gobierno muestre una voluntad política clara y una acción decidida entorno a la implementación del sistema, y se busque una mayor participación de la sociedad civil en el proceso, así como una clara definición en términos de institucionalidad para preservar la incorporación de la perspectiva de género. En este sentido, el sistema político debe asumir la importancia del tema tanto para la igualdad de género como para desnaturalizar la idea de que los cuidados deben estar exclusivamente a cargo de las familias. El carácter progresista del gobierno que ha impulsado políticas de redistribución y bienestar inspiradas en las ideas de equidad social y la solidaridad deberán vincularse también a la equidad de género.

BIBLIOGRAFÍA

Amarante, Verónica, y Alma Espino (2008): "La situación del servicio doméstico en Uruguay." En *Uruguay: ampliando las oportunidades laborales de las mujeres*. Montevideo: INMUJERES y Banco Mundial.

¹⁹ Según la información del Instituto de Seguridad Social (BPS) que es quien otorga estos beneficios: "en los cuatro meses de vigencia que tiene esta ley ya tiene 14683 beneficiarios. De los mismos a 4809 se les extendió automáticamente sin tener que hacer ningún trámite extra. Además hay 5179 madres beneficiarias nuevas, 1683 padres que duplicaron días de licencia y 1506 solicitudes de medio horario; 1476 madres y 30 padres." Ello demuestra que a los hombres les sigue costando hacer uso de estos beneficios.

Arriagada, Irma (2005): "Los límites del uso del tiempo: dificultades para las políticas de conciliación familia y trabajo." *Reunión de expertos "Políticas hacia las familias, protección e inclusión sociales"*. CEPAL

Batthyány, Karina (2009): "El cuidado de las personas dependientes y género." En *Las bases invisibles del bienestar social*, de Aguirre. Montevideo: UNIFEM.

Bidegain Ponte, Nicole (2009): *Comercio y cuidados en Uruguay: propuestas de políticas públicas*. CIEDUR-IGNT, Montevideo: IDRC.

Cabella, Wanda y Adela Pellegrino (2005): *Una estimación de la emigración internacional uruguaya entre 1963 y 2004*, Documento de Trabajo Nº 70, Programa de Población de la Unidad Multidisciplinaria, FCS.

Carrasco, Cristina (2003): "¿Conciliación?, no gracias. Hacia una nueva organización social." En *Malabaristas de la vida: Mujeres, tiempos y trabajos*, de María Inés Amoroso Miranda, Anna Bosch Pareras, Cristina Carrasco Bengoa y Hortensia Fernández Medrano, Neus Moreno Saenz. 27 a 51. Barcelona: Icaria.

Carrasco, Cristina, y Enric Tello (2012): "Apuntes para una vida sostenible." En *Sostenibilitats: Politiques públiques des del feminisme i l'ecologisme*, de Maria Freixanet Mateo, 11-53. Barcelona: Institut de Ciències Polítiques i Socials, Universitat Autònoma de Barcelona.

CIEDUR (2012): *Mapa de género: Trabajo, empleo y negociación colectiva en Uruguay*. Montevideo: Área Desarrollo y Género de CIEDUR.

CEPAL (2010^a) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010a), La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir (LC/G.2432 (SES.33/3)), Santiago de Chile.

CEPAL (2010b): *¿Qué Estado para qué igualdad?* Brasilia: Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe.

Cossani, Patricia (2013), Documento de país sobre las políticas orientadas a las familias para la reducción de la pobreza y la conciliación de la vida laboral y familia, Uruguay, http://www.cepal.org/dds/agenda/2/50732/DDS-taller-2013-08-27_Documento-Uruguay-sobre-politicas-orientadas-a-las-familias.pdf

Consejo Nacional de Políticas Sociales. Grupo de Trabajo Interinstitucional. Sistema de Cuidados (2012) *Hacia un modelo solidario de cuidados*, Montevideo, Ministerio de Desarrollo Social

Domínguez, Magdalena, Santiago Rego y Paola Regueira (2013): *Un motor a diferentes velocidades: Un análisis del capital humano y su composición en los últimos 20 años*. DT 05-2013, Montevideo: CINVE.

Elson, Diane (1999): "Labour Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues." *World Development*, Vol.27, n°3.

Esoino, Alma (2013) "Brechas salariales en Uruguay: género, segregación y desajustes por calificación". *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Universidad Nacional Autónoma de México. [Vol. 44, No 174 \(2013\)](#)

_____ (2011): "Perspectivas teóricas sobre género, trabajo y situación del mercado laboral latinoamericano." En *La economía feminista desde América Latina: Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, de Valeria Esquivel. ONU Mujeres.

_____ (2010): *Economía feminista: enfoques y propuestas*. Montevideo: Serie Documentos de Trabajo, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UDELAR.

Espino, Alma, Fernando Isabella, Martín Leites, y Alina Machado (2012): *Elasticidad intertemporal y no compensada de la oferta laboral. Evidencia para el caso uruguayo*. Montevideo: Serie Documentos de Trabajo DT18/12, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la UDELAR.

Espino, Alma, Martina Querejeta, y Soledad Salvador (2010): *La economía de los hogares: más allá de los ingresos monetarios*. Montevideo: CIEDUR-ONU Mujeres.

Espino, Alma, Martín Leites, y Alina Machado (2009): *Cambios en la conducta de la oferta laboral femenina: el incremento de la actividad de las mujeres casadas. Diagnóstico e implicancias. Uruguay: 1981-2006*. Montevideo: Serie Documentos de Trabajo DT03/09, Instituto de economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la UDELAR.

Esquivel, Valeria (2011): *La economía del cuidado en América Latina: Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda*. Cuadernos de PNUD, Serie "Atando cabos, deshaciendo nudos".

Facultad de Ciencias Sociales- Instituto Nacional de Estadística (2008): "Uso del tiempo y trabajo no remunerado en el Uruguay. Módulo de la Encuesta Continua de Hogares 2007." Montevideo.

Gabinete Social (2011) La reforma social. Hacia una nueva matriz de protección social del Uruguay. MIDES, Montevideo. www.mides.gub.uy/innovaportal/file/22973/1/reforma_social.pdf.

Giosa Zuazúa, Noemí, y Corina Rodríguez Enríquez (2010): "Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de las industrias manufactureras de exportación en México y Centroamérica" *CEPAL Serie Mujer y Desarrollo* n° 97, Santiago de Chile.

Giullari, Susana, y Jane Lewis (2005): *The adult worker model family, gender equality and care: the search for the new policy principles and the possibilities and problems of a capabilities approach*. Routledge, Taylor & Francis Group Ltd..

Consejo Nacional de Políticas Sociales, Grupo de Trabajo Interinstitucional (2012): "Hacia un modelo solidario de cuidados: Propuesta para la construcción del Sistema Nacional de Cuidados." Montevideo.

_____ (2010): "Documento de lineamientos, aportes conceptuales y plan de trabajo para el diseño de un Sistema Nacional Integrado de Cuidados." Montevideo.

INMUJERES-MIDES (2007): "Primer Plan Nacional de Igualdad de Oportunidades y Derechos 2007-2011." Montevideo.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2014): "Estimación de la pobreza por el método del ingreso. Año 2013". Montevideo.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2012): "Encuesta Continua de Hogares 2012." Montevideo.

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2007) Uso del Tiempo y Trabajo no Remunerado, Año 2007 – Módulo de la Encuesta Continua de Hogares. Instituto Nacional de Estadística División Estadísticas Sociodemográficas. Uruguay

Jubeto Ruiz, Yolanda (2012): "Revista Pueblos.". <http://www.revistapueblos.org/old/spip.php?article2309> (último acceso: 2013).

Lambrou, Yianna y Regina Laub (2004): "Gender perspectives on the conventions on biodiversity, climate change and desertification". Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Nelson, Julie (2004), "¿Estudio de la elección o estudio del abastecimiento? El género y la definición de economía", en Ferber, Marianne, y Nelson, Julie (eds.), *Más allá del hombre económico. Economía y teoría feminista*, Ediciones Cátedra, Universitat de Valencia, Instituto de la Mujer, Madrid.

_____ (1996): *Feminism, Objectivity and Economics*. Londres: Routledge.

_____ (1993): "The Study of Choice or the Study of Provisioning?" En *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*, de Julie Nelson y Marianne Ferber. Chicago: The University of Chicago Press.

Peri, Andrés y Pardo, Ignacio 2006. Nueva evidencia sobre la hipótesis de la doble insatisfacción: ¿cuán lejos estamos de que toda la fecundidad sea deseada? Congreso ALAP, Guadalajara, México.

Picchio, Antonella (2005): "La economía política y la investigación sobre las condiciones de vida." En *Por una economía sobre la vida: aportaciones desde un enfoque feminista*, de Gemma Cairó I Céspedes y Maribel Mayordomo Rico. Barcelona: Icaria.

_____ (1999): "Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social." En *Mujeres y economía*, de Cristina Carrasco. Barcelona: Icaria.

PNUD (2010): *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*. Nueva York: Edición del Vigésimo Aniversario "La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano".

_____ (1991): "Informe de Desarrollo Humano 1991."

Razavi, Shahra (2007), "The political and social economy of care in a development context. Conceptual issues, research questions and policy options", Gender and Development Programme, Paper N° 3. Ginebra, Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD).

Rico, M.N. (2011b) "Crisis del cuidado y políticas públicas: el momento es ahora". En: Rico y Maldonado (eds.) *Las familias latinoamericanas interrogadas*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.

Rodríguez Enríquez, Corina (2005): "Economía del cuidado y política económica: Una aproximación a sus interrelaciones." *Trigésima octava reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe*. Mar del Plata, Argentina: Panel: Políticas de protección social, economía del cuidado y equidad de género.

Salvador, Soledad (2009a): "La valorización económica del trabajo no remunerado." En *Las bases invisibles del bienestar social*, de Aguirre. Montevideo: UNIFEM.

Salvador, Soledad (2009b), "Configuración social del cuidado en hogares con niños/as y con adultos/as mayores y políticas de corresponsabilidad", Montevideo, Instituto Nacional de las Mujeres y Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM).

Salvador, Soledad, Maira Colacce, y Gabriela Pradere (2012): "Acciones en el mercado de trabajo." En *Criar, trabajar, cuidar*, de PNUD. Montevideo.

Seguino, Stephanie (2000): "Gender Inequality and Economic Growth: a Cross-Country Analysis" en *World Development* N°28, pp 1211- 1230.

Sojo, Ana (2011) De la evanescencia a la mira: El cuidado como eje de políticas y de actores en América Latina División de Desarrollo Social Santiago, septiembre de 2011 necesidad de evitar la vulnerabilidad seminarios y conferencias 67

Tronto, Joan (2006): "Vicious circles of privatized caring." En *Socializing Care: Feminist ethics and Public Issues*, de Maurice Hamington & Dorothy Miller. Lanham: Rowman and Littlefield Publishers.

UNRISD (2009): "The Political and Social Economy of Care." *Conference News*. UNRISD/CN24/09/2.

Varela Petito, Carmen, Ana Fostik, y Mariana Fernández Soto (2012): "Maternidad en la juventud y desigualdad social." *Cuadernos del UNFPA, Serie divulgación, Año 6, N°6* (Fondo de Población de las Naciones Unidas).

INTERVENCIONES

LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA: UNA VISIÓN DESDE LA DEMANDA.¹

Laura de la Villa Aleman²

EL LLAMAMIENTO INTERNACIONAL POR EL PLURALISMO EN LA ECONOMÍA

En primer lugar, me gustaría dar las gracias en nombre de nuestro grupo de estudiantes Post-Crash Barcelona³ a la organización de las XIV Jornadas de Economía Crítica por invitarnos a participar en esta mesa de debate.

Es un orgullo poder estar aquí porque somos conscientes que sin las redes de economistas heterodoxos que se han creado y desarrollado en las últimas décadas, el impulso del "*Llamamiento internacional de estudiantes de económicas a favor de una enseñanza pluralista*"⁴ en el Reino de España no habría sido, ni de lejos, tan exitoso; el contenido de este llamamiento no es nuevo sino que viene de lejos y los aquí presentes habéis estado al frente de esta lucha.

Sin embargo, si ha habido la necesidad de generar hoy este espacio de reflexión es porque la reivindicación por una enseñanza plural de la economía sigue estando vigente en nuestras universidades y en las de todo el mundo.

Como sabéis, hace unos meses, 42 asociaciones de estudiantes de economía de 19 países distintos impulsamos el llamamiento internacional por el pluralismo en la economía bajo el nombre de *International Students Initiative for Pluralism in Economics* (ISIPE). Desde entonces, el número de colectivos de estudiantes, la representación de países y los apoyos del mundo académico y profesional han ido en aumento.

Es innegable que la repercusión en la prensa ha sido importante y que ha servido para dar difusión de la problemática e introducir el debate tanto en sectores de dentro como de fuera de las universidades.

¹ Este es el texto revisado de la intervención en uno de los plenarios de las XIV Jornadas de Economía Crítica, celebrada en Valladolid el 4-5 de septiembre de 2014.

² Investigadora predoctoral en la Universidad de Barcelona e impulsora de Post-Crash Barcelona

³ <http://www.postcrashbarcelona.wordpress.com>

⁴ <http://www.isipe.net/home-es>

Pero, desde nuestro punto de vista, lo que ha sido fundamental es, primero, la vasta red internacional de estudiantes que se ha creado y los horizontes comunes que se puedan derivar de ella.⁵ En segundo lugar, el impulso y la consolidación de nuevos grupos de estudiantes que trabajan en la misma dirección que el nuestro en Barcelona. En tercer lugar, las sinergias que se puedan generar entre distintos grupos dentro de cada país y con el personal docente e investigador de las universidades. Y, por último, aunque no menos importante, la voluntad decidida de hacer llegar esta reivindicación más allá de las fronteras del mundo académico a partir de la confluencia con otros sectores profesionales y movimientos populares.

LA ECONOMÍA EN CRISIS

El impacto que ha tenido esta iniciativa en muchos países es el reconocimiento implícito de lo que ha movido este llamamiento: y es que, tal y como ha ocurrido en otros momentos de la historia, no solo la economía mundial atraviesa una crisis profunda sino que la economía, como disciplina científica en sus vertientes docente e investigadora, está en crisis.

Nosotros somos parte de la generación de economistas que hemos recibido nuestra formación durante la crisis actual. La mayoría emprendimos el camino de la economía para entender algunas de las dimensiones de lo que estaba sucediendo fuera de las aulas y poder contribuir con ello humildemente a superar la crisis humanitaria y ambiental en la que estamos sumidas.

Sin embargo, hemos asistido atónitos a unos cursos que, desafortunadamente, poco han contribuido a nuestra comprensión de los problemas económicos contra lo que habíamos esperado. Y estos cursos han resultado ser para muchos una frustración año tras año.

EL MUNDO NEOCLÁSICO EN EL CURRÍCULUM ACADÉMICO

Todos hemos tenido, evidentemente, experiencias distintas pero el cuerpo central de todas ellas, desde el primer día de clase, quedó intrínsecamente ligado a las vivencias de un tal *homo economicus*. Este *homo economicus*, a menudo representado por Robinson Crusoe, vive con otros tantos idénticos a él en un mundo de trueque que llega a un equilibrio en el que todos quedan satisfechos. Este es el núcleo del mundo del Programa de Fundamentos Microeconómicos Neoclásicos.

Hemos aprendido a optimizar unas funciones de utilidad con restricciones presupuestarias indistintamente se tratara de un individuo o de un estado, hemos aprendido a maximizar funciones de beneficios con restricciones tecnológicas sin parar ni un minuto a discutir qué es la K de la función de producción, hemos dado por hecho que da lo mismo uno que un millón de individuos y que la evolución histórica de las relaciones entre ellos no son relevantes para entender los fenómenos que pretendíamos analizar, hemos pasado por encima el estudio del dinero y el sistema financiero porque éste es considerado como un mero lubricante del intercambio. Con ello, y algunos ingredientes más, hemos alcanzado construir unos modelos teóricos sumamente refinados en su formalización que, dicho sea de paso, a más de uno le ha traído dolores de cabeza lograr derivar, lo cual era requisito imprescindible para pasar las asignaturas.

Así, todo este edificio teórico construido ha sido, a menudo, la antesala de nuestro adoctrinamiento, con matices, en el fundamentalismo de mercado. Hemos asumido curso tras curso imperativos como el de la estabilidad de precios y el equilibrio presupuestario como rectores de la estabilidad macroeconómica, el de la flexibilización del mercado de trabajo como vía al pleno empleo, el de la desregulación financiera como impulso de la eficiencia en las relaciones comerciales, el de la privatización y desregulación de los

⁵ Un ejemplo de ello ha sido la primera asamblea de ISIFE en Tübingen el pasado mes de septiembre. Esta asamblea ha formalizado la red que se creó con el impulso del llamamiento y se han lanzado nuevos proyectos a nivel internacional como, por ejemplo, un informe comparativo del contenido de la enseñanza en la economía en varios países del mundo. Véase: <http://isife-curriculumchange.nationbuilder.com/>

sectores productivos y servicios sociales como fuente de innovación y eficiencia o el imperativo de la liberalización del comercio internacional como vía al desarrollo. Imperativos entre muchos otros que, al fin y al cabo, son mitos infundados.

El programa académico de nuestros grados, de este modo, nos ha llevado a un mundo único e indiscutido pero sobretodo irrelevante y, por tanto, con poco que ofrecer en el campo del qué hacer. Un programa monopolizado por la economía neoclásica que ha marginalizado, ignorado por completo o menospreciado directamente, según sea el caso de cada universidad, las aproximaciones no neoclásicas. Y, con ellas, el estudio de la historia de las ideas económicas. Un currículum académico orientado básicamente a la formación en las habilidades matemáticas y estadísticas de los estudiantes para poder entrar en los debates principalmente estadísticos que tiene el *mainstream*. Y también un currículum que reniega de la economía como ciencia social y la encierra en sí misma y, por tanto, omite los conocimientos de la historia, la sociología, la antropología, las ciencias políticas o las ciencias cognitivas.

LA NECESIDAD DE UN CAMBIO Y EL PLURALISMO COMO ESTRATEGIA

Las teorías y políticas del mundo neoclásico que conforman el corpus de nuestros estudios no solo no han tenido éxito en prevenir, explicar y aportar soluciones a los problemas económicos que enfrentamos sino que son parte de ellos. Y esto en sí mismo es un argumento y una condición necesaria para el cambio en la economía y, por tanto, en la enseñanza de la economía.

Sabido esto, es sorprendente para muchos que no haya habido ningún cambio, ni siquiera un reconocimiento mínimo de que algo debe estar mal en las teorías económicas convencionales. En las fronteras de la investigación *mainstream* se dan muchos casos de rencillas de pie de página y algunas controversias más interesantes, aunque en mi opinión no son muy prometedoras. Pero, en lo que concierne a la enseñanza de la economía, el currículum de grado no se pone en cuestión. Y, esto es así porque el currículum refleja el núcleo del consenso neoclásico.

Para que haya un cambio en la economía es imprescindible, también, el desarrollo de explicaciones alternativas a las que ofrece el *mainstream* que avancen en aportar herramientas, razonables y racionales, que nos permitan transformar nuestras sociedades. De este modo, tal y como entendemos el pluralismo en la enseñanza de la economía, éste es la garantía para elaborar y desarrollar explicaciones alternativas.

Unas alternativas que surgen, primero, del diálogo y contraposición entre aproximaciones distintas a un mismo problema; y, segundo, de una discusión protagonizada por personas con capacidad crítica. Además estas alternativas únicamente evolucionarán, tomarán coherencia y, por tanto, serán duraderas si apostamos por que las generaciones presentes y futuras adquieran la capacidad para hacerlo.

¿QUÉ ENTENDEMOS POR PLURALISMO?

En esta apuesta de futuro, en el llamamiento distinguíamos tres formas distintas en que el pluralismo en la enseñanza de la economía debe manifestarse. En primer lugar, el plan de estudios debe exponer a los estudiantes a un amplio rango de tradiciones, al estudio de la evolución de éstas y a su contexto histórico. Esto implica, por un lado, recuperar la historia económica como elemento fundamental de nuestros cursos, para situar el contexto en que fueron formuladas las ideas económicas y la evidencia con la que trabajamos. Y, por otro lado, implica reenfocar los cursos de economía para que discutan las grandes preguntas de la economía a través de un diálogo entre aproximaciones distintas fomentando, así también, la capacidad crítica del estudiante.

En segundo lugar, el plan de estudios debe contemplar una reflexión metodológica sobre la propia disciplina. Es decir, los planes de estudio deben familiarizar al estudiante con los debates metodológicos dentro de las ciencias sociales y discutir las potencialidades y límites de las distintas técnicas de estudio, ya sean cuantitativas o cualitativas, para hacer un buen uso de ellas. Estamos convencidas de que las

matemáticas y la econometría son herramientas útiles para la teoría económica y para la economía aplicada, respectivamente, pero el estudio profundo y sistemático de muchos de los fenómenos que queremos explicar requiere también de otras herramientas.

Por último, entendemos que el pluralismo en la economía lleva aparejado romper con el aislamiento de la disciplina respecto al resto de ciencias y especialmente de las ciencias sociales. Creemos necesario recuperar un concepto integrado de las ciencias sociales que se nutra de los conocimientos de otras ramas con unos planes de estudio que incluyan de forma transversal una discusión interdisciplinar.

AVANZAR HACIA EL PLURALISMO

Un programa que se reclame pluralista requiere, sin duda, entre otros, la contratación en condiciones dignas de docentes e investigadores que puedan aportar diversidad teórica y metodológica a los planes de estudio; la creación de textos y otras herramientas pedagógicas que apoyen una oferta formativa pluralista; y la formalización de colaboraciones entre departamentos.

Pero más allá de esto, la pregunta que hoy consideramos fundamental es cómo avanzar en esta dirección. En las distintas discusiones que hemos tenido en el grupo de Barcelona y con los compañeros de otros países hemos detectado elementos que pueden ayudar y que aprovechamos para compartir.

- i. Creemos que es necesario analizar a fondo la situación de la enseñanza de la economía en nuestras universidades que modo que nos permita hacer un discurso informado y con perspectiva comparada amplia que se adecue a las situaciones particulares.
- ii. Creemos también que es importante generar complicidades alrededor del pluralismo como vía al cambio en la economía. Complicidades dentro de la universidad, más allá de los núcleos consolidados de tradición heterodoxa, pero también complicidades con sectores no académicos: ya sean de los movimientos político-sociales, de las experiencias comunitarias, del mundo de la empresa, etc.
- iii. Consideramos que hace falta desarrollar el concepto de pluralismo en la enseñanza a través de un debate amplio que dé forma a un programa académico alternativo al actual.
- iv. Pensamos que es necesario apostar por instrumentos que apoyen la formación y la investigación de los jóvenes economistas a la vez que profundizan las redes existentes.
- v. Y, por supuesto, consideramos imprescindible persistir en la tarea de formarnos como economistas críticos, no sólo por nuestra simpatía por una u otra tradición sino, también, por desarrollar la capacidad de establecer debates científicos fructíferos.

UN COMPROMISO FUNDAMENTAL

Para terminar, creo que si una cosa es relevante destacar es que, dado que la economía como disciplina tiene hoy un impacto práctico determinante en la vida cotidiana, el compromiso con romper este monopolio intelectual es esencial. La idea del pluralismo en la economía lleva aparejada la recuperación de los problemas materiales reales de nuestras sociedades como centro de nuestra disciplina y, por tanto, a contribuir en un debate público informado sobre nuestro futuro como pueblos.

En mi opinión, tenemos la oportunidad histórica de hacerlo por el descrédito no sólo de la disciplina sino de aquellos que la utilizan para justificar unas políticas que atentan contra la vida digna de las personas. Y aunque hay muchos argumentos para ser pesimistas, la voluntad y la capacidad de todas en esta batalla será un determinante clave.

¿TIENE FUTURO LA ECONOMÍA CRÍTICA EN LA UNIVERSIDAD? UNA PROPUESTA.¹

Óscar Carpintero²

Departamento de Economía Aplicada
(Universidad de Valladolid)

Ninguna ciencia podría progresar si no existieran disidentes entre sus adeptos.

Joseph A. Schumpeter, 1941.

INTRODUCCIÓN

Este es un texto modesto. Sólo trata de compartir y poner en circulación algunas ideas para revitalizar la presencia de los enfoques económicos heterodoxos en la universidad española y, de paso, analizar el papel que en esa labor pueden desempeñar las y los economistas críticos. Una revitalización de enfoques que considero valiosos y rigurosos, pero que han sido tradicionalmente desplazados y marginados por el enfoque económico convencional, por motivos casi siempre ajenos al debate intelectual (con frecuencia inexistente).

Es sabido que durante casi todo el siglo XX, la economía marxista, los postkeynesianos, los institucionalistas, la economía feminista, o la economía ecológica se han encontrado en minoría, o han sido silenciados y penalizados en la enseñanza y la investigación en la mayoría de las facultades de ciencias económicas. Por ejemplo, para el caso estadounidense y británico, la historia de este proceso ha sido muy bien analizada y documentada por el recientemente fallecido Fred Lee (Lee 2009). En el caso español, desde los años 80, la evolución del entorno socioeconómico en general, y del universitario en particular, no ha sido tampoco muy favorable para la economía crítica. La progresiva "empresarialización" de la universidad (y de la vida social en general) no ha sido de mucha ayuda a la hora de abrir paso a enfoques y planteamientos que trataban de cuestionar, precisamente, las debilidades del paradigma económico convencional y las razones crudas del poder económico.

Con el fondo general anterior, las líneas que siguen tienen fundamentalmente una naturaleza propositiva y práctica: ser un material para una discusión más amplia entre economistas críticos que desempeñan su labor en la universidad. Aunque tengan como destinatario al profesorado, no persiguen, claro está, un simple interés corporativo, sino poner en práctica algunas herramientas que abran paso a la defensa de un pluralismo elemental en el acceso y difusión del conocimiento científico-social en el ámbito

¹ Texto de la intervención en el plenario *¿Cómo fomentar la economía crítica en la Universidad?* de las XIV Jornadas de Economía Crítica. Valladolid, 5 de septiembre de 2014.

² carpin@eco.uva.es

de la Economía (Reardon 2009). Máxime cuando, paradójicamente, es el enfoque económico convencional el que ha servido de sustento intelectual al deterioro económico, ecológico y social que padecemos.

BREVE DIAGNÓSTICO

Con el paso de los años, y ante un panorama de cierta hostilidad interna (universidad) y externa (hegemonía neoliberal) hacia los enfoques económicos que cuestionaban el *statu quo*, los economistas críticos del ámbito universitario se fueron situando en una posición peculiar. Por un lado, y seguramente con buen criterio, algunos mantuvieron sus posiciones académicas pero pusieron en primer plano su vocación por la intervención social. Volcaron así sus conocimientos y acción en los movimientos sociales con la finalidad de ayudar a construir una economía más justa socialmente y sostenible ambientalmente. Otros decidieron que el contexto no era muy propicio y optaron por esperar a que escampase desarrollando su labor docente e investigadora digna y silenciosamente al margen de la corriente principal, y sin afán explícito de confrontación con el enfoque económico dominante. En ambos casos, y seguramente por motivos comprensibles, hubo una cierta despreocupación por intentar ganar espacio académico para los enfoques más heterodoxos. El resultado, desde los años 80, es que casi todo el espacio lo ha ido ocupando, sin apenas resistencia académica, la economía convencional.

Únicamente desde 1987, y gracias a las *Jornadas de Economía Crítica* (JEC) celebradas cada dos años, las y los economistas críticos que venimos trabajando en las universidades de este país hemos podido reunirnos periódicamente para debatir y reflexionar sobre economía teórica, políticas económicas, o sobre los problemas socioeconómicos y ecológicos más acuciantes desde perspectivas ajenas al discurso económico oficial. Sin duda, las JEC han sido una ayuda inestimable en la "travesía del desierto neoliberal" de las tres últimas décadas. Sin embargo, en los últimos tiempos, varios elementos institucionales han dado lugar a una situación muy preocupante y paradójica para la supervivencia de la economía heterodoxa en la universidad española.

En primer lugar, desde hace aproximadamente una década, estamos asistiendo a sucesivas jubilaciones de economistas que han sido referentes de la economía crítica en departamentos universitarios importantes. Tal vez los casos más relevantes se han situado en las universidades barcelonesas (Barcelona, Autónoma de Barcelona) y madrileñas (Complutense), aunque conviene subrayar que el goteo está siendo continuo en casi todas las facultades. Todo ello está suponiendo una merma notable de la capacidad académica del pensamiento económico crítico en la universidad sin visos claros de renovación a corto y medio plazo.

En segundo lugar, el sistema de incentivos puesto en marcha para la promoción y estabilización del profesorado universitario (sexenios de investigación, acreditaciones, etc.) desde finales de los años 80 (y con mayor vigor desde 2001) ha servido para que, en el campo de las ciencias económicas, el enfoque convencional desplegara toda su influencia. Una influencia que a menudo ha arrinconado y marginado las investigaciones procedentes de enfoques heterodoxos que, publicadas en libros o revistas rigurosas, pero ajenas al control de la corriente principal, eran despachadas como irrelevantes desde el punto de vista convencional. Una tendencia que dificultó y sigue dificultando, sin duda, las legítimas aspiraciones a la estabilización y promoción de aquel profesorado que opta por profundizar en el desarrollo de estos enfoques.

En todo caso, la unión de los dos factores anteriores pone de relieve la existencia de un peligro serio de desaparición "de facto" de la economía heterodoxa en el ámbito académico español. De hecho, la fase actual se caracteriza por la convivencia (en número desigual) de cuatro grupos o "generaciones" de economistas críticos:

1. Jubilados y próximos a la jubilación.
2. Profesorado estable (funcionario y laboral).

3. Profesorado temporal y en formación.
4. Posgraduados y licenciados (precarios).

La intensidad del proceso de jubilaciones (forzadas o anticipadas) ha sido notable y se va a agudizar en la próxima década lo que, en un contexto de restricciones de acceso a la carrera docente e investigadora, va a mermar la capacidad de influencia del segundo grupo, el profesorado estable, y a dificultar las expectativas de los grupos 3 y 4. Así pues, en este escenario de fragilidad, donde las tentaciones de apostar por las salidas individuales van a estar muy presentes, va a ser necesario buscar espacios donde la urgencia de las aspiraciones expresadas por los colectivos más débiles y precarios confluya con las preocupaciones docentes e investigadoras del profesorado más estable.

OBJETIVOS

Cualquier estrategia para reforzar colectivamente el pensamiento económico crítico en la universidad debería proponerse, al menos, los siguientes objetivos:

- a. Aumentar los espacios para la economía heterodoxa en los ámbitos de la docencia, la investigación y el debate público en la universidad, introduciendo un mayor pluralismo de enfoques en los programas docentes y las líneas de investigación en Economía.
- b. Alimentar un proceso de renovación del personal docente e investigador fomentando mecanismos de ampliación del grupo 2 y de inclusión del 3 y 4.
- c. Poder conectar, con mayor respaldo académico e institucional, con los movimientos sociales críticos.

Me parece importante subrayar que, en el logro de estos objetivos, la eficacia de los apoyos externos desde fuera de la universidad será muy modesta. Por una razón comprensible: *mientras que nosotros y nosotras podemos intervenir en difundir el pensamiento económico crítico entre el resto de la sociedad, el resto de la sociedad tiene escaso margen para afianzar ese pensamiento económico crítico en la Universidad. Esta es una labor que sólo podemos hacer aquellos y aquellas que estamos dentro (y si ese espacio no lo ocupamos de manera efectiva, lo ocupará la economía convencional, como ha venido haciendo hasta ahora).*

LÍNEAS DE ESTRATEGIA

¿Qué podemos hacer para aproximarnos a estos objetivos? ¿Existe alguna estrategia que pueda ayudarnos en este cometido? Hace casi tres décadas, en los orígenes del proceso de institucionalización internacional de la Economía Ecológica como enfoque teórico, John Proops (1989) sugería que el éxito de cualquier enfoque científico descansaba sobre tres pilares: la existencia de una *historia* intelectual previa, de una *revista* como vehículo de expresión académica, y de una *asociación* que diera soporte institucional y continuidad al proyecto. Afortunadamente, el movimiento de economía crítica en este país cuenta con las tres cosas. Si bien es cierto que el pensamiento económico heterodoxo internacional arroja un pedigrí teórico e histórico notable (Lee, 2008, 2009), las casi tres décadas pasadas desde las primeras JEC –junto con los decenios anteriores– son también reflejo de la existencia de una cierta continuidad en el cultivo de la tradición económica heterodoxa en nuestro país³. De igual modo contamos, desde 2003, con la *Revista de Economía Crítica* (REC) que progresivamente ha ido cumpliendo los estándares de calidad editorial y, en la actualidad, se encuentra entre las revistas españolas de economía que muestran un mejor comportamiento desde el punto de vista de su reconocimiento en los índices y repositorios bibliográficos. Y también, por

³ Véase, por ejemplo, una aproximación a esta historia en el apéndice que Diego Guerrero dedicó al pensamiento económico crítico en España entre 1960 y 1990 (Guerrero 1997: 199-254).

último, contamos con la *Asociación de Economía Crítica* que, aunque nació sólo para dar cobertura formal a la organización de las JEC y la publicación de la REC, parece que ahora ha llegado el momento de darle un nuevo impulso real para que adquiriera un protagonismo especial. En el momento actual, la Asociación puede ser un instrumento básico para orientar y facilitar el desarrollo de varias líneas estratégicas que refuercen el papel de la economía crítica en el ámbito universitario. Varias serían las prioridades.

En primer lugar, necesitamos mantener nuestra principal fortaleza y singularidad. Durante estas casi tres décadas, las JEC han sido un lugar histórico de convivencia de enfoques críticos (marxismo, postkeynesianos, economía feminista, economía ecológica, etc.) y un espacio de libertad para la discusión teórica y la conexión de las preocupaciones académicas con las urgencias y los problemas sociales (tanto a escala nacional como internacional). A mi juicio, esta convivencia pacífica y pluralidad teórica suponen una auténtica *singularidad* en el panorama asociativo del pensamiento heterodoxo a escala internacional, donde suele dominar la presencia de algunos enfoques de forma mayoritaria sobre el resto (por ejemplo, la economía marxista). Seguramente el desarrollo de las JEC ha permitido caer en la cuenta de que, en un contexto hostil, cada enfoque heterodoxo por separado tiene escasa fuerza, pero que juntos (y organizados) podemos ser una masa crítica suficiente.

Existen, en segundo lugar, dos elementos importantes que conviene cuidar pues pueden ayudar a reforzar esa masa crítica. Por un lado, necesitamos tender puentes con la economía heterodoxa internacional, tanto en Europa como en Latinoamérica, activando los mecanismos de colaboración con asociaciones académicas similares a la nuestra que, a buen seguro, redundarán en un beneficio mutuo. Y, por otra parte, estrechando lazos con científicos de otras disciplinas sociales y naturales que, compartiendo nuestras preocupaciones científicas, también sufren la insatisfacción que la compartimentalización de los saberes ha generado.

En tercer lugar, para que este proceso gane en continuidad, el papel que puede jugar la Asociación puede ser muy relevante en varios asuntos adicionales. Por un lado, necesitamos cubrir el vacío que se genera entre cada edición de las JEC (dos años), y hacerlo con actividades e iniciativas que permitan mantener la presencia académica y social durante ese tiempo. De otra parte, con un instrumento como la Asociación, puede ser más sencillo diseñar espacios e iniciativas que permitan integrar y colaborar a los cuatro grupos o "generaciones" de economistas críticos descritos anteriormente. Un tercer ámbito estratégico (aunque resulta especialmente complicado) tiene que ver con la mejora en la capacidad de influencia y de denuncia para intentar revertir el sesgo ortodoxo que actualmente se observa tanto en la vertiente docente (los planes de estudio) como en el reconocimiento de la actividad investigadora. Por último, necesitamos medios económicos para potenciar aún más la REC, para mejorar si cabe su visibilidad y relevancia académica y social, y para diseñar una potente página web donde puedan alimentarse mutuamente la Asociación y la REC como un instrumento fundamental de la misma.

INICIATIVAS CONCRETAS

Sin ánimo de exhaustividad, es posible plantear algunas iniciativas concretas para varias de esas líneas estratégicas. En aras de la sencillez, parece oportuno agruparlas en cuatro grandes apartados: 1) aquellas que son transversales (que afectan al ámbito de la docencia, la investigación y la vinculación con la sociedad); 2) las que afectan al campo docente e investigador; 3) las que tienen que ver con la internacionalización; y 4) las que se vinculan con la proyección social y la participación en debates socioeconómicos amplios.

1. Iniciativas transversales

- a. Celebración anual de una *Escuela de Verano de Economía Crítica*, que podría ser rotatoria o con sede fija, y ayudaría a cumplir varios objetivos y líneas estratégicas: 1) serviría para cubrir el vacío de dos años que se produce entre la celebración de cada edición de las JEC; 2) conectaría a los cuatro grupos o "generaciones" de economistas críticos en un mismo foro; 3)

permitiría cultivar la doble dimensión académica y social en un formato manejable y propicio para el debate; 4) sería un instrumento para recuperar a varios economistas críticos que, en su día estuvieron presentes en las JEC y que, por diversas razones, han dejado de acudir a los encuentros bianuales; y 5) permitiría estrechar lazos con el pensamiento económico heterodoxo a nivel internacional.

- b. Creación de *Redes Temáticas Transversales* dentro de la Asociación –y como sugerencia de formato para la futura organización de las JEC– que permitan la confluencia y el diálogo de diferentes enfoques teóricos heterodoxos en torno a un asunto concreto de interés. Una de las carencias que, desde hace tiempo, se viene observando en las JEC es que la tradicional organización en torno a "áreas" (economía laboral, economía feminista, economía mundial, economía ecológica, etc.) promueve un excesivo encasillamiento y no favorece el diálogo entre enfoques sobre asuntos transversales. Lo que aquí se propone, por ejemplo, es que se favorezca la creación de redes en torno a asuntos como, por ejemplo, la desigualdad, las transiciones socioecológicas, el mundo del trabajo, la pobreza, el poder económico, el modelo energético, el futuro del Estado del Bienestar, etc. Cada uno de estos aspectos admite miradas y análisis desde la economía marxista, la economía postkeynesiana, la economía feminista o la economía ecológica que sería necesario contrastar y discutir, y que la actual estructura de funcionamiento de las JEC dificulta⁴. Por otro lado, esta discusión y debate sobre asuntos concretos sería una buena base para avanzar en la construcción de enfoques heterodoxos integrados pues, aunque no es tarea sencilla, en muchos casos existe una base común de planteamientos teóricos entre la economía marxista, la economía feminista, la economía postkeynesiana y la economía ecológica que es preciso subrayar y aprovechar (Carpintero 2010: 170-181) si se quiere avanzar en la construcción de aproximaciones más inclusivas e integradas (Álvarez, et al., 2012; Gerber y Steppacher 2012).

2. Iniciativas docentes e investigadoras

- a. *Fomentar la presencia en publicaciones internacionales.* Como es sabido, la reciente historia de dificultades y discriminación de la investigación económica en función del medio de publicación (revistas de impacto, etc.) y de los enfoques adoptados ha desanimado y penalizado a una buena parte de los economistas (ya fueran críticos o no) a la hora del reconocimiento de méritos de investigación⁵. A pesar de las dificultades y discriminaciones provocadas por una concepción tan estrecha de la labor investigadora, me parece que todavía existe margen para dar la batalla en este campo, y hacerlo *con una actitud digna y equilibrada*, esto es, sin renunciar a las propias convicciones y enfoques teóricos. Por suerte, a escala internacional no todas las revistas "que cuentan" en España desde el punto de vista de la investigación tienen un perfil convencional u ortodoxo. Desde hace tiempo es posible aprovechar el pluralismo y el rigor de revistas que acogen sin sectarismos las aportaciones de enfoques económicos heterodoxos bien fundamentados y que, a la vez, están presentes en los índices internacionales (JCR) ocupando en ocasiones posiciones muy relevantes. Algunos ejemplos son *Cambridge Journal of Economics, Ecological Economics, Economy and Society, New Political Economy, Socio-economic Review, Review of Radical Political Economics, Feminist Economics, American Journal of Economics and Sociology*, etc⁶. Aprovechar estos espacios de libertad académica y de publicación de la investigación, sin

⁴ En la intervención en el plenario de las XII JEC en Zaragoza propuse precisamente esta idea (Carpintero 2010: 181). A veces en las JEC se han realizado algunos avances parciales de mucho interés, como puede ser el caso de discusiones o sesiones conjuntas entre áreas como la economía laboral y la economía feminista, o la economía ecológica y la economía feminista.

⁵ No en vano, Hodgson y Rothman (1999) ya documentaron que estas prácticas editoriales de selección de revistas por parte del enfoque convencional caían dentro de lo que cabía denominar auténtico "oligopolio institucional".

⁶ Para un listado más completo, tanto de revistas como Asociaciones y programas internacionales de Master y Doctorado con orientación heterodoxa, puede consultarse el Heterodox Economics Directory (<http://heterodoxnews.com/hed/>).

menoscabo del rigor y los necesarios controles de calidad⁷, es una oportunidad que deberíamos aprovechar y fomentar para que, desde el punto de vista científico y académico, los enfoques de economía crítica ganen el espacio docente e investigador que les corresponde en la universidad.

- b. Desde el punto de vista docente, cabría explorar las posibilidades de poner en marcha *Masters Interuniversitarios* y *Programas de Doctorado* con enfoques heterodoxos que aprovecharan las aportaciones dispersas geográficamente de la economía postkeynesiana, feminista, ecológica, o marxista, agrupándolas de forma ordenada y con vocación docente e investigadora. Esto podría ser una oportunidad para que muchos de los estudiantes que terminan los Grados –y que sienten una notable insatisfacción con el enfoque económico convencional– tengan una referencia académica para continuar su carrera docente e investigadora. Adicionalmente, los lazos creados con estas iniciativas servirían para facilitar la movilidad y la colaboración entre estudiantes y profesores de departamentos distintos y, en un momento dado, ampliar las oportunidades para la oferta de plazas docentes e investigadoras con perfiles más plurales para que los aspirantes no fueran penalizados por su enfoque teórico heterodoxo.
- c. Así mismo, sería deseable y factible *fomentar la colaboración docente e investigadora* a través de la creación de, al menos, dos grupos de trabajo dentro de la propia Asociación: un grupo sobre "Docencia" en el que se podrían poner en común y compartir programas y materiales de asignaturas enfocadas con planteamientos no convencionales; y un segundo grupo sobre "Investigación" en el que, por enfoques o por temáticas, existiera un espacio para diseñar investigaciones, publicaciones o proyectos conjuntos entre economistas críticos. En este sentido, las posibilidades que ofrecería una potente página web facilitarían mucho esta tarea.
- d. Por último, no debemos olvidar que la puesta en práctica de estas iniciativas reforzaría la presencia de la economía crítica en algunos debates académicos con transcendencia social importante. Por ejemplo, la actual discusión internacional sobre el *nuevo currículum en Economía* (CORE Project)⁸ ha aflorado con las quejas sociales e institucionales ante la incapacidad teórica de los economistas convencionales para alertar sobre la reciente crisis económica y proponer soluciones satisfactorias para explicarla y "superarla". Una incapacidad que, se piensa, estaría ligada a los contenidos y enfoques que las y los economistas reciben en su formación. Este clima, a priori favorable a las tesis defendidas desde hace décadas por la economía heterodoxa, no se está traduciendo sin embargo en resultados prometedores. Aunque en la propuesta que circula actualmente se hace un esfuerzo por vincular la enseñanza con los problemas económicos reales y se incorporan nuevos desarrollos teóricos más apropiados (siempre dentro, sobre todo, de la corriente principal), parece que la intención inicial de introducir aproximaciones con mayor mordiente crítico desde el punto de vista teórico y de las políticas económicas ha sido finalmente desechada⁹. Esto no deja de ser una ironía notable habida cuenta que han sido los enfoques heterodoxos los que han llamado tradicionalmente la atención sobre las insuficiencias teóricas de la economía convencional (por ejemplo: Naredo, 1987; Lawson 2003; Keen 2001; Ackerman y Nadal 2004) y han sabido explicar y anticipar mucho mejor la crisis económica actual.

Ahora bien, desde el punto de vista que aquí interesa, el refuerzo de la Asociación sería un acicate importante para intervenir, en el caso español, en este debate. Y hacerlo de la mano

⁷ Aquí valdría para la economía crítica, lo mismo que el historiador marxista E.P. Thompson reivindicaba para la historia radical: "...la historia radical no debería pedir privilegio alguno. La historia radical pide los niveles más exigentes de la disciplina histórica. La historia radical debe ser buena historia. Debe ser tan buena como la historia pueda ser". (Thompson 2000: 14).

⁸ Por iniciativa del Institute for New Economic Thinking (INET) se ha puesto en marcha el CORE Project (Curriculum Open-Access Resources in Economics), del que ya circula una versión beta accesible en: <http://core-econ.org/>

⁹ Así se recoge en el informe de la Association for Heterodox Economics (2013).

de nuestros estudiantes críticos que, agrupados en torno a "Rethinking Economics"¹⁰, están demandando internacionalmente un viraje en este sentido. En el caso español, aunque ya no existen directrices obligatorias para la elaboración de los planes de estudio, sí que es cierto que periódicamente estamos abocados a discutir cambios y modificaciones diversas, por lo que contar con una posición consensuada a este respecto y transmitirla claramente a la sociedad y a la comunidad universitaria sería un avance importante¹¹.

3. Tender puentes con el resto del mundo

Hay pocas dudas de que nuestra situación geográfica y la historia cultural son, también aquí, una ventaja para estrechar lazos con el pensamiento económico heterodoxo internacional. Los candidatos obvios y más cercanos son el resto de Europa y Latinoamérica, y seguramente ha llegado el momento de que el movimiento de economía crítica español se integre en estas redes internacionales. Desde esta perspectiva, la Asociación de Economía Crítica sería un vehículo muy útil para establecer y consolidar varias conexiones entre la múltiples ya existentes en el rico panorama del pensamiento económico heterodoxo a escala internacional¹². En concreto, hay tres de especial interés:

- a. En el caso europeo (pero con vocación internacional), existen dos candidatos obvios: la *Association for Heterodox Economics*¹³ y la *World Economics Association*¹⁴.
- b. En segundo lugar, más centrada en Estados Unidos, se encuentra una de las decanas de las asociaciones de economía heterodoxa, la *Union for Radical Political Economics* (URPE).
- c. Por último, la imprescindible conexión con Latinoamérica apenas se ha producido desde el punto de vista institucional, a pesar de que en algunos países como Argentina tienen una *Sociedad de Economía Crítica* y vienen organizando unas *Jornadas de Economía Crítica* (de idéntico nombre a las nuestras) desde 2007 y cuya séptima edición acaba de celebrarse recientemente¹⁵. No en vano, además, la *Sociedad de Economía Crítica* tiene previsto el lanzamiento de una publicación, los *Cuadernos de Economía Crítica*, que seguramente tendrá similitudes con nuestra REC.

Desde el punto de vista práctico, reforzar la vinculación con estas asociaciones pasaría por llevar a cabo iniciativas concretas. Por ejemplo: a) continuar con las invitaciones a ponentes internacionales (como se viene haciendo tradicionalmente en las JEC) extendiéndolas, en este caso, a la posible Escuela de Verano de Economía Crítica; b) hacernos eco de sus conferencias y encuentros y difundirlos en nuestra Asociación y red fomentando la participación de las y los economistas críticos de nuestro país; y c) facilitar el hermanamiento de revistas con números especiales, etc.¹⁶

4. Intervención en los debates socioeconómicos generales

Por su propia historia e idiosincrasia, el movimiento de economía crítica en España ha tenido siempre interés y vocación por intervenir y dar su opinión sobre los procesos económicos más relevantes

¹⁰ <http://www.rethinkeconomics.org/>

¹¹ Este escenario parece bastante real habida cuenta de las pretensiones ministeriales por favorecer el cambio en la duración de los estudios universitarios: del 4 + 1 (grado y máster) actual, al 3+2 (grado y máster) que ahora se propone.

¹² Algunos ejemplos de asociaciones actualmente activas, —varias de ellas con sus propias revistas— son: *Association for Evolutionary Economics*, *World Economics Association*, *Association for Heterodox Economics (AHE)*, *Association for Institutional Thought*, *Association for Social Economics*, *Association pour le Développement des Etudes, Keynesiennes*, *Belgian-Dutch Association for Institutional Economics*, *Conference of Socialist Economists*, *European Association for Evolutionary Political Economy*, *International Association for Feminist Economics*, *World International Confederation of Associations For Pluralism in Economics*, *L'Association d'Economie Politique*, *Progressive Economics Forum*, *Society for the Advancement of Socio-Economics*, *Society for the Development of Austrian Economics*, *Society for Heterodox Economics*, *Union for Radical Political Economics*, *International Society for Ecological Economics*. Véase Lee (2008).

¹³ <http://www.hetecon.net/>

¹⁴ <http://www.worldeconomicsassociation.org/>

¹⁵ <http://jornadaseconomiacritica.blogspot.com.es/>

¹⁶ Aunque más laborioso y de mayor dificultad, cabría explorar también la posibilidad de llevar a cabo programas de estudios conjuntos (dobles títulos de Máster, por ejemplo) aprovechando la presencia de economistas próximos en Francia, o Reino Unido y el paraguas del Espacio Europeo de Educación Superior.

de la historia reciente (crisis económicas, burbujas, reformas laborales, deterioro ecológico, proceso de integración europea, reconversión del capitalismo español, regresión en la distribución de la renta y riqueza, etc.). Ya fuera a título individual, o cada dos años a través de las JEC, las y los economistas críticos hemos intentado influir y dar nuestra opinión sobre una realidad económica y social que, las más de las veces, no nos gustaba. Siendo esto cierto, también lo es que sería deseable sistematizar y dar mayor continuidad institucional a esta dimensión tan importante. Podemos, por ejemplo, desde la Asociación de Economía Crítica, establecer una colaboración regular con movimientos sociales, asociaciones, fundaciones o recientes iniciativas próximas¹⁷ de cara a organizar Foros, Mesas de Debate, o difusión de Manifiestos, sobre asuntos concretos y relevantes donde se viera que también existen economistas con posiciones diferentes al discurso oficial.

CONCLUSIONES

Ya termino. Como economistas, estamos en un momento crítico (nunca mejor dicho). Y también paradójico. Crítico porque existe un peligro serio de que, si no reaccionamos colectivamente, es probable que la economía heterodoxa desaparezca "de facto" a medio plazo del panorama universitario español. Y paradójico porque, en un momento de tal descrédito del capitalismo en su actual fase neoliberal, es el enfoque teórico convencional (que ha contribuido a justificar el actual estado de cosas) el que está saliendo reforzado de esta situación. Y, sin embargo, los enfoques económicos heterodoxos que han mostrado mayor lucidez y profundidad en el diagnóstico de lo que iba a pasar (y finalmente ha ocurrido), se han mostrado más débiles socialmente justo cuando mejores eran las perspectivas de apoyo colectivo.

Pero a pesar de que las debilidades se acumulan, también hemos visto que contamos con algunas fortalezas. Soy de la opinión de que, en la actual coyuntura, debemos ser capaces de fomentar el uso real de instrumentos colectivos como, por ejemplo, la Asociación de Economía Crítica, ya que pueden ser herramientas de resistencia e iniciativa importante que conviene aprovechar (sin excluir otros). Instrumentos, en definitiva, para resistir mejor lo que se nos viene encima, pero también para tomar iniciativas. Entre ellas, reforzar el espacio del pensamiento económico crítico en la universidad, o favorecer el contraste entre enfoques y teorías económicas que respeten un elemental principio de libertad académica en igualdad de condiciones.

El problema (y la oportunidad) es que esta tarea de reivindicar el espacio para las aproximaciones heterodoxas en la Academia (y que esto tenga su traducción en los debates sociales generales) es algo que sólo podemos hacer aquellos y aquellas que desempeñamos nuestra labor en la universidad. El resto de la sociedad tiene, seguramente, escaso margen de actuación en una batalla que puede parecer excesivamente académica, pero que, si se consigue ganar, tendrá importantes efectos sobre el debate económico general y también sobre cuáles deberían ser las prioridades político-económicas que tendría que perseguir nuestra sociedad. Y eso tiene mucho que ver con la democracia.

Hay, pues, muchas razones. Y creo que todas ellas merecen la pena.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, F. y A. Nadal. (2004): *The Flawed Foundations of General Equilibrium*. New York: Routledge.
- Association for Heterodox Economics (2013): *Pluralism, Heterodoxy and the Prospects for a new Economics Curriculum: Assessing the potential of INET, What's the Use of Economics, and the CORE Project*. http://hetecon.net/documents/The_prospects_for_a_new_economic_curriculum.pdf

¹⁷ Por ejemplo, *econoNuestra*.

Álvarez Cantalapiedra, S. A. Barceló, O. Carpintero, C. Carrasco, A. Martínez González-Tablas, A. Recio y J. Roca, (2012): "Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico", *Revista de Economía Crítica*, 14, pp. 277-301.

Carpintero, O. (2010): "Entre la mitología rota y la reconstrucción: Una propuesta económico-ecológica" *Revista de Economía Crítica*, 9, pp. 145-197.

Gerber, J-F. y K. Steppacher, (eds.), (2012): *Towards an Integrated Paradigm in Heterodox Economics*. London: Palgrave Macmillan.

Guerrero, D. (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*. Madrid: Trotta.

Hodgson, G. y H. Rothman (1999): "The editors and authors of economics journals: A case of institutional oligopoly", *Economic Journal*, 109, pp. F165-F186.

Keen, S. (2001): *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?*. London: Zed Books (2ª edición ampliada en 2011).

Lawson, T. (2003): *Reorienting economics*. London: Routledge.

Lee, F. (2008): "Heterodox economics", en: Durlauf, S. y L. Blume, (eds.), (2008): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Edición 2008.

Lee, F. (2009): *A History of Heterodox Economics*. New York: Routledge.

Naredo, J.M. (1987): *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI.

Proops J. (1989) "Ecological Economics: Rationale and Problem Areas", *Ecological Economics* (1), pp. 59-76.

Reardon J. (ed.), (2009): *The Handbook of Pluralist Economics Education*. New York: Routledge.

Thompson, E.P. (2000): *Agenda para una historia radical*. Barcelona: Crítica.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

EDUCACIÓN Y CAPITALISMO EN EL ANÁLISIS "RADICAL" DE S. BOWLES Y H. GINTIS.¹

Albert Recio Andreu²

(Departamento de Economía Aplicada)

Institut Estudis del Treball

Universitat Autònoma de Barcelona)

I

La educación ha constituido un tema central de las ciencias sociales y el debate social. Tradicionalmente fue la izquierda la que situó el derecho a la educación universal como una demanda social básica para avanzar hacia una sociedad igualitaria, en tiempos donde en muchos países la educación era sólo para ricos (o se limitaba al adoctrinamiento religioso de la plebe). Para buena parte de economistas convencionales la educación era un tipo especial de bien de consumo.

Esta visión tradicional de la educación experimentó un cambio radical cuando autores como Mincer (1958) y Becker (1964) introdujeron la noción de capital humano y situaron a la educación como un tipo de inversión que provocaba un aumento de la productividad (y de la renta). Si el éxito de una teoría se mide por su popularidad y su influencia en las políticas económicas, no cabe duda de que esta constituye una de las propuestas teóricas más exitosas. La propia noción de capital humano es hoy utilizada como un sinónimo de educación o cualificación. Y la propuesta práctica de la teoría –invertir en educación como vía para aumentar la productividad– ocupa un lugar central en la mayor parte de políticas de igualdad, de reducción de las desigualdades y de desarrollo económico, tal y como puede detectarse en los programas de acción que promueven la mayor parte de organismos internacionales (especialmente el Banco Mundial y la O.C.D.E.) Una aceptación que también comparte buena parte de la izquierda política, para quién la educación forma parte esencial de cualquier programa de mejora económica e igualdad de oportunidades.

El éxito de esta propuesta descansa en la simpleza de su hipótesis central –la educación mejora la productividad– y en los corolarios que de ella se derivan. Aunque permiten lecturas de derechas y de izquierdas, la lectura conservadora, la más cercana al propio Gary Becker, se limita a mostrar que las diferencias salariales reflejan la diferente productividad individual y, por tanto, responden a merecimientos

¹ Agradezco la detallada lectura y corrección de Lourdes Beneria y Óscar Carpintero.

² Albert.recio@uab.cat

personales de cada cual. En el contexto liberal en el que se pensó el modelo inicial, la educación exige un coste de entrada en forma de gastos en educación post-obligatoria y salarios dejados de ganar mientras se estudia, por lo que en cierta medida la productividad es un reflejo del sacrificio que han hecho algunas personas en su juventud. Los pobres habrían preferido el dinero fácil de cualquier empleo al esfuerzo del estudio. Cada cual acabaría con la renta que se ha ganado.

Pero con la misma hipótesis central, e introduciendo algunas variaciones, es posible construir una lectura de izquierdas de esta teoría. La variación es el reconocimiento de que los costes de educación son desiguales para diversos tipos de personas. Si uno es de familia rica es fácil pagar las elevadas matriculas universitarias, si uno es pobre ni puede pagarlas ni puede pedir un crédito a un banco. Y es posible que si el nivel de renta familiar es muy bajo tampoco se pueda renunciar a los ingresos de cualquier empleo. Por otra parte, si la hipótesis principal es cierta, entonces financiar la educación de la gente pobre permitirá tanto aumentar su renta futura (mejora personal) como aumentar la productividad global del país (y por tanto trasladar la mejora a la mayoría de la población). Esta circunstancia justifica todo tipo de medidas de apoyo a la expansión de la educación post-obligatoria (subvenciones para reducir su coste de acceso, becas para complementar rentas familiares, avales públicos a créditos) que se han venido practicando en gran número de países. La política educativa formaría parte de una política de igualdad de oportunidades que trataría de favorecer el acceso de más personas a la educación superior. En todo caso lo que dejaría incólume este planteamiento es la explicación de las desigualdades salariales, puesto que estas reflejarían las diferencias de productividad individual.

La base empírica que sustenta esta proposición es que siempre se encuentra una relación estadística positiva entre el nivel de educación post-obligatoria y el nivel de renta individual, lo que se suele considerar como el rendimiento económico de la educación.

II

La teoría del capital humano desarrollada a partir de mitad de la década de 1950 alcanzó rápida difusión gracias a que ofrecía tanto explicaciones a las desigualdades de salarios (una cuestión imposible de resolver para el modelo neoclásico elemental de competencia perfecta y precio único por producto) como por su capacidad de proveer con un arsenal de políticas sociales. Pero la década de 1960s estuvo marcada por fuertes explosiones sociales, especialmente en Estados Unidos, donde se encadenaron la lucha por los derechos civiles de la población afro-norteamericana y la movilización contra la guerra de Vietnam. Fue este contexto el que fomentó la aparición de una nueva generación de economistas críticos que, a pesar de haber recibido una educación convencional, replantearon las bases de su formación y retomaron una senda intelectual que les condujo hasta las teorías heterodoxas. Lo ha explicado el propio Samuel Bowles (New Haven, Connecticut 1939) en su autobiografía (Arestis y Sawyer 1992). Bowles era hijo de un ex Gobernador de Connecticut, de tradición liberal norteamericana. Formado en Yale, pronto se interesó en la lucha por los derechos civiles y disintió de los esquemas mentales de la guerra fría. Pero lo que acabó por decantar su visión económica y su aproximación al marxismo fue su coincidencia en Harvard con un notable grupo de economistas (Arthur Mac Ewan, Thomas Weiskopf, Richard Edwards, Michael Reich, Stephen Marglin, Patricia Quick), del que formaba parte el propio Herbert Gintis en el contexto social descrito anteriormente. Herbert Gintis (Philadelphia, 1940) provenía de una familia de comerciantes de muebles y se había graduado en la Universidad de Pensilvania. Este grupo acabaría siendo uno de los embriones básicos en la creación en 1968 de la URPE (Union for Radical Political Economy) sin duda la más importante organización de economistas académicos de izquierdas y que ha sido capaz de producir una enorme cantidad de trabajos fundamentales para el avance de la economía crítica en campos tan diversos como el análisis del capitalismo norteamericano, el mercado laboral y las clases sociales, la economía feminista, o la macroeconomía crítica. A Samuel Bowles se le negó el acceso a una plaza estable (tenure) en Harvard (en un episodio conocido que aparece también recogido en el número 17 de la REC) y recaló

junto a Herbert Gintis y otros colegas "radicales" en la Universidad de Massachusetts Amherst, convertida quizás en el mayor centro de economía alternativa del planeta. Tras su jubilación ambos han seguido colaborando en el Santa Fe Institute, labor que Bowles compagina con actividades en la Universidad de Siena.

Uno de los primeros campos de investigación de Bowles y Gintis fue el de discutir el núcleo de la teoría del capital humano y mostrar que las desigualdades de clase seguían constituyendo un elemento fundamental a la hora de entender las desigualdades sociales. Bowles ya había realizado su tesis doctoral sobre política educativa en Nigeria y, por tanto, era un buen conocedor del marco teórico que iba a criticar.

III

La crítica a la visión tradicional de la educación se desarrolla en diversos trabajos que culminarán en su libro *Schooling in Capitalism America* (Bowles y Gintis, 1976), que viene precedido de diversos artículos académicos, especialmente Bowles (1972), Bowles y Nelson (1974), Bowles y Gintis (1975) (el que aquí se reproduce), y posteriormente continuados por otros (Bowles y Gintis 2000, 2002).

El núcleo central de estos trabajos puede condensarse en las siguientes ideas centrales. Las desigualdades son fundamentalmente desigualdades sociales, de clase. Y estas tienden a reproducirse a través de generaciones. Los niveles de inteligencia individual, medidos en los tests de inteligencia muy utilizados en Estados Unidos, juegan un papel menor a la hora de explicar las desigualdades de renta, mucho menor del que juega el origen social de los individuos. Las desigualdades de acceso a la educación están asociadas a las desigualdades sociales de las familias. Por tanto, la educación juega un papel secundario a la hora de favorecer la igualdad de oportunidades y la movilidad social, por cuanto: a) las estructuras de desigualdad están fundamentalmente fijadas por las estructuras productivas, y b) el origen social juega un papel dominante a la hora de explicar las posibilidades de éxito educativo y de movilidad social.

En su primer trabajo (Bowles 1972) muestra que las estimaciones de los rendimientos del capital humano están sobreestimadas porque en la mayor parte de las estimaciones están mal incorporadas las variables de origen social (medidas de la renta y la riqueza de la familia y de la posición que ocupan en la jerarquía laboral). Algo que tiene una influencia crucial en la socialización básica de las personas. Cuando la estimación trata de introducir una mejor aproximación a estos elementos el papel de la educación sobre la renta individual cae considerablemente. Y la propia trayectoria escolar está fuertemente condicionada por la posición social de la familia de origen.

En Bowles y Nelson (1974) se trata de evaluar la importancia de la capacidad intelectual (IQ) a la hora de explicar las diferencias de renta. Para ello toman como variable los tests de inteligencia a edad temprana (6-8 años), cuando las personas aún no han realizado un largo periplo escolar y podría pensarse que se está midiendo su capacidad intelectual "innata"; aunque ellos mismos advierten que es posible que esta capacidad se deba tanto a su código genético como al desarrollo intelectual propiciado por el entorno familiar. Su análisis estadístico muestra que tanto los años de escolarización como el estatus de la familia de origen juegan un papel mucho más importante en la determinación de la renta de las personas. En la medida en que la propia escolarización está condicionada por el estatus social la conclusión es que esta es más importante que el resto de aspectos. (Hace poco asistí a una conferencia de un especialista en sanidad pública y su conclusión era parecida a la de estos trabajos: "Tu código postal influye mucho más en tu esperanza de vida que tu código genético", y todos sabemos que tu código postal está fuertemente influido por tu posición social).

En estos dos trabajos se trataba de mostrar con instrumentos convencionales (el uso de la econometría) que muchas de las estimaciones que consideraban la educación y la capacidad intelectual de los individuos como el principal elemento explicativo de la renta podían cuestionarse cuando se introducían adecuadamente. Ambos constituyen trabajos preliminares a la importante obra "Schooling in Capitalism

America" (Bowles y Gintis 1976), donde desarrollan un intento general de situar el sistema educativo en el contexto del capitalismo estadounidense³. Este libro contempla una serie de elementos que considero básicos a la hora de enfocar el análisis del sistema educativo.

El punto de partida del libro conecta con los trabajos anteriores al mostrar que la educación ha tenido un escaso papel a la hora de reducir las desigualdades. Ello les lleva a invertir la visión del análisis. Su hipótesis inicial es que la desigualdad es sobre todo el resultado de las estructuras sociales de la economía capitalista. De la necesidad del capital de controlar el comportamiento de los trabajadores, de dividirlos como clase para conseguir una distribución de la renta favorable al capital (algo que por ejemplo desarrolló en otro artículo el mismo Gintis (1976)). De ello derivan una segunda proposición fuerte: el papel de la educación es sobre todo el de legitimar las desigualdades generadas por las economías capitalistas. La segunda parte del libro está en buena medida orientada a explicar por medio de qué mecanismos se realiza esta legitimación. Creo que su análisis detallado puede resumirse en dos mecanismos básicos. Por una parte, la escuela tiende a propiciar una selección social que reproduce en gran medida las clases sociales (el fracaso escolar afecta especialmente a personas de origen obrero –en el caso estadounidense la cuestión racial introduce un factor adicional– y el éxito educativo es más habitual entre las familias de altos ingresos y estatus social). En el caso de Estados Unidos este proceso es muy importante y se relaciona con la jerarquización de las instituciones educativas, especialmente el sistema universitario, y sus prácticas de discriminación en la aceptación de estudiantes. Como la jerarquía de empleos utiliza los estatus educativos para seleccionar, ello hace aparecer la reproducción de clases como el resultado de una selección natural en la que son los más hábiles los que llegan más lejos en el sistema educativo. La forma cómo ocurre esta selección tiene que ver tanto con la manera en que se organiza el sistema educativo (cómo se asignan los recursos educativos), como con su interacción con el medio familiar (los medios materiales e intelectuales de las familias) y el entorno social en el que viven los niños (algo casi siempre asociado a la posición social de los padres). Sólo una escuela "compensatoria" que tratará mejor a los menos dotados podría tratar de equilibrar el resultado, lo que no ocurría en la sociedad americana que estudiaron (y como no ocurre en nuestro segmentado y clasista sistema escolar). El segundo elemento es el ideológico, los valores explícitos (contenido directo) e implícitos (los comportamientos que son promovidos) que genera el sistema escolar, en muchos casos adecuados al tipo de personas que resultan funcionales al sistema capitalista: individualistas, competitivos, creyentes en el mérito individual...

El libro se completa con una tercera parte en la que tratan de mostrar cómo los cambios en los modelos educativos estadounidenses están asociados a los cambios en la propia estructura del capitalismo. En particular, cómo la extensión del sistema escolar obedecía en buena medida a las necesidades del capital monopolista de dotarse de una base amplia de personas dispuestas a trabajar en las estructuras burocráticas de las grandes empresas, en toda la "industria" de creación de conciencia (medios de comunicación, publicidad)⁴.

Seguramente mi intento de resumen es una pobre fotografía de lo mucho que analizan Bowles y Gintis del sistema educativo americano. A mí me parece sin embargo que las cuestiones que plantea – cómo la escuela reproduce o cambia la posición social y cultural de la gente, en qué medida los valores que transmite son favorables a un tipo u otro de sociedad, en qué medida la escuela produce actitudes

³ Una característica de muchos de los autores de la URPE. es que sus trabajos se limitan al estudio de la economía estadounidense. Sin duda ello les permite estudiar con detalle una sociedad que conocen. El problema, especialmente en los textos en los que tratan de proponer políticas alternativas a la dominante, es que ello les lleva a ignorar el papel de su propio país en el contexto mundial y a olvidar la necesidad de elaborar propuestas con visión planetaria.

⁴ El intento explícito de explicar la relación entre las mutaciones de la economía capitalista con los cambios en las estructuras sociales constituye a mi entender una de las mejores aportaciones de los economistas de la URPE en la misma línea que el trabajo de Bowles y Gintis sitúa históricamente las transformaciones del sistema educativo, se encuentra el análisis de Gordon, Edwards y Reich (1992) para el análisis del mercado laboral.

sociales de uno u otro tipo que influirán en la vida entera de la gente- son tan vigentes ahora como antes. Especialmente en un momento en el que la crisis actual no sólo introduce cambios cruciales en la financiación y estructura del sistema educativo sino que también abre preguntas sobre la posición social de la gente educada.

La recepción de la obra fue la prevista en la academia. Más bien ignorancia entre los economistas convencionales a pesar del notable éxito entre economistas radicales y en las facultades de educación (donde sigue siendo un texto de referencia). La ignorancia en la mayor parte de facultades de Economía es lo habitual en un mundo académico poco receptivo al pensamiento crítico. Sí hubo en cambio críticas de izquierda en el sentido de que se trataba de un análisis un tanto determinista en el que el capital podía imponer su modelo y conformar la vida social a su antojo. Bowles y Gintis se defendieron de estas críticas en la revisión del texto en 2002. Reconocen que la correspondencia es siempre un proceso relativo y que sin duda la lucha de clases también se produce en torno a la educación, pero que en conjunto el sistema estadounidense suele ser poco permeable a las demandas sociales, y el mundo empresarial y las élites acaban imponiendo lo sustancial de sus visiones del mundo. En este mismo artículo compendian una serie de trabajos posteriores que refuerzan su hipótesis del casi nulo impacto de la escuela sobre la movilidad social y apuntan a las transformaciones que el avance neoliberal estaba prefigurando⁵. Por su parte, el trabajo de 2002 trata de mostrar con estimaciones estadísticas que en los estudios superiores lo que las empresas aprecian menos son los aprendizajes específicos adquiridos y más las actitudes desarrolladas (ambición, ganas de progresar, etc.), algo que forma parte del contenido ideológico que transmite la educación.

Trabajos posteriores, especialmente el de Ashton y Green (1996) han mostrado cómo efectivamente los sistemas educativos están en gran parte modulados por las élites dominantes –en su caso tanto las económicas, como las políticas– en la medida que los sistemas escolares se deciden en procesos políticos y exigen una elevada financiación. Las diferentes formas de representación de cada país y la visión que tienen las élites económicas de su papel económico en el contexto mundial influyen poderosamente en el modelo educativo del país. Por ejemplo, la educación dual cualificadora alemana (un sistema relativamente caro de formación profesional) estaría en parte asociado al hecho de que el núcleo del capitalismo alemán considera que la producción de alta calidad (coches de lujo, bienes de equipo) constituye su "nicho de mercado". Esta es una perspectiva, la de las ideologías y percepciones de las élites, que considero sustancialmente útil para entender la evolución del sistema educativo español: ausencia de un verdadero modelo de formación profesional, segregación escolar público-concertada religiosa etc.

IV

El texto que presentamos forma parte de este proyecto de crítica de la teoría del capital humano, pero a diferencia de sus otros trabajos, en los que se da gran importancia a las estimaciones empíricas, se concentra en los aspectos conceptuales. Su objetivo principal es indicar que la formulación del capital humano es en gran parte un intento de eliminar las cuestiones de clase y poder del análisis económico. De hecho el propio concepto de capital humano tiene este aspecto mistificador puesto que pretende representar un mundo económico donde todos somos propietarios de algún activo de capital (sea capital físico, capital financiero, capital agrario, capital humano o incluso capital social) y la economía puede configurarse como un mero intercambio entre propietarios de distintos activos. Algo que ignora que una cosa es una relación social –la propiedad tradicional, un derecho sobre activos– y otra una característica de

⁵ Obras posteriores confirman la débil relación entre educación y promoción de la igualdad. Por ejemplo en Wilkinson y Pickett (2009) se sugiere la prevalencia de la relación inversa: cuanto mayor es la desigualdad de renta menor es el éxito educativo de una sociedad. Por su parte Stiglitz (2011) dedica unas cuantas páginas a explicar el fracaso del modelo universitario estadounidense a la hora de promover la igualdad y la "trampa" en la que cae mucha gente humilde al tomar créditos para pagar sus carreras universitarias en centros de bajo prestigio.

las personas físicas (de hecho cualquier propietario de activos tiene también algún nivel de formación, pero en cambio muchas personas no poseen derechos sobre recursos económicos). Los primeros son activos troceables, diversificables, acumulables, transferibles. Los conocimientos están adheridos a las personas, no son cualidades independientes de las mismas.

El resto del trabajo está orientado a mostrar que las personas y la educación no pueden tratarse como meras mercancías y el trabajo como mero intercambio. Tanto desde el lado de la demanda empresarial, donde lo que compran las empresas es un compromiso de trabajo y de aceptación de un orden social, –y por ello lo que buscan las empresas cuando contratan personas con un determinado nivel educativo no sólo tienen en cuenta sus conocimientos "técnicos" sino que esperan un determinado comportamiento social–; como desde el lado de la oferta, donde debe entenderse el sistema educativo como un proceso de reproducción social que lejos de estar definido por las preferencias de los individuos está orientado por las políticas educativas definidas por procesos políticos con visión general (aquí se encuentran ya ideas que se desarrollarán en *Schooling in Capitalist America*).

En tercer lugar discuten la cuestión de los rendimientos de la educación y argumentan, acertadamente que los mismos no pueden presentarse como un mero resultado de que las personas educadas son más productivas en términos de conocimientos, o reconociendo que las rentas tienen más que ver con sus comportamientos adaptados a las necesidades empresariales y a su posición en la estructura jerárquica de la empresa.

La conclusión principal es que la teoría del capital humano no es más que un nuevo intento de reducir la actividad humana al intercambio y de ignorar tanto el conflicto social que subyace en la esfera productiva como la complejidad de los procesos de reproducción social⁶.

V

Las líneas de análisis que abren trabajos como el comentado deberían haber propiciado una cultura de izquierdas más sofisticada en torno a la cuestión de las desigualdades y la educación. La época en la que se formularon era fértil en cuestionar la sociedad capitalista en todos sus aspectos. Pero el tiempo pasó y el vendaval neoliberal no sólo impuso las políticas que conocemos, también generó un retroceso en muchos de los discursos de la izquierda⁷ e incluso en algunos casos la aceptación acrítica de los postulados de la derecha. El tema de la educación y el capital humano es uno de ellos. Gran parte de las políticas de izquierdas se limitan a plantear una demanda de recursos educativos que garanticen la igualdad de oportunidades, sin cuestionar muchos de los asuntos que este debate considera cruciales: la muy limitada movilidad social en la mayoría de sociedades capitalistas⁸, los mecanismos de interacción sociedad-escuela-clase social en la gestación del fracaso escolar, los componentes ideológicos (explícitos y tácitos) que incorpora el sistema escolar, el peso de los intereses capitalistas en la configuración de las políticas educativas... No se puede entender el éxito electoral de las políticas neoliberales, ni la diferenciación social entre colectivos de asalariados, sin entender el papel que ha jugado el sistema educativo en la producción de conciencias y en la legitimación de desigualdades, en el fuerte individualismo que caracteriza a la población educada. Hoy,

⁶ La teoría del capital humano también experimentó una dura crítica metodológica por parte de un economista neoclásico (Blaug, 1976) que había sido uno de sus primeros defensores. No parece tampoco que esta crítica haya desanimado a la mayoría de los economistas neoclásicos a seguir utilizando esta teoría como un núcleo central de su interpretación de las desigualdades salariales y de las políticas de desarrollo.

⁷ De hecho la misma evolución intelectual de Bowles y Gintis es significativa de este proceso. Si bien no han renunciado a seguir investigando en líneas diferentes del "mainstream" (por ejemplo en su insistencia en los comportamientos cooperativos y altruistas en el funcionamiento social) han derivado progresivamente hacia un tipo de investigación académica totalmente alejada de implicación social.

⁸ En el caso de España el factor que tuvo mayor impacto de movilidad en las décadas anteriores fue la combinación de la expansión del sistema educativo con el crecimiento del empleo público que generó oportunidades de buenos empleos a jóvenes educados provenientes de clase media. Parte de la crisis social actual y de los movimientos sociales más activos (los que se encuentran en el entorno del 15-M) expresan la frustración social generada por el bloqueo del sector público.

cuando asistimos a una nueva ofensiva del capitalismo neoliberal es más necesario que nunca repensar el papel de la educación y su interrelación con la dinámica de acumulación. Y en este sentido los "viejos" trabajos de Bowles y Gintis continúan ofreciendo un punto de partida básico para repensar la cuestión.

BIBLIOGRAFIA

Arestis, Philip y Malcom Sawyer, (editors). (1992): *A Biographical Dictionary of Dissenting Economics*, Edward Elgar, London.

Ashton, David y Francis Green (1996): *Education, training and the global economy*, Edward Elgar, London.

Becker, Gary (1964): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, National Bureau of Economic Research, New York.

Blaug, Mark (1976) "The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey", *Journal of Economic Literature* vol XIV nº 3 september, pp. 827-855.

Bowles, Samuel (1972): "Schooling and Inequality from Generation to Generation", *The Journal of Political Economy* vol 80, issue 3 part 2 may-jun, pp. 219-251.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (1975): "The Problem with Human Capital Theory: A Marxian Critique", *American Economic Review* vol LXV nº 2 may, pp. 74-82.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (1976): *Schooling in Capitalist America*, Basic Books, New York.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (2000): "Does Schooling Raise Earnings by Making People Smarter?", en: K. Arrow, S. Bowles y S. Durlauf (editors): *Meritocracy and Economic Inequality*, Princeton University Press, Princeton.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (2002): "Schooling in Capitalist America Revisited", *Sociology of Education*, vol 75, 1 january, pp. 1-18.

Bowles, Samuel y Valerie I. Nelson (1974): "The "Inheritance of IQ" and the Intergenerational Reproduction of Economic Inequality", *The Review of Economics and Statistics*, vol 56 issue 1, february, pp. 39-51.

Gintis, Herbert (1976): "The Nature of Labor Exchange and the Theory of Capitalist Production", *Review of Radical Political Economics* vol 8 nº 2.

Gordon, David, Richard Edwards, y Michael Reich (1992): *Segmented work, divided workers*, Cambridge University Press.

Mincer, Jacob (1958): "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy*, 66 august, pp. 281-302.

Stiglitz, Joseph E. (2011): *The price of inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future*. W.W, Norton, New York.

Wilkinson, Richard y Kate Pickett (2009): *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always do Better*. Penguin Books, Norton

EL PROBLEMA DE LA TEORIA DEL CAPITAL HUMANO: UNA CRITICA MARXISTA.¹

Samuel Bowles y Herbert Gintis

Desde hace mucho tiempo, los economistas neoclásicos han considerado el trabajo como una mercancía. Han introducido el trabajo y el trabajador en su entramado analítico suponiendo que el intercambio trabajo-salario es idéntico a otros intercambios. Debido a que el sistema capitalista parece despojar al proceso social de trabajar de sus características (que no están relacionadas con el intercambio), los teóricos neoclásicos pudieron contentarse durante mucho tiempo con la interpretación del trabajo como una simple mercancía. Y con el aumento constante de los niveles de recursos dedicados a la preparación del trabajo, en forma de crianza de los niños, educación, salud y formación, la tendencia a considerar al trabajador de forma más precisa como un bien de capital parece, al menos retrospectivamente, que ha sido casi inevitable.

La teoría del capital humano permite hacer unas profundizaciones fundamentales que no existían en versiones anteriores de la teoría neoclásica. Primero, vuelve a la tradición ricardiana y marxista y la amplía al considerar el trabajo como un medio de producción producido, cuyas características dependen de la configuración total de las fuerzas económicas. Segundo, rechaza el supuesto simplista del trabajo homogéneo y centra su atención en la diferenciación de la población activa. Tercero, introduce en el terreno del análisis económico instituciones sociales básicas (como la escuela y la familia), relegadas antes a las esferas culturales o superestructurales.

Y, sin embargo, este grado de éxito queda garantizado a un precio bastante alto: el "trabajo" desaparece como una categoría explicativa fundamental y es absorbido en un concepto de capital que no ha sido enriquecido en absoluto para considerar el carácter especial del trabajo. Uno saca la inquietante

¹ "The Problem with Human Capital Theory -A Marxian Critique", *American Economic Review*, vol. LXV, núm. 2, mayo de 1975, págs. 74-82. Agradecemos especialmente a los autores y a la American Economic Association la autorización otorgada para reproducir este texto, y a Esther Rabasco su amable permiso para la utilización de la traducción aparecida en el libro: L. Toharia, (ed.): *El mercado de trabajo*. Teorías y aplicaciones. Madrid, Ed. Alianza.

impresión de que la operación tuvo éxito, pero idesapareció el paciente! Los únicos atributos específicos que conserva el "trabajo" en la formulación del capital humano se derivan del hecho, acentuado por Alfred Marshall, de que el trabajo lo realizan seres humanos.

La teoría del capital humano es el paso más reciente y, quizá, el último en la eliminación de la clase como concepto económico central. La teoría económica no marxista, a partir del declive de la teoría económica ricardiana en Inglaterra en la década de 1830, ha dejado de atribuir progresivamente el control de los factores de producción a grupos identificables para adoptar una teoría del pago de los factores que ignora conscientemente la naturaleza específica de los factores de producción involucrados. En la teoría moderna del equilibrio general apenas sí se pueden distinguir entre sí los factores de los productos y mucho menos los factores específicos. La teoría del capital humano es una expresión de esta tendencia: ahora todos los trabajadores —a los teóricos del capital humano les gusta señalarlo— son capitalistas.

Creemos que la teoría es considerablemente engañosa como entramado para la investigación y como guía de política. Nuestra crítica no se basa en ninguno de los fallos que se suelen reconocer en la teoría, por ejemplo, el de que las imperfecciones del mercado y, en concreto, el monopolio y los sindicatos, abren una brecha entre los productos marginales y los salarios. Ni tampoco expondremos la interpretación de la escolarización como "robo de formación". Aunque reconocemos que las credenciales educativas cumplen una importante función, no estamos dispuestos a reducir a la selección y la denominación las actividades del sistema escolar relevantes económicamente; creemos que las pruebas apoyan fuertemente la idea de que la escolarización aumenta la productividad del trabajador. Ni tampoco nos extenderemos sobre los problemas que surgen por el hecho de que las cualificaciones están encerradas en seres humanos; mercados de capitales incompletos, información imperfecta y la posible divergencia entre los intereses de los que toman las decisiones (los padres) y los de los que reciben la inversión (los hijos). Ni tampoco basaremos nuestra crítica en la repugnancia que han expresado algunos autores ante la idea de dar un valor en dólares a los seres humanos. Nuestra crítica, creemos, es más fundamental.

La teoría del capital humano, al limitar su análisis a la interacción entre las preferencias, dadas exógenamente, las materias primas (capacidades individuales) y las tecnologías de producción alternativas, excluye formalmente la relevancia de la clase y del conflicto de clases para la explicación de los fenómenos del mercado de trabajo. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, esos fenómenos tan básicos como la estructura de los salarios, los atributos del individuo valorados en el mercado de trabajo y las relaciones sociales del propio proceso educativo sólo se pueden explicar mediante un análisis de clases explícito. (En nuestro libro, presentamos una formulación más detallada de este argumento y del material que analizamos a continuación, con una amplia documentación y bibliografía.)

El capitalismo es un sistema en el que los medios de producción son poseídos y controlados por una pequeña minoría. La masa de individuos, alejada del control de los recursos productivos, se ve obligada a vender su fuerza de trabajo para vivir. La escolarización, la formación ocupacional, la crianza de los niños y el cuidado sanitario cumplen una doble función económica: desempeñan un papel esencial en la producción, si bien indirecto, y también son esenciales para la perpetuación de todo el orden económico y social. Estos procesos no se pueden comprender si no se ponen en relación con los requisitos sociales para la producción de un período a otro de la estructura de clases capitalistas, de los individuos que la componen y de las instituciones económicas que la regulan. Así, pues, una teoría adecuada de los recursos humanos debe contener tanto una teoría de la producción como una teoría de la reproducción social. La teoría del capital humano no da ninguna teoría de la reproducción y presenta una teoría muy parcial de la producción, que ignora las relaciones sociales de producción en favor de las relaciones técnicas. En los apartados restantes sostendremos que el no abarcar las relaciones sociales y el no dar una teoría de la reproducción explican los fallos más graves del análisis estándar de la demanda de capital humano por parte de las empresas, la oferta de capital humano y la interpretación del concepto analítico central de la teoría: la tasa de rendimiento del capital humano.

LA DEMANDA DE CAPITAL HUMANO POR PARTE DE LAS EMPRESAS

Nuestra crítica de la teoría del capital humano se deriva de la teoría marxista de la empresa capitalista, teoría que no congenia muy bien con la consideración neoclásica usual.

Primero, consideramos la producción como un proceso social y como un proceso técnico. Rechazamos la idea de la empresa como una caja oscura cuyo funcionamiento interno tal vez tenga interés para el teórico de la organización, pero no para el economista. La empresa tiene dimensiones sociopolíticas que el economista sólo puede ignorar a costa de incurrir en errores importantes.

Segundo, la producción es siempre una producción conjunta, que constituye una transformación de materias primas en productos, y de trabajadores con unas cualificaciones y tipos de conciencia dados en trabajadores con unas cualificaciones y conciencia alteradas (o estabilizadas).

Tercero, el trabajo no es una mercancía, sino más bien un agente activo cuyos esfuerzos en pos de sus propios objetivos se deben canalizar, resquebrajar o usar para generar beneficios.

Cuarto, la estructura de los salarios no es exógena a la empresa, sino más bien uno de los instrumentos usados para maximizar los beneficios.

En este entramado, considerar el intercambio trabajo-salario como un puro intercambio de mercado es ignorar un elemento esencial de la organización capitalista: el poder del capitalista sobre el trabajador. Las puras relaciones de intercambio no implican ninguna relación de poder explícita debido a que los instrumentos coercitivos que garantizan la integridad del "contrato" del intercambio se encuentran fuera de la jurisdicción de las partes que intercambian. En el intercambio de mercancías, "lo que ves es lo que obtienes" y, si esto no se cumple, la parte perjudicada tiene un importante recurso legal. No ocurre lo mismo en el caso del intercambio de trabajo que está caracterizado por la ausencia de un *quid pro quo* real.

Podemos formalizar este argumento introduciendo la distinción de Marx entre "trabajo" y "fuerza de trabajo". La fuerza de trabajo es la capacidad del individuo para contribuir al proceso de producción en su forma técnica y organizativa corriente. Así, pues, la fuerza de trabajo es una mercancía, definida por las capacidades y cualificaciones físicas y mentales del trabajador, por las características de su comportamiento y por el efecto potencial producido en la actuación de los demás individuos involucrados en la producción cooperativa. La fuerza de trabajo del individuo delimita el nivel máximo de rendimiento que puede obtener de él el capitalista, dadas las condiciones técnicas y organizativas corrientes. El aspecto de mercado que tiene la relación del trabajador con el capitalista es la siguiente: el posible empleado acuerda poner su fuerza de trabajo a disposición del capitalista a cambio de un salario. En cambio, el "trabajo" o el trabajo real suministrado por el individuo no se determina en absoluto en la esfera de las relaciones de intercambio. El trabajo, que representa la actividad concreta realizada durante el proceso de producción, depende esencialmente de la estructura social y política de la empresa.

El rendimiento al máximo por parte de los trabajadores beneficia al capitalista más que al trabajador. Normalmente, la productividad real del trabajo será inferior al máximo posible con la fuerza de trabajo disponible. Sin embargo, normalmente el valor del producto (medio) del trabajo será superior al valor de la fuerza de trabajo (el salario), lo que dará lugar a los beneficios. Así, pues, los beneficios procedentes de una cantidad dada de capital monetario se maximizan explotando al máximo la fuerza de trabajo de cada trabajador, es decir, obteniendo de cada trabajador tanto trabajo como sea posible. Los beneficios también aumentan manteniendo bajo el valor de la fuerza de trabajo, el salario. Ambos objetivos se persiguen mediante una juiciosa elección de los trabajadores y una especificación apropiada de la estructura técnica, organizativa y política de la empresa. La organización social de la producción es en gran parte un reflejo de la necesidad de los capitalistas de disponer de mecanismos de incentivos y control que extraigan trabajo de los trabajadores al salario más bajo posible e impidan la formación de coaliciones de trabajadores que puedan oponerse a su poder.

El carácter de clase que tiene el proceso de producción se ve inmediatamente si se observa que los mecanismos de incentivos y control y los tipos de coaliciones potenciales de los trabajadores dependen de las estructuras y propiedad del control de la empresa. Los atributos del trabajador, que son valorados por los empleadores y que, por tanto, constituyen "capital humano", no se limitan a las cualificaciones técnicas y a las capacidades productivas abstractas. En concreto, los atributos de clasificación como la raza, el sexo, la edad, el origen étnico y las credenciales formales, considerados frecuentemente como irrelevantes dentro de la lógica de la producción capitalista, se usan para fragmentar a los trabajadores y reducir la formación potencial de coaliciones dentro de la empresa. Las "formas de autopresentación", para usar el término de Erving Goffman, como, por ejemplo, la forma de vestir, de hablar, el aspecto personal y el estilo de vida, el concepto de sí mismo y la identificación con el *status* pueden cumplir los mismos fines y al mismo tiempo garantizar una transmisión relativamente poco distorsionada de directrices hacia abajo y de información hacia arriba dentro de la escala de autoridad jerárquica de la empresa. Es más, como ha mostrado Richard C. Edwards, los rasgos personales relevantes para el trabajo, como, por ejemplo, la resignación ante la estructura de control y la distribución de las retribuciones de la empresa o la aprobación de las mismas, la responsabilidad y orientación hacia la autoridad dentro de esta estructura y la propensión a responder de una forma individualista a los mecanismos de incentivos son relevantes directamente para extraer trabajo de los trabajadores.

La asignación de los trabajadores a los puestos de trabajo, la estructura de los puestos y la definición de los atributos del trabajador "productivo" no se pueden derivar simplemente, como harían los teóricos del capital humano, de un encuentro, mediado por el mercado, de las cualificaciones definidas técnicamente y de las necesidades de la producción definidas técnicamente. Las cuestiones de poder y, en definitiva, de clase entran en un nivel bastante fundamental.

LA OFERTA DE CAPITAL HUMANO

Según la teoría del capital humano, los individuos que muestran una determinada tasa subjetiva de preferencia temporal y se enfrentan a una serie de puestos que han especificado los atractivos pecuniarios y no pecuniarios y que requieren ciertas cualificaciones emprenderán un camino de inversión en desarrollo personal. La oferta de capital humano es la simple agregación de estas elecciones individuales. La demanda de los servicios que convierten los potenciales brutos en capacidades desarrolladas se deriva de la demanda individual de capital humano. Estos servicios, "educación" para simplificar, explican la consideración del trabajo como un "medio de producción producido". Desde este punto de vista, la historia de la educación y su estado actual son el producto de la elección del individuo restringida, por supuesto, por las tecnologías educativas y de producción existentes y por la oferta total de recursos. Del mismo modo, la pauta de desarrollo personal de un individuo (en suma, "cómo resulta uno") se describe como el producto de las elecciones del individuo o de su familia, limitadas solamente por las "capacidades" personales, por las tecnologías de aprendizaje existentes y, en cierta medida, por los recursos de la familia.

Si se examina la dinámica del desarrollo personal y del sistema educativo de Estados Unidos, aparece un panorama bastante diferente y mucho más complejo. No hay duda de que la educación está organizada en parte para producir en los trabajadores rasgos demandados por los empleadores. De hecho, en otra parte hemos tratado de documentar la proposición de que las escuelas producen trabajadores "mejores" fundamentalmente a través de la correspondencia estructural entre las relaciones sociales de la educación y las de la producción capitalista y no a través del contenido del plan de estudios. Y, sin embargo, la organización social de la escolarización no se puede describir de ninguna manera como el resultado de una agregación de elecciones individuales. La historia de la innovación educativa indica claramente que las relaciones sociales educativas han sido raras veces un reflejo de las demandas populares, expresadas a través del mercado o del proceso político. Las investigaciones recientes de Michael Katz, David Tyack y otros muestran que los cambios de las técnicas didácticas, de las finanzas y control de las escuelas

y de otros aspectos de la organización de las mismas han sido introducidos frecuentemente por élites profesionales en contra de la resistencia popular.

Es más, la producción de "trabajadores mejores" no se puede comprender simplemente haciendo referencia a la forma en que las cualificaciones del trabajador están relacionadas con su productividad. Una mano de obra muy cualificada no tiene por qué ser necesariamente una mano de obra rentable. Así, pues, el sistema educativo hace mucho más que producir capital humano. Segmenta a los trabajadores, impide la concienciación de la clase trabajadora y legitima la desigualdad económica al proporcionar un mecanismo abierto, objetivo y ostensiblemente meritocrático para asignar los individuos a posiciones ocupacionales desiguales. Por ejemplo, el uso del coeficiente intelectual y de medidas del rendimiento cognoscitivo es esencial para la función legitimadora de la escolarización. Y, sin embargo, el uso de estos tests como recursos de selección en la educación va más allá de su relevancia objetiva para la adecuación a los puestos de trabajo y, posiblemente, impide que la asignación de los recursos humanos sea lo más racional posible. Este hecho difícilmente es compatible con el enfoque de agregación de las elecciones individuales y sugiere que puede que estén actuando fuerzas sociales más básicas.

Creemos que estas fuerzas sociales se derivan de una contradicción básica existente en el desarrollo capitalista: la acumulación de capital central para la reproducción expandida del sistema económico, mina al mismo tiempo el proceso de reproducción del orden capitalista mediante la creación de una gran masa de trabajadores asalariados, conscientes potencialmente de su clase, y mediante cambios radicales de la estructura de clases. La estructura de la educación americana —hemos sostenido en otra parte— evolucionó históricamente en respuesta a las luchas que surgieron a causa de esta contradicción básica. Muchas de estas luchas se han canalizado, de una manera verdaderamente pluralista, a través de las decisiones de "inversión" relativamente no coordinadas de individuos y grupos representados por las juntas escolares locales, el mercado de servicios educativos privados y otras áreas de toma de decisión descentralizadas.

Y, sin embargo, la acomodación del sistema educativo al cambio de la realidad económica, por muy pluralista que sea, es en esencia un proceso al que se ha llegado mediante el cambio de la estructura productiva. Y la evolución de la estructura productiva es regida por la búsqueda de beneficios y privilegios por parte de aquellos elementos de la clase capitalista que tienen el dominio de los sectores dinámicos de la economía. El proceso de agregación de elecciones individuales, aun en los casos en que es relevante para el cambio educativo, funciona dentro de limitaciones económicas determinadas casi enteramente tanto fuera del área de elección del consumidor como fuera de la del ciudadano.

Es más, durante los períodos críticos en que se han producido cambios institucionales básicos, como, por ejemplo, 1840-60 o 1890-1920, el modelo de elección individual parece que tiene una dudosa relevancia para el cambio de la estructura y el grado de escolarización. Más bien, parece que para explicar el proceso de cambio y acomodación es mejor un análisis de clases explícito.

Nos vemos llevados a rechazar el modelo de educación individual como base para elaborar una teoría de la oferta de servicios educativos. El modelo no es incorrecto; los individuos y las familias hacen elecciones y puede incluso que hagan elecciones educativas más o menos en la forma descrita por los teóricos del capital humano. Rechazamos el marco teórico de las elecciones individuales porque es tan superficial que casi es irrelevante para la tarea de comprender por qué tenemos el tipo de escuela y la cantidad de escolarización que tenemos. Y no es más capaz de aclarar por qué "resultamos como resultamos". La historia educativa de Estados Unidos o el proceso de desarrollo del individuo podrían describirse probablemente mediante funciones que midieran los rendimientos del capital humano y del coste de capital. Pero, ¿qué ganaríamos con ello? El enfoque del capital humano no puede dar una explicación precisa de la localización de estas funciones o de la causa por la que cambian como cambian, debido a que evita los conceptos de clase y, por tanto, no puede proporcionar una teoría útil de la oferta de servicios educativos.

Nos gustaría añadir otras dos críticas. Primero, las cualificaciones relevantes económicamente no son unidimensionales; no se pueden agregar en una única medida de la cual algunos individuos tendrán más y otros menos. Incluso en un sentido puramente formal, la reducción del trabajo heterogéneo a una única medida de "capital humano" plantea graves problemas en un marco de equilibrio general. Dejando de lado los problemas formales, es casi imposible dar sentido a la teoría económica del desarrollo humano de Estados Unidos usando un modelo que no reconoce que las familias y las escuelas enseñan cosas diferentes a personas diferentes —no simplemente más o menos. El plan de estudios clasificado y acumulativo da la apariencia de ser una jerarquía de logros definida. Pero, incluso en el terreno cognoscitivo, sospechamos que se pueden identificar fácilmente diferentes tipos de aprendizaje; aprendizaje de memoria para unos, resolución de problemas para otros, por ejemplo. Y en los aspectos no cognoscitivos del aprendizaje — el llamado plan de estudios oculto— se ofrece a los niños o se les impone conscientemente diferentes dimensiones de aprendizaje. E. B. Leacock, Jeanne Binstock y otros han mostrado que estos diferentes contextos de aprendizaje están muy relacionados con las características raciales, sexuales y de clase del grupo de estudiantes. Del mismo modo, Meivin Kohn ha demostrado que en las familias existe una extraordinaria correspondencia entre los objetivos de la educación del niño y las relaciones sociales de producción a las que se enfrenta el principal receptor de renta de la familia.

Nuestro segundo punto está relacionado con el uso esquizofrénico de la palabra capital. La justificación de la expresión "capital humano" es el hecho de que las cualificaciones constituyen, como otros activos, un derecho sobre renta futura. Este uso se encuentra en toda la tradición neoclásica. Antes, en la tradición clásica, el concepto capital encerraba y unificaba dos aspectos distintos: el derecho sobre renta futura y la propiedad y control de los medios de producción. Excepto en el limitadísimo grado en que el aprendizaje le permite a uno dedicarse a producir por cuenta propia, la educación no se puede llamar capital en el sentido clásico. A menos que se acepte el punto de vista de John Kenneth Galbraith de la hegemonía de la tecnoestructura (¡una orientación improbable para la escuela del capital humano!), se debe admitir que los trabajadores educados no controlan los medios de producción y mucho menos los poseen. Y, sin embargo, es este último sentido, el sentido clásico de la palabra capital, el que proporciona el efecto ideológico a la afirmación de que ahora todos los trabajadores son capitalistas.

LOS RENDIMIENTOS DE LA ESCOLARIZACIÓN

¿Por qué tiene un rendimiento neto positivo la inversión en recursos humanos? ¿Cómo se explica la estructura de tasas de rendimiento? El analista del capital humano, equipado tan sólo con una teoría de caja oscura tanto de la empresa como de la escuela, se ve obligado a dar explicaciones que son superficiales (oferta y demanda) o engañosas (la interacción de los gustos, tecnologías y capacidades). En la medida en que se sugieren explicaciones más específicas —por ejemplo, que la escolarización aumenta la productividad del trabajador al aumentar las capacidades cognoscitivas de los individuos y que las capacidades de aprendizaje son diferentes— la teoría, tal y como lo hemos mostrado en otra parte, es sustancialmente incorrecta. Ni tampoco son poco importantes estas cuestiones puesto que la interpretación de la tasa de rendimiento del capital humano depende de la respuesta que se les dé.

Nuestra teoría alternativa de los recursos humanos, esbozada brevemente en los dos apartados anteriores, sugiere la siguiente respuesta a la primera pregunta, dirigida específicamente al caso de la escolarización. En el modelo de clases de la empresa esbozado antes, el salario puede reflejar en algunas situaciones el producto de ingreso marginal. Pero la escolarización aumentará los productos de ingreso marginal de una variedad de formas. Primero, la inversión en educación puede aumentar la fuerza de trabajo del individuo al aumentar sus cualificaciones y capacidades productivas o al proporcionar credenciales que refuercen la autoridad supervisora. Segundo, la escolarización puede aumentar la facilidad con que el empleador puede extraer trabajo de un trabajador que tiene una fuerza de trabajo dada, al generar o seleccionar pautas de motivación individuales más como compatibles con la estructura de poder y

mecanismos de incentivos, basados en las clases, que tiene la empresa. Tercero, el trabajador educado puede ser más valioso por el efecto global que produce en la cuantía de la masa salarial, debido a que la segmentación de los trabajadores en cuanto a sus características de renta y *status* impide la formación de coaliciones de trabajadores capaces de oponerse al poder del capitalista.

Podemos añadir que, debido al papel esencial que desempeña la educación en la reproducción del orden capitalista en su conjunto, la clase capitalista tiene interés en la escolarización que trasciende cualquier cálculo limitado de los productos de ingreso marginal al nivel de las empresas. Debido a que la clase capitalista lo que busca es satisfacer sus intereses a largo plazo a través del Estado y, en una importante medida, a través de su influencia en la política educativa, la estructura de tasas de rendimiento de la educación reflejará las necesidades —muchas veces contradictorias— de la producción capitalista y de la reproducción de la estructura de clases. De esto se sigue inmediatamente que no hay ninguna razón para esperar que haya igualdad entre las tasas de rendimiento, ni entre los diferentes tipos de escolarización ni entre la escolarización y otras formas de inversión.

Incluso limitando la atención a la empresa capitalista y, por tanto, dejando de lado la confabulación de clase de los capitalistas, nuestra interpretación sugiere la existencia de una estructura de tasas de rendimiento que corresponde aproximadamente a la pauta observada. El rendimiento económico de la escolarización y del envejecimiento es en gran parte un rendimiento de una característica que permite el ejercicio legítimo y eficaz de la autoridad sobre otros trabajadores. Es probable que los trabajadores negros y femeninos, que suelen estar excluidos del ejercicio de la autoridad sobre cualquier trabajador que no sea de su propio sexo y raza, obtengan por esta razón rendimientos más bajos de la escolarización.

Es más, por la misma razón es improbable que los trabajadores peor educados obtengan un elevado rendimiento de su envejecimiento y, de forma análoga, los trabajadores más jóvenes, aun cuando sean blancos y hombres, generalmente deben esperar a que les salgan algunas canas para disfrutar de cualquier rendimiento sustancial de la escolarización. Esta interpretación, basada en la necesidad del capitalista de legitimar y reproducir la estructura de poder de la empresa proporciona, creemos, una explicación mucho más precisa de la pauta real de tasas de rendimiento que la teoría del capital humano. Los intentos claramente *ad hoc* y no especialmente precisos de los teóricos del capital humano de explicar las pautas observadas de tasas de rendimiento son para nosotros sintomáticos de la limitación de todo el enfoque.

CONSECUENCIAS Y CONCLUSIONES

Una vez completada nuestra crítica de la teoría del capital humano, si bien de una forma abreviada, sólo queda por extraer algunas de sus consecuencias. Nos centraremos en tres importantes áreas de aplicación de la teoría: la explicación del crecimiento, la distribución y la política pública.

La forma en que la teoría del capital humano aborda el crecimiento económico muestra la debilidad de la teoría de una forma especialmente directa: todos los factores pueden "contribuir al crecimiento" y, dejando de lado ciertos problemas técnicos, estas contribuciones se pueden averiguar numéricamente y sumar. La tarea de los investigadores del capital humano es pues determinar la contribución precisa de la inversión en recursos humanos. Esa imputación y agregación, aun cuando fuera posible hacerla de una manera abstracta (lo que la ya muy desarrollada crítica de la teoría del capital de la escuela de Cambridge mantendría que no), deja sin formular las preguntas básicas y, mucho más, sin responderlas. Pues debemos preguntarnos no sólo cómo afectan las variaciones del nivel de inversión al nivel del producto y a las tasas de crecimiento, sino también cómo afecta la estructura de la formación de capital humano a las relaciones sociales de producción y a la evolución de las relaciones de clase. En nuestra formulación, la escolarización puede influir en la tasa de crecimiento positiva o negativamente de formas que van bastante más allá de la idea de "calidad del trabajo" de los técnicos del capital humano: mediante el papel que desempeña en la difusión y reproducción del sistema de trabajo asalariado, mediante su capacidad para atenuar el

conflicto de clases y, por tanto, para alterar la tasa de acumulación de capital y demás. De hecho, dado que existe una alternativa al capitalismo más productiva y menos irracional y dado el papel que desempeña la educación en la reproducción del orden capitalista puede que la contribución de la escolarización al crecimiento durante este último medio siglo haya sido negativa en general.

Una estrechez parecida se ve en la forma en que aborda la teoría del capital humano la distribución de la renta. La renta familiar es la suma de los rendimientos de los diferentes factores "poseídos" por la familia. Así, pues, se puede hacer una medida de la desigualdad de la renta familiar y descomponerla en las dispersiones de los rendimientos de la propiedad de factores y sus covarianzas. Se puede calcular entonces la contribución de los cambios de las dotaciones de factores, digamos a través de la igualdad educativa, a los cambios de la distribución de la renta. La debilidad metodológica de este enfoque es considerable.

Primero, en la formulación del capital humano, la distribución de la renta es determinada únicamente por las condiciones de la oferta de trabajo; las condiciones de la demanda se consideran de una forma muy abstracta y poco clarificadora. Se ignoran las consideraciones macroeconómicas, la estructura del mercado, el cambio tecnológico, el dualismo económico y otros aspectos probablemente básicos del problema de la distribución. Más grave quizá es el supuesto ingenuo de que las regularidades descriptivas tienen un poder explicativo. Es probable que las regularidades básicas observadas en la distribución de la renta no estén relacionadas directamente con las diferencias entre los recursos humanos, sino que sean características estructurales de la economía capitalista, afectadas por el poder relativo de las diferentes clases, razas, sexos y demás grupos. Las diferencias entre los recursos humanos facilitan la asignación de los individuos a lugares en una serie de posiciones económicas cuya estructura de renta se determina en gran parte independientemente de la distribución de los recursos humanos.

La relación entre la escolarización y la distribución de la renta no se puede comprender con un modelo que carece de una teoría de la reproducción, pues un aspecto central de esta relación es el papel desempeñado por el sistema escolar en la legitimación de la desigualdad económica. Así, pues, es ilógico suponer que la reducción de las desigualdades existentes en la distribución de la escolarización puedan producir cambios en la desigualdad de la renta en un sentido o en otro. Los cambios importantes de la distribución de los recursos humanos irán asociados probablemente a cambios de las relaciones estructurales (funciones de ingresos) que relacionan la escolarización con la renta del individuo. De hecho, la igualación de la educación podría reducir radicalmente la desigualdad económica, no directamente, sino, más bien, al minar la legitimidad de la desigualdad y al aumentar, por tanto, el potencial para que se produzca una reorganización tal de las instituciones económicas basada en una lucha de clases consciente o en otros conflictos políticos.

Por último, la contribución de la teoría del capital humano a una política social equilibrada mediante el análisis del gasto público es mínima cuando no realmente negativa. El enfoque del capital humano tiene uno de los muchos fallos conocidos del análisis del gasto público, sobre todo cuando se aplica a la escolaridad: el supuesto de que las preferencias del individuo están determinadas exógenamente es esencial para el análisis coste/beneficio neoclásico y, sin embargo, el sistema educativo es un ejemplo fundamental de una institución encaminada precisamente a la alteración de las preferencias. Dado que los rendimientos económicos de la educación están relacionados funcionalmente con el efecto que producen en otros aspectos relevantes para el bienestar del individuo (la personalidad, la conciencia, el concepto de sí mismo y la conducta interpersonal), la defensa tradicional del análisis coste/beneficio —la separación rígida del bienestar "económico" y "no económico"— tiene poca fuerza lógica.

Una vez más, el error de la teoría del capital humano se encuentra en su visión parcial de la producción y en su abstracción de la reproducción social. Por ejemplo, el carácter represivo de la escolarización, que difícilmente se puede decir que sea una contribución al bienestar humano, es una parte integral de la producción de una mano de obra disciplinada y está relacionado directamente con las relaciones sociales de

producción. Del mismo modo, casi ninguno de los teóricos del capital humano diría que la perpetuación del sexismo, del racismo y del elitismo en nuestras escuelas fomenta el bienestar y ni siquiera que no lo afecta. Y, sin embargo, estos aspectos de la escolarización desempeñan un papel esencial en la reproducción del orden capitalista, papel inseparable de la capacidad de las escuelas para producir "buenos" trabajadores. Los teóricos del capital humano, al ignorar las relaciones sociales de producción y el papel de la escolarización en la reproducción del capitalismo, han empleado un entramado normativo unidimensional para analizar las decisiones educativas que no tiene ninguna relación razonable con el bienestar humano.

La teoría del capital humano, como el resto de la teoría económica neoclásica sitúa, en definitiva, las fuentes de la felicidad y la miseria humana en una interacción de carácter humano (preferencias y "capacidades") con la propia naturaleza (tecnología y recursos). Este entramado proporciona una elegante apología para casi todas las pautas de opresión o desigualdad (en el capitalismo, en el socialismo de estado o en cualquier otro sistema), pues en definitiva atribuye los males sociales o personales a los fallos de los individuos o a las necesidades técnicas inevitables de la producción. Proporciona, en suma, una buena ideología para la defensa del *statu quo*. Pero es una ciencia pobre para comprender el funcionamiento de la economía capitalista o el camino para llegar a un orden económico que lleve a una mayor felicidad humana.

BIBLIOGRAFÍA

- Binstock, J. (1970): "Survival in the American College Industry", Brandéis Univ., tesis doctoral inédita.
- Bowles, S. y H. Gintis, (1976): *Schooling in Capitalist America*, Nueva York.
- Edwards, R.C. (1976): "Individual Traits and Organizational Incentives: What Makes a 'Good Worker?'", *Journal of Human Resources*, vol. XI, núm. 1.
- Katz, M. (1968): *The Irony of Early School Reform*, Cambridge, Mass.
- Kohn, M.(1969): *Class and Conformity*, Homewood.
- Leacock, E.B. (1969): *Teaching and Learning in City Schools*, Nueva York.
- Tyack, D. (1974): *The One Best System: A History of American Urban Education*, Cambridge, Mass.

ESPECIAL SOBRE THOMAS PIKETTY Y EL CAPITAL EN EL SIGLO XXI

Una lectura de "*El Capital en el siglo XXI*".

Ramon Boixadera Bosch¹, economista

Tras su paso triunfal por las listas de best-seller estadounidenses, las nuevas traducciones del libro de Piketty devuelven *El Capital en el s.XXI* a este lado del Atlántico. Es posible que este retraso pase factura a las ventas: el eje de la discusión pública se ha ido escorando hacia temas de representatividad institucional más que de desigualdad económica en los últimos meses. Por el contrario, sería deseable que esta publicación sirviera para recuperar un debate que nunca debió perder su centralidad.

El libro culmina más de una década de estudios sobre la evolución de los ingresos a partir de fuentes tributarias (Atkinson and Piketty 2010), que Piketty completa aquí con la misma metodología para el cálculo de la evolución patrimonial en el largo plazo.

La recopilación de series económicas a partir del impuesto está limitada por la rigurosidad y extensión de la fiscalidad en cada país, lo que obliga a movilizar fuentes auxiliares y estimaciones más o menos justificadas para garantizar su congruencia con las otras cuentas macroeconómicas disponibles. Por construcción, sólo se incorporan parcialmente los efectos de la intervención del Estado, una omisión importante considerando la importancia de las transferencias y la tributación en los países en los que se centra el estudio.

Si bien estos posibles sesgos han despertado la suspicacia de algunos críticos conservadores, los resultados obtenidos son generalmente refrendados por la literatura existente, que se ve considerablemente suplementada con este trabajo.

Los datos recogidos por Piketty advierten que el valor del patrimonio, medido con respecto al PIB, se acerca a niveles parecidos a los vigentes con anterioridad a la primera guerra mundial, tras un rápido progreso desde mediados del s. XX. A este proceso lo acompaña, al menos desde 1975, un deterioro de las rentas del trabajo frente al capital sobre el total del ingreso.

Si la propiedad fuera igualitaria, ambas tendencias no deberían haber impactado en la distribución interpersonal del ingreso. Pero como señala Piketty, en Europa un 60% del patrimonio total está en manos del decil superior, de los que un 25% en las manos del famoso 1%; siendo las diferencias en la remuneración crecientes con la magnitud de la fortuna. En el otro extremo, la mitad de la población no posee más que un 5% del patrimonio total.

¹ rboixadera@hotmail.com

Por todo ello, no es extraño observar un incremento de la desigualdad en el ingreso en beneficio de las grandes fortunas; que pasan a concentrar y heredar sus patrimonios en magnitudes comparables a las del capitalismo de preguerra.

Piketty señala, sin embargo, dos innovaciones fundamentales en la distribución económica respecto a la vigente hace un siglo. La primera, la aparente estabilización de una clase "media" patrimonial, inexistente a principios del siglo XX (si bien cabe matizar que sus activos los constituirán fundamentalmente viviendas y depósitos bancarios, por lo que carecen de un control comparable de la producción). La segunda, la formación de superélites asalariadas, especialmente en los países anglosajones, que colocan a directivos y financieros en el vértice de la pirámide de ingresos.

El ascenso de la cúspide salarial es tratado con delicada ambigüedad por parte de Piketty. El autor no elimina por completo la hipótesis que los sueldos sean expresión de la productividad marginal de los trabajadores: tan sólo apunta que la medición de estas productividades es probablemente difícil en el caso de los directivos, quienes carecen de incentivos o pautas de gobernanza para fijar su remuneración de acorde con su contribución marginal. Para evitar tales excesos, defiende la implementación de tasas marginales superiores del 80% para los ingresos del trabajo.

La combinación de un aparato teórico convencional y un decidido intervencionismo socialdemócrata se repite a lo largo del libro. Las dificultades de esta apuesta política las confiesa Piketty con notable candidez: en una economía abierta, este tipo de contribución confiscatoria exigiría una coordinación internacional que todavía no existe; lo mismo sucedería con su propuesta de impuesto al patrimonio, correctivo que se limita a calificar de "utopía útil".

En cierto modo, también para esta izquierda no hay alternativa. Refiriéndose a la regulación en la que fue posible, al fin y al cabo, la socialdemocracia keynesiana (tal y como descubriera Mitterrand), el proteccionismo queda descartado porque no corregiría "la acumulación y concentración de patrimonios", mientras que los controles de capitales no se corresponderían "a las ventajas comparativas de Europa".

En esta situación la socialdemocracia deviene social-liberalismo a su pesar: descartando *a priori* la recuperación de soberanía estatal o, al menos, una utilización agresiva de las herramientas que permanecen en manos del Estado, una política alternativa se suspende a una transformación del orden internacional realmente existente, utopía inútil y hasta regresiva cuando difumina el carácter de clase de su institucionalización global o lo sitúa como tablero en blanco en el que proyectar la alternativa.

Esta esperanza intangible se manifiesta, por ejemplo, en la discusión sobre la "crisis del euro", que Piketty considera que deberá resolverse con la democratización de la Eurozona. En la práctica, el BCE ha demostrado bastarse solo para resolver la "crisis" de liquidez pública y bancaria una vez los Estados devienen cómplices de la austeridad -más aún, en el camino consigue sustraer nuevas competencias al control democrático, a través de la unión bancaria.

Una discusión más concreta del orden económico internacional habría permitido, asimismo, un mejor enfoque de algunas de las transformaciones que el libro se limita a enumerar. Éste sería el caso del ascenso de las élites salariales en los países donde concentran su actividad las grandes multinacionales y grupos financieros, al que ya hemos aludido. Pero también de otros tópicos que Piketty discute tan sólo superficialmente, como la importancia tomada por los desequilibrios exteriores en la evolución patrimonial: considérese, por ejemplo, el espectacular deterioro del pasivo neto de España (del -10% en 1980 al -106% del PIB en 2010) como consecuencia de su acelerada inserción en la división mundial del trabajo.

Con todo, la principal carencia del libro es su incapacidad de trascender el paradigma marginalista. Piketty explica la evolución patrimonial mediante la siguiente variación de la ecuación de Harrod (Harrod 1939), obtenida a partir de la identidad entre inversión y ahorro:

$$\beta^* = s/g$$

En la que β es la fracción entre capital y producción, s la tasa de ahorro y g la tasa de crecimiento. Como es común en el marginalismo, la ecuación se "cierra" a *la Solow*, tomando la tasa de ahorro y el crecimiento como variables exógenas. *Caeteris paribus*, una caída de la tasa de crecimiento (como la que viven la mayoría de estados capitalistas avanzadas de las últimas décadas) conduciría a un incremento del valor del capital, lo mismo que un aumento del ahorro.

La primera dificultad emerge de la confusión entre capital y patrimonio. Por un lado, no todos los activos de la economía constituyen el "capital": lo son tan sólo en la medida que son de propiedad privada e integran el proceso de producción, recibiendo así un beneficio.

Por otro lado, el valor (financiero) del patrimonio no coincide necesariamente con el precio de producción del capital subyacente al que se refiere. Esto es así porque la competencia no empuja el valor de los activos financieros hacia el coste real, sino al arbitraje entre la revalorización/el interés convencional esperado de cada producto financiero y la tasa de beneficio, pudiendo existir, incluso en equilibrio, una diferencia permanente entre ambas variables (cf. Park 2002).

Esto es evidente en las estadísticas que Piketty ofrece sobre economías con distintos grados de financiarización, donde las distancias entre el valor financiero y contable del capital de las empresas son notables (del 50% de Alemania o Japón al 120% del Reino Unido).

Más aún, la dimensión especulativa de la valoración financiera es esencial para comprender fenómenos como el auge patrimonial de las últimas décadas, dependiente de una burbuja inmobiliaria que en la descripción de Piketty en nada se distinguiría de la instalación de nuevas fábricas.

Una segunda dificultad es la causalidad invocada en la ecuación. Hasta los límites impuestos por restricciones financieras o de oferta, será la la tasa de ahorro la que se adapte a cambios en la tasa de crecimiento o las tecnologías en uso (Kurz y Salvadori 2010). El valor del capital deberá considerarse exógeno, mera agregación de las tecnologías más eficientes o todavía rentables según la tasa de beneficio y requerimientos de uso vigentes.

También en el cálculo de las rentas del capital, la dependencia del análisis marginalista es problemática. Mediante hipótesis *ad hoc* sobre la elasticidad de producción, Piketty consigue trasladar el incremento en el valor del "capital" al incremento del margen de beneficio. Pero este resultado está viciado al depender del cálculo intermedio de la tasa de beneficio a partir de la productividad marginal. Para evitar circularidades, es la tasa de beneficio que debe considerarse exógena para definir la técnica en uso y el valor de los bienes y el capital con los que se obtiene el margen de beneficio (Sraffa 1960), sin que pueda suponerse una relación general entre tasas y márgenes de beneficio (Steedman 1992), es decir, rentas del capital.

Una investigación conceptual del incremento de las desigualdades debería dejar de lado determinismos tecnológicos y preocuparse directamente de los factores socio-institucionales que han afectado la distribución de la renta y la propiedad. Estos incluyen, sin duda, las políticas tributarias a las que Piketty presta gran atención. Pero sobretodo conciernen las transformaciones neoliberales en el grado de organización y solidaridad del trabajo: los perversos efectos de la apertura comercial y el desempleo de masas, la disciplina de mercado impuesta mediante la liberalización financiera y la privatización de activos o la política de competencia que regula incluso el ámbito de la iniciativa pública. A los investigadores de la desigualdad les resultarán muy útiles los datos de este libro, pero deberán usarlos emancipándose de su marco conceptual.

BIBLIOGRAFÍA

Atkinson, B., Piketty, T. (ed.), (2010) *Top Incomes: A Global Perspective*. Oxford University Press.

Harrod, R.F. (1939) "An Essay in Dynamic Theory". *Economic Journal*, 49, p.14-33.

Kurz, H.; Salvadori, N. (2010) "The Post-Keynesian theories of growth and distribution: a survey" In: Setterfield, M. (ed.) *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*. Cheltenham: Edward Elgar.

Park, M.S. (2002) "Growth and income distribution in a credit-money economy: introducing the banking sector into the linear production model" *Cambridge Journal of Economics*, 26(5), p. 585-612

Sraffa, P. (1960) *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Steedman, I. (1992) "Questions for Kaleckians". *Review of Political Economy*, 4 (2). p.125-151.

"EL CAPITAL" DE THOMAS PIKETTY. ¿RETORNO A LOS CLÁSICOS?¹

Joan Ramon Rovira²

Gabinete de Estudios Económicos, Cambra de Comerç de Barcelona

RESUMEN

En *El Capital en el Siglo XXI* (2014) Thomas Piketty trata de las leyes fundamentales que gobiernan históricamente la acumulación y la distribución de la riqueza en las economías capitalistas, partiendo de una sólida base empírica y combinando un análisis de los mecanismos de concentración de la riqueza hereditaria con una teoría del crecimiento y la distribución inspirada en el modelo de Solow (1956). Piketty entronca con la economía política clásica en la medida que vuelve a situar las cuestiones distributivas y la perspectiva histórica en el núcleo del análisis económico, exponiendo las asimetrías que pueden existir entre grupos sociales diferenciados por su función en el sistema económico. Pero se aleja de los economistas clásicos en algunas cuestiones fundamentales y, en particular, en cuanto que parte de una noción exógena del crecimiento que es la que determina, en última instancia, los patrones distributivos –cuando para los clásicos la causalidad opera en sentido inverso: es la distribución del producto, determinada social e institucionalmente en un contexto histórico concreto, la que condiciona el crecimiento.

Palabras Clave: *Distribución de la renta y la riqueza, crecimiento económico, capitalismo, economía política.*

ABSTRACT

In *Capital in the XXIst Century* (2014) Thomas Piketty seeks to unveil the fundamental laws governing the accumulation and distribution of wealth in capitalist economies through history, starting from a robust empirical base and combining a partial analysis of the concentration of hereditary wealth with a general theory of growth and distribution inspired by Solow (1956). Piketty writes in the spirit of the classical political economists to the extent that he brings back distributive issues in historical perspective to the core of economic analysis, emphasizing the asymmetries that can exist between social groups characterised by their distinctive role in the economic system. However, he diverges from the classical economists in some fundamentals aspects and, in particular, in that he starts from an exogenous notion of growth that ultimately determines distributive patterns –whereas for the classical political economists it was the other way around: it is the distribution of output among the social classes, which is conceived as socially and institutionally determined in a specific historical context, that has an impact on growth.

Keywords: *Wealth and income distribution, economic growth, capitalism, political economy.*

¹ Texto de la conferencia realizada en la Societat Catalana d'Economia el día 17 de noviembre e 2014, con el título "El Capital al Segle XXI, de Thomas Piketty"

² jrrovira@cambrabcn.org

UNA OBRA EXCEPCIONAL

El Capital en el Siglo XXI de Thomas Piketty (en adelante, *El Capital*) es ciertamente una obra excepcional, por diferentes motivos:

En primer lugar, por su solidez empírica. Los argumentos expuestos en el libro se apoyan en una base de datos extraordinariamente amplia y detallada sobre la distribución de la renta y de la riqueza en Europa y en Estados Unidos durante un largo período histórico, y que es accesible *online*.

En segundo lugar, por su ambición teórica. *El Capital* no se limita a exponer y contrastar un conjunto de hechos empíricos. El objetivo principal del libro es identificar las "leyes fundamentales" que gobiernan la distribución de la renta y de la riqueza en el capitalismo y analizar su relación con el crecimiento económico.

En tercer lugar, por su estilo y por su oportunidad. Se trata de un libro de economía riguroso y al mismo tiempo accesible a un público amplio, escrito con una notable elegancia narrativa, y que aparece en un momento histórico en el que la cuestión de la desigualdad se sitúa en el centro del debate económico y político en el mundo occidental.

El Capital ha sido un extraordinario éxito de ventas desde la publicación de la edición en inglés en marzo de 2014 y ha recibido adhesiones, críticas y comentarios por parte de un gran número de economistas de prestigio. El autor, Thomas Piketty, es uno de los principales expertos mundiales en distribución de la renta y la riqueza y es ampliamente respetado en la comunidad académica. Sin embargo, con este libro Piketty trasciende el ámbito limitado de los especialistas y trata de entroncar con la visión más amplia de la antigua economía política, poniendo en valor el enfoque histórico, social e incluso moral, característico de los economistas clásicos de los siglos XVII, XVIII y XIX.

Se trata de una obra extensa –685 páginas en la edición en inglés– y cabe advertir de entrada que este artículo no pretende resumir o valorar el conjunto del libro. El objetivo es contextualizar el enfoque adoptado por Piketty en relación con las principales teorías del crecimiento y la distribución y, en particular, valorar hasta que punto *El Capital* representa un retorno a la visión propia de la economía política clásica (desde William Petty y Adam Smith a David Ricardo y a su principal crítico, Karl Marx).

PRINCIPALES HECHOS ESTILIZADOS

El Capital describe y analiza los hechos estilizados básicos que caracterizan la evolución de la distribución de la renta y de la riqueza en Europa y en Estados Unidos, a lo largo de los últimos siglos. En primer lugar, en el libro se pone de manifiesto, con una metodología homogénea y consistente en el tiempo y en el espacio, en qué medida las economías capitalistas tienden a la concentración de la renta y de la riqueza en una parte relativamente pequeña de la población. En cuanto a la renta, el porcentaje del total en manos del 10% que más gana ha fluctuado históricamente entre el 35% y el 45% en Estados Unidos y entre el 30% y el 40% en Europa, entre finales del siglo XIX y principios del XXI. En cuanto a la riqueza, el 10% más rico concentra entre el 60% y el 90% en Europa y entre el 65% y el 80% en Estados Unidos, durante el mismo período.

En segundo lugar, este grado de desigualdad no muestra una tendencia sistemática a disminuir a medida que progresa el desarrollo económico –en contraste con las predicciones de Simon Kuznets (1955). Se redujo durante la primera mitad del siglo pasado, pero a partir de 1970 la desigualdad en términos de renta aumentó intensamente en Estados Unidos, hasta situarse en máximos históricos, y más moderadamente en Europa a partir de 1980. También ha aumentado la concentración de la riqueza, en menor medida, pero partiendo de niveles más elevados en comparación con la renta.

En tercer lugar, la estructura de la desigualdad ha cambiado a lo largo del tiempo. Por ejemplo, en Europa antes de la Primera Guerra Mundial las rentas del capital tenían un peso preponderante en la renta

total del 10% más rico, mientras que en Estados Unidos actualmente los más ricos lo son a partes iguales por las rentas del capital y del trabajo.

Para explicar estos hechos estilizados Piketty añade una observación adicional: el porcentaje que representa la riqueza neta total en relación con la renta nacional ha fluctuado significativamente a lo largo del tiempo, tanto en Europa como en Estados Unidos. *El Capital* otorga un papel central a la evolución de este ratio, representado por la letra griega β , que reflejaría el peso relativo de la riqueza en una determinada sociedad.

Piketty observa que el ratio riqueza-renta sigue una evolución en forma de U, más acusada en Europa que en Estados Unidos, entre los años 1900 y 2010. Esta forma convexa del ratio riqueza-renta en términos agregados se corresponde con la evolución de la distribución de la renta en las dos zonas, que también adopta una forma convexa: partiendo de unos niveles iniciales elevados disminuye durante la primera mitad del siglo pasado y aumenta durante los últimos 30 o 40 años. Esta correspondencia se explicaría por el hecho que la riqueza se concentra mayoritariamente en una fracción relativamente pequeña de la población, que coincide con las rentas más altas. Por lo tanto, cuando aumenta el peso de la riqueza en la renta nacional, también aumenta la participación de las rentas más altas, que se benefician de los rendimientos del capital en mayor medida que el resto de la población.

Piketty explica el descenso del ratio riqueza-renta a partir de la Primera Guerra Mundial –y hasta aproximadamente la mitad del siglo pasado– como consecuencia, principalmente, de la destrucción de capital derivada de las guerras, de la falta de inversión (ya que una parte importante de los ahorros privados se destinaron a financiar los elevados déficits públicos) y de una caída de los precios relativos de los bienes de capital en comparación con otros precios. No obstante, se trata de factores transitorios, que una vez agotados han dado paso a un nuevo aumento de la proporción que representa la riqueza con respecto a la renta nacional, tanto en Europa como en Estados Unidos.

MACRODINÁMICA DEL CAPITAL (I): DE HARROD A SOLOW

Para explicar esta tendencia creciente del ratio riqueza-renta, asociada con una mayor desigualdad en la distribución de la renta, Piketty parte del que denomina, con notoria ampulosidad, la "segunda ley fundamental del capitalismo". Esta ley es, esencialmente, una variante de una conocida relación macroeconómica entre la tasa de crecimiento, la tasa de ahorro y el ratio capital-producto (o riqueza-renta, en la terminología empleada por Piketty). Esta relación fue formulada originalmente por el economista británico Roy Harrod en 1939 y reformulada posteriormente por el economista nacionalizado estadounidense Evsey Domar (1946).

La formulación original de Harrod tenía por objetivo "dinamizar" y proyectar al largo plazo el principio de la demanda efectiva expresado por John Maynard Keynes en 1936 y se puede expresar del siguiente modo (haciendo abstracción de la tasa de depreciación del capital):

$$gk = s / v$$

donde gk representa la tasa de crecimiento del stock de capital, s es la tasa de ahorro (neto) y v la relación capital-producto.

En el modelo de Harrod el valor del ratio capital-producto es el resultado de dos factores: un coeficiente tecnológico y el grado de utilización de la capacidad productiva. A la derecha de la expresión se sitúan los factores considerados exógenos o determinantes y a la izquierda la variable que resulta determinada. La ecuación de Harrod puede ser utilizada para determinar la tasa de acumulación del capital, tomando como factores explicativos la propensión al ahorro, la tecnología y la demanda efectiva (representada por el grado de utilización).

Tanto Harrod como Keynes eran escépticos respecto de la capacidad de los tipos de interés para equilibrar el ahorro y la inversión a nivel agregado. A largo plazo, la tasa de crecimiento natural de la economía, que representaremos con la letra g , se puede concebir como la suma del crecimiento demográfico y del progreso técnico. Si estos dos factores se consideran exógenos y los tipos de interés resultan insuficientes para equilibrar el ahorro y la inversión, entonces no hay ningún mecanismo en la fórmula de Harrod por el que la tasa de crecimiento a largo plazo del producto y de la renta, g , deba coincidir necesariamente con la tasa de crecimiento del capital, gk , con un grado de utilización "normal" de la capacidad productiva. A corto plazo, el modelo de Harrod se caracteriza por la inestabilidad intrínseca, que puede conducir a una relación capital-producto sistemáticamente creciente (o decreciente), reflejando un descenso (o un aumento) sistemático en el grado de utilización del capital. El hecho de que en la práctica no se observe una tendencia sistemática –más allá de desviaciones cíclicas– a una cada vez mayor infra-utilización (o sobre-utilización) de los recursos productivos, capital y trabajo, sugiere que las economías capitalistas disponen de factores estabilizadores que no capta adecuadamente la fórmula de Harrod.

En 1956, el economista estadounidense Robert Solow atribuyó el papel estabilizador a la tecnología –el denominador representado por v en la fórmula de Harrod– poniendo las bases de la teoría neoclásica del crecimiento y la distribución. En el modelo de Solow, la tecnología responde a los precios de los factores productivos, el capital y el trabajo. Estos factores presentan rendimientos decrecientes a su acumulación intensiva, de manera que cuando gk excede sistemáticamente g el producto marginal del capital –que se supone igual a la tasa de retorno– disminuirá. A medida que el retorno del capital disminuya las empresas tenderán a utilizar métodos de producción más intensivos en el factor trabajo y , como consecuencia, la tasa de crecimiento del capital se reducirá, hasta coincidir con la del producto –exactamente en el punto en el que los precios de los factores igualan sus productividades marginales.

En el modelo de Solow la tasa de ahorro s y la tasa de crecimiento g son factores exógenos determinados desde fuera del modelo, mientras que el ratio capital-producto v es una variable que se ajusta a largo plazo. Por lo tanto, la fórmula de Harrod, una vez reinterpretada a la Solow se puede reescribir de la siguiente manera:

$$v = s / (g + \delta)$$

Obsérvese que en esta expresión se incluye la depreciación del capital (δ) y, por consiguiente, el término s representa aquí una tasa de ahorro bruto. La relación capital-producto v se escribe a la izquierda de la ecuación para enfatizar que en el modelo de Solow esta variable se ajustará, de tal forma que en equilibrio a largo plazo las tasas de crecimiento del producto y del capital coincidan ($g = gk$).

Aproximadamente sobre la misma época, un grupo de economistas radicados en Cambridge (Reino Unido) desarrollaron un enfoque diferente de la relación entre crecimiento y distribución, más fiel a los supuestos Keynesianos. Estos economistas post-Keynesianos ponían en duda la legitimidad de tratar el "capital" como un factor de producción homogéneo y, por lo tanto, de establecer una relación unívoca entre el tipo de interés y la proporción en que se combinan los factores capital y trabajo en los procesos productivos.

Uno de estos economistas, Nicholas Kaldor, el mismo año 1956 en el que Solow publicaba su artículo seminal, planteó un modelo alternativo que relacionaba la distribución y el crecimiento de la renta nacional a través del numerador de la fórmula de Harrod, la tasa de ahorro, y no del denominador, la tecnología. En esencia, Kaldor considera una economía constituida por dos grupos sociales –trabajadores y capitalistas– con propensiones diferenciadas a ahorrar. A los capitalistas les atribuye una mayor propensión a ahorrar, de modo que a medida que la distribución de la renta cambia a su favor también aumenta la tasa de ahorro agregado y, en última instancia, el crecimiento del stock de capital. Para Kaldor, son los cambios en la distribución de la renta los que equilibran el ahorro con la inversión y resuelven el dilema planteado por

Harrod, sin tener que recurrir a la ficción de una función de producción agregada en la que cambian las proporciones de los factores de producción a medida que cambian los precios relativos.

En la versión más simple del modelo de Kaldor –suponiendo que los trabajadores no ahorran, los capitalistas no reciben rentas del trabajo y haciendo de nuevo abstracción de la depreciación del capital– la fórmula de Harrod se transforma en la siguiente expresión:

$$r = s_c / g$$

donde s_c representa la tasa de ahorro (neto) de los capitalistas, $r = n / v$ es la tasa de retorno (neto) del capital y n es la cuota de las rentas (netas) del capital en la renta nacional. Dado que esta ecuación expresa una relación de largo plazo, las tasas de crecimiento del capital y del producto se pueden considerar equivalentes ($gk = g$). La tasa de retorno r se escribe a la izquierda de la ecuación para expresar que se trata de la variable que se ajusta para equilibrar el ahorro y la inversión, en función de las dos variables explicativas: la propensión al ahorro de los capitalistas y la tasa de crecimiento natural.

Esta fórmula es conocida como la ecuación del crecimiento de Cambridge y también se puede utilizar para determinar la evolución de la ratio capital-producto fuera de una situación de equilibrio, cuando se supone –como hace Piketty– que la tasa de retorno es una constante que se determina fuera del modelo. En este caso, la ecuación de Cambridge, reformulada, permite establecer un vínculo causal entre la tasa de retorno y la tasa de crecimiento del capital, dada la propensión al ahorro de los capitalistas. Una vez fijados los valores de r y s_c sólo existirá un valor para la tasa de crecimiento natural g compatible con un ratio capital-producto estable, que será igual a:

$$g = gk = s_c r$$

Si la tasa de crecimiento natural es inferior a este valor ($g < s_c r$) la acumulación de capital crecerá a un ritmo superior al del producto ($gk > g$) y la ratio capital-producto aumentará. Por el contrario, un valor de la tasa de crecimiento superior ($g > s_c r$) implica una ratio capital-producto decreciente ($gk < g$).

MACRODINÁMICA DEL CAPITAL (II): DE SOLOW A PIKETTY

Piketty se refiere brevemente en el libro a las controversias sobre la teoría del capital que enfrentaron –dialécticamente– a los dos Cambridge –en Estados Unidos y el Reino Unido– pero muestra un conocimiento superficial de este debate y, en cualquier caso, ignora en sus argumentos las aportaciones de la literatura post-Keynesiana a la relación entre el crecimiento y la distribución. Para explicar la evolución observada del ratio riqueza-renta Piketty parte exclusivamente del modelo de Solow, introduciendo algunas –importantes– variaciones.

En su artículo original Solow utilizó una función de producción muy específica, llamada Cobb-Douglas, que tiene una propiedad singular: los cambios en el valor de v –la intensidad del capital– en el proceso productivo no afectan a la distribución de la renta entre los factores de producción, capital y trabajo, que permanece estable –aunque aumente o se reduzca la proporción del capital en el proceso productivo. Esto se debe a que esta función de producción asume una elasticidad de sustitución unitaria entre el capital y el trabajo, de modo que a medida que aumenta (disminuye) la intensidad de capital, se reduce (aumenta) su retorno, en igual proporción.

Por lo tanto, la fórmula de Solow en versión Cobb-Douglas no puede explicar el fenómeno observado por Piketty, en el que un aumento (descenso) del ratio riqueza-renta está asociado con un aumento (descenso) de la participación de las rentas del capital en la renta nacional. La solución que plantea Piketty es utilizar la fórmula de Solow haciendo abstracción de la depreciación del capital e interpretarla en el

marco de una función de producción con una elasticidad de sustitución entre capital y trabajo constante pero diferente de la unidad.

Para expresar esta idea Piketty reescribe la fórmula de Solow y la denomina "segunda ley fundamental del capitalismo":

$$\beta = s / g$$

donde s representa una tasa de ahorro neto y $\beta = s / v$.

Y para cerrar el argumento Piketty enuncia la "primera ley fundamental del capitalismo":

$$\alpha = r \beta$$

donde α representa la participación de las rentas del capital en la renta nacional (que antes hemos representado con el símbolo π).

Algunos comentaristas han destacado que esta "ley" es sólo una identidad contable: la tasa de retorno del capital es, por definición, igual a la participación del capital en la renta nacional, dividida por la relación capital-producto ($r = \alpha / \beta$). Pero en realidad esta ecuación, combinada con la anterior, expresa perfectamente la cadena causal visualizada por Piketty. En primer lugar, si la tasa de crecimiento a largo plazo disminuye y la tasa de ahorro permanece constante, el ratio riqueza-renta aumentará, de acuerdo con $\beta = s / g$. En segundo lugar, a medida que aumenta la proporción de la riqueza en la renta nacional también aumentará la proporción de las rentas del capital, asumiendo una elasticidad de sustitución superior a la unidad y una tasa de retorno aproximadamente estable, de acuerdo con $\alpha = r \beta$.

Según Piketty, la estabilidad de la tasa de retorno es un hecho empírico probado y, como consecuencia, es la teoría –en este caso la teoría del crecimiento *soloviana*– la que debe ajustarse, asumiendo una elasticidad de sustitución que sea compatible con los hechos observados. Si la relación riqueza-renta ha vuelto a aumentar estas últimas décadas sería porque una vez agotados los fenómenos transitorios que la mantuvieron excepcionalmente contenida, las dos leyes fundamentales del capitalismo vuelven a operar sin trabas y conducen las economías occidentales hacia niveles de acumulación de la riqueza cada vez superiores –y, como resultado, hacia una distribución de la renta cada vez más sesgada hacia las rentas del capital y una mayor desigualdad.

HERENCIA *VERSUS* MERITOCRACIA

Sobre la base del esquema analítico anterior, Piketty considera que la previsible disminución de la tasa de crecimiento potencial en las economías occidentales y en Japón durante las próximas décadas podría conllevar un aumento gradual del ratio riqueza-renta y, como consecuencia, un aumento de la participación de las rentas del capital en la renta nacional. Quizás hasta niveles similares a los de la llamada *Gilded Age* (Edad Dorada) de finales del siglo XIX y principios del XX. Por ejemplo, con una tasa de ahorro del 10% y una tasa de crecimiento del 3% el valor de β se situaría en un 300%. Pero un descenso del crecimiento hasta el 1,5%, manteniendo la tasa de ahorro constante, implicaría un ratio riqueza-renta del 600%.

Ahora bien, un aumento en la intensidad de capital, por sí mismo, podría no ser un problema si la riqueza estuviera equitativamente distribuida. El problema proviene de la concentración de la riqueza en una fracción de la población, como se observa en base a una amplia evidencia empírica a lo largo del libro. Piketty se pregunta qué determina esta concentración histórica del capital y la respuesta que ofrece constituye su principal aportación teórica y el núcleo de su obra.

Esta aportación se condensa en la famosa fórmula que Piketty utiliza para expresar –con característica ampulosa– la "contradicción fundamental del capitalismo" (y que también hubiera podido denominar "tercera ley fundamental"):

$$r > g$$

La contradicción consiste en que cuanto mayor sea la diferencia entre la tasa de retorno del capital y la tasa de crecimiento de la economía, mayor es la probabilidad de que los patrimonios hereditarios crezcan más rápidamente que el conjunto de la economía y, con el tiempo, la riqueza se vaya concentrando en mayor proporción en manos de una clase endogámica de rentistas.

Cabe destacar que Piketty pone el énfasis en los patrimonios heredados que pasan de generación en generación, no en los patrimonios que se construyen con el esfuerzo y el ahorro acumulados a lo largo de una vida. Para Piketty lo realmente preocupante no es la desigualdad en sí misma, en particular cuando esta desigualdad en los resultados es compatible con una verdadera igualdad de oportunidades –como expresión del principio meritocrático. Lo que le preocupa es la desigualdad que se deriva de factores que considera arbitrarios como, por ejemplo, la riqueza hereditaria. En su visión moral de la economía y de la sociedad política los patrimonios acumulados por vía hereditaria contradicen el principio meritocrático que está en la base de las sociedades democráticas. El ejemplo que utiliza es el "capitalismo patrimonial" del siglo XIX –el mundo de Honoré de Balzac y de Jane Austen– y advierte que hay fuerzas inherentes a la naturaleza del propio sistema capitalista que, sin contrapeso por parte de los estados, podrían conducirnos de nuevo hacia un mundo dominado por las grandes fortunas hereditarias –a medida que avanza el siglo XXI.

La ecuación de Cambridge a la que nos hemos referido anteriormente (tomando la tasa de retorno como variable independiente) ayuda a entender la lógica de Piketty. Supongamos que una determinada dinastía familiar dispone de un patrimonio que le proporciona un rendimiento anual (neto de impuestos) del 5% ($r = 5\%$) y que ahorra la mitad de este rendimiento para reinvertirlo y transmitirlo a futuras generaciones ($s_c = 50\%$). En este caso el patrimonio familiar tenderá a crecer a un ritmo anual acumulativo del 2,5% ($g = s_c r = 2,5\%$). Si el conjunto de la economía crece al 2% ($g = 2\%$) entonces este patrimonio familiar tenderá a acumular una proporción cada vez más importante de riqueza en comparación con la renta nacional. Con mayor generalidad: dada la propensión a ahorrar de una determinada saga familiar y la tasa de retorno o rendimiento después de impuestos de su patrimonio, el crecimiento acumulativo de la fortuna dinástica será mayor con relación al conjunto de la economía, cuanto mayor sea la diferencia entre la tasa de retorno de su patrimonio y el crecimiento económico.

Ahora bien, este argumento capta la dinámica de la riqueza hereditaria durante el período transitorio entre dos situaciones de equilibrio, pero no la situación de equilibrio a largo plazo en la que el grado de concentración de la riqueza se puede considerar estable. Los argumentos de Piketty sobre la concentración de la riqueza hereditaria a largo plazo no se basan en la ecuación de Cambridge –a la que no se refiere en el libro– sino en una extensa literatura especializada sobre modelos de acumulación de la riqueza dinástica que atribuyen un papel importante a la desigualdad $r > g$ como factor explicativo³. La originalidad –y el origen de la controversia– de la obra de Piketty radica en cómo utiliza las conclusiones de estos modelos teóricos para explicar la evolución de la distribución de la renta y de la riqueza en diferentes países con una perspectiva histórica de largo plazo. Pero antes de examinar esta controversia, es útil ofrecer una aproximación intuitiva a los principales mecanismos que hay detrás de estos modelos de acumulación de la riqueza dinástica.

³ Los argumentos de Piketty sobre el papel de $r > g$ en la acumulación y concentración de riqueza dinástica se pueden encontrar desarrollados formalmente en Piketty, T. y E. Saez (2012), Piketty, T. y G. Zucman (2014) y Piketty, T. y G. Zucman (2014).

DINÁMICA DE LA RIQUEZA HEREDITARIA: $R > G$

Es un hecho conocido que la distribución de la renta y la de la riqueza en una determinada población siguen un patrón estadístico que se conoce como distribución de Pareto. Una característica de este patrón es que la cuota de la renta o de la riqueza total en manos de diferentes segmentos de la población aumenta más que proporcionalmente a medida que se asciende en la jerarquía de la distribución. En otras palabras: la riqueza tiende a concentrarse con mayor intensidad cuanto más cerca se está de la punta de la pirámide –es decir, del 10%, el 1% o el 0,1% más rico de la población. Un ejemplo de distribución de Pareto podría ser cuando el 20% de la población acapara el 80% de la riqueza total.

Las distribuciones de Pareto no son ni mucho menos exclusivas de la economía. Se trata de una regla estadística que se aplica para describir multitud de fenómenos sociales y también naturales –como, por ejemplo, la distribución de las ciudades por población o de las empresas por tamaño. El factor que gobierna el grado de concentración en el extremo de la distribución se conoce como "coeficiente de Pareto" y la tarea de los investigadores en los diferentes campos se centra en identificar los factores que determinan este coeficiente. En el caso de los modelos de acumulación dinástica, se atribuye una parte importante de la explicación a la diferencia entre la tasa de retorno del patrimonio heredado y la tasa de crecimiento.

Para captar intuitivamente el porqué, podemos imaginar una economía compuesta por un conjunto de dinastías familiares, que transmiten una parte de su patrimonio en herencia a la siguiente generación. En la transición de una generación a la siguiente pueden pasar muchas cosas. Por ejemplo, hay una determinada probabilidad de que los sucesores hagan una mala gestión del patrimonio o, simplemente, prefieran venderlo y consumir los recursos obtenidos. Cuantas más generaciones acumule una determinada saga familiar, mayor será esta probabilidad. Por lo tanto, las dinastías que acumulen más generaciones de patrimonio serán proporcionalmente menos numerosas que el resto. Las dinastías más longevas habrán dispuesto de un margen temporal mayor para beneficiarse de una tasa de retorno del patrimonio acumulado superior a la tasa de crecimiento del conjunto de la economía y poder acumular una proporción superior de riqueza en comparación con otras dinastías. Como resultado, y tomando como dada la probabilidad de aparición y de extinción de las fortunas entre generaciones, la concentración de la riqueza en pocas manos será más acusada cuanto mayor sea la diferencia entre r y g . En cada momento del tiempo surgirán nuevas fortunas al tiempo que otras se extinguen –es decir, tendrá lugar una cierta rotación de patrimonios– pero la distribución de los patrimonios existentes reflejará una distribución de Pareto, más sesgada hacia las puntas cuanto mayor sea la diferencia $r - g$.

Piketty observa que históricamente esta diferencia ha sido considerable. El crecimiento económico fue muy reducido hasta la revolución industrial –inferior al 1%– mientras que la tasa de retorno media del capital se situaba entre el 4% y el 5% y la presión fiscal era mínima. Como consecuencia, la desigualdad era muy elevada. Durante los siglos XVIII y XIX el crecimiento aumentó moderadamente hasta tasas cercanas al 1,5%, pero siguió siendo relativamente bajo en comparación con la tasa de retorno, que es relativamente estable a lo largo de la historia. Este hecho explicaría, según Piketty, la elevada concentración de la riqueza típica del capitalismo patrimonial anterior a 1914 y también la menor concentración de la riqueza en Estados Unidos en comparación con Europa, como consecuencia del mayor crecimiento demográfico impulsado por la emigración al continente americano.

En cambio, durante la mayor parte del siglo XX el crecimiento económico fue significativamente más elevado, las tasas de retorno se redujeron como consecuencia de los conflictos bélicos a nivel mundial y aumentó notablemente la presión fiscal. Estos factores combinados explicarían porque la concentración de la riqueza se situó en niveles muy inferiores a los registrados antes de la Primera Guerra Mundial –tanto en Europa como en Estados Unidos. Piketty también reconoce el impacto de otros factores de naturaleza social e institucional, como por ejemplo la emergencia de las clases medias, pero los sitúa en un segundo orden de importancia.

De cara al futuro, Piketty prevé que el crecimiento demográfico en los países más desarrollados tenderá a disminuir y, como consecuencia, también lo hará la tasa de crecimiento económico. Por otra parte, es posible que las tasas de retorno netas de impuestos se mantengan estables o, incluso, tiendan a aumentar, en un entorno caracterizado por una creciente competencia internacional por un capital cada vez más móvil entre fronteras. Por consiguiente, el gap entre r y g podría volver a aumentar a medida que avanza el siglo XXI, conduciendo hacia un mayor grado de concentración estructural de la riqueza en unas pocas grandes fortunas hereditarias, quizás comparable al de finales del siglo XIX. La solución que propone Piketty es uno de los puntos más conocidos de su libro: aumentar la imposición del capital de forma coordinada internacionalmente, para evitar un aumento de la desigualdad provocada por la contradicción fundamental $r > g$ –en la que la r representa la tasa de retorno del capital *después de impuestos*.

ÉXITO DE VENTAS, FOCO DE CRÍTICAS

El Capital de Piketty ha sido un éxito extraordinario de ventas en todo el mundo y ha superado el difícil reto de hacer llegar un libro de economía, denso y extenso, a un público no especialista. Por otra parte, la valoración del libro por parte de los economistas académicos ha sido desigual. En general, la mayoría reconocen que *El Capital* representa una contribución de primer orden al conocimiento empírico sobre la distribución de la renta y la riqueza a lo largo de la historia. Sin embargo, el sentimiento mayoritario es de escepticismo con relación al aparato teórico utilizado para explicar los hechos empíricos, sobre todo durante el período más reciente.

Una encuesta elaborada por la Universidad de Chicago (IGM Economics Experts Panel, 2014) a una muestra representativa de economistas académicos destacados de Estados Unidos, con diferentes posicionamientos ideológicos –pero excluyendo aquellos situados al margen de la tradición neoclásica– pone claramente de manifiesto este escepticismo generalizado. A la pregunta de si "la fuerza más poderosa para explicar la tendencia creciente a la desigualdad en la riqueza en Estados Unidos desde los años 1970 es la diferencia entre la tasa de retorno del capital (neta de impuestos) y la tasa de crecimiento de la economía", de los 34 encuestados sólo uno contestó afirmativamente. Un 18% se mostraron escépticos y la mayoría mostraron claramente su desacuerdo.

Hay que reconocer que la pregunta no estaba del todo bien planteada, ya que Piketty reconoce que para el caso de Estados Unidos a partir de 1970 la evolución de la desigualdad se explica fundamentalmente por las rentas de los asalariados –los altos ejecutivos– mejor pagados. De todos modos, los comentarios efectuados por los encuestados revelan su escepticismo con relación a la "contradicción fundamental del capitalismo" de Piketty –la omnipresente fórmula $r > g$. De hecho, este sentimiento es compartido por muchos otros economistas académicos, de todas las persuusiones, que han valorado la obra de Piketty. Al margen de la tradición neoclásica, por ejemplo, destacan las opiniones críticas de autores como Phillip Arestis, James Galbraith, David Harvey, Thomas Palley, Bob Rowthorn o Lance Taylor. Entre los economistas *mainstream* se han posicionado con un espíritu más crítico que apologético Daron Acemoglu y James Robinson, Charles Jones, Mervin King, Larry Kotlikoff, Gregory Mankiw, Debraj Ray, Larry Summers, Xavier Sala i Martin o Joseph Stiglitz, entre otros. Entre los defensores más convencidos de la obra se encuentran Brad DeLong, Paul Krugman, Branco Milanovic y Simon Wren-Lewis. Finalmente cabe destacar especialmente la favorable recepción del libro por parte de Robert Solow, el pionero de la teoría neoclásica del crecimiento y la distribución. (Las referencias completas de todos los artículos se incluyen en la bibliografía.)

MÁS ALLÁ DE $R > G$

La literatura especializada contempla otros factores más allá de la desigualdad $r > g$ que también pueden explicar procesos de concentración desigual de la riqueza. Por ejemplo, las diferencias en la propensión al ahorro o en las tasas de retorno. De hecho, Piketty reconoce en su libro la importancia de ambos factores, pero focaliza principalmente la atención en la desigualdad $r > g$. En una nota en la que analiza

la macroeconomía de *El Capital*, Charles Jones (2014) ofrece una interesante discusión sobre este y otros aspectos. Este autor ha trabajado con modelos que generan distribuciones de Pareto como consecuencia de la dispersión de resultados empresariales típicamente asociada con la actividad emprendedora, y no de manera pasiva por la acumulación de capital con una tasa de rendimiento constante.

Daron Acemoglu y James Robinson (2014), por su parte, hacen hincapié en el hecho que un elevado grado de movilidad social –en cada momento del tiempo unas dinastías nacen y otras se extinguen– puede cambiar significativamente las conclusiones que se desprenden de los modelos de acumulación dinástica de la riqueza. Y desde un punto de vista más empírico Larry Summers (2014) ha destacado el hecho que en las listas Forbes que ordenan los principales patrimonios mundiales son relativamente pocas las fortunas hereditarias que vuelven a aparecer en los lugares principales del ranking después de un lapso suficientemente largo de tiempo.

Por otro lado, cabe recordar que hace más de cincuenta años los economistas post-Keynesianos ofrecieron una explicación de la distribución de la riqueza a largo plazo diferente de la planteada por Piketty⁴. Los modelos que relacionaban el crecimiento con la distribución publicados por Nicholas Kaldor y Luigi Passinetti en los años 60 también podían generar concentraciones estables de la riqueza en determinados segmentos sociales. Pero estos autores atribuían este resultado a una propensión diferenciada al ahorro según la posición en la estructura social, en el contexto de una relación entre la tasa de retorno y la tasa de crecimiento resumida por la ecuación de Cambridge. Según esta ecuación, la tasa de retorno y la tasa de crecimiento son variables interdependientes. Por lo tanto, desde una perspectiva post-Keynesiana no es legítimo utilizar la diferencia entre estas dos variables para comparar situaciones de equilibrio a largo plazo –como hace Piketty. Cuando la tasa de crecimiento cambia también cambiará la tasa de retorno –suponiendo una propensión a ahorrar e invertir relativamente estable.

CAPITAL Y RIQUEZA

Otra fuente de críticas se centra en la noción de riqueza empleada por Piketty, que engloba todo tipo de activos que se pueden poseer, comprar y vender en el mercado: desde los activos financieros a los activos físicos, productivos o no productivos. Desde la izquierda del espectro ideológico James Galbraith (2014), por ejemplo, afirma que Piketty confunde el concepto de capital como factor físico de producción con el concepto de riqueza, entendida como suma de los valores monetarios de todos los activos comerciables, productivos y no productivos. Mientras que David Harvey (2014) muestra hasta qué punto la noción de capital utilizada por Piketty se aleja de la utilizada por Marx –que es inextricable de las relaciones sociales de poder derivadas de la propiedad del capital.

Una crítica ampliamente compartida por economistas de todas las ideologías parte del hecho que Piketty utiliza para medir la riqueza los valores de mercado de los activos, incluyendo los residenciales. Esto implica que cuando el precio de mercado de los activos residenciales, por ejemplo, sube en relación con otros precios de la economía, también lo hace la ratio riqueza-renta, aunque el volumen de "capital" en sentido físico no haya variado. Lo mismo se puede decir del precio de mercado de los activos empresariales en los mercados financieros, que fluctúa con las cotizaciones bursátiles, sin que necesariamente se haya producido otro cambio que un cambio de expectativas. Son muchos los comentaristas que han destacado este punto y han observado que cuando se descuentan las distorsiones generadas por las variaciones en los precios de los activos –en especial los residenciales– no se observa que la ratio riqueza-renta haya aumentado durante las últimas décadas con la intensidad que se describe en *El Capital*.

⁴ Lance Taylor (2014) destaca el hecho que Piketty ignora las aportaciones de esta literatura para explicar la concentración desigual de la riqueza, mientras que Acemoglu y Robinson (2014), por su parte, utilizan los modelos post-Keynesianos para "clarificar" algunos aspectos del aparato teórico de Piketty.

Piketty se podría defender de esta crítica por tres vías. Primero, poniendo de manifiesto que el valor de mercado es la única forma práctica de agregar activos heterogéneos a lo largo de períodos muy largos de tiempo. Segundo, que el capital residencial también genera rentas que hay que contabilizar como rendimientos del capital. Y, tercero, recordando que su foco de atención es el muy largo plazo, cuando es razonable asumir que el precio de los activos según su valor de mercado tenderá a aproximarse a su coste de reposición.

DEL ANÁLISIS PARCIAL AL GENERAL

Piketty combina dos teorías diferentes dentro de un mismo marco analítico. En primer lugar, utiliza un modelo de acumulación de la riqueza por vía hereditaria, tomando como variables determinadas fuera del modelo la tasa de retorno de los patrimonios y la tasa de crecimiento del producto. Esta teoría es la base de lo que denomina la "contradicción fundamental del capitalismo", la desigualdad $r > g$, y es el resultado de un análisis "parcial" –en el que la atención se concentra en una parte del sistema económico, haciendo abstracción de otras variables, que se suponen constantes.

En segundo lugar, Piketty parte de la teoría neoclásica del crecimiento y de la distribución de Solow, que es una teoría "general" referente a la acumulación de capital físico en el conjunto de la economía. Esta segunda teoría es la base de sus dos "leyes fundamentales del capitalismo": $\alpha = r \beta$ y $\beta = s / g$.

El problema es que en la segunda teoría, la más general, la tasa de retorno y la tasa de crecimiento del capital no pueden considerarse como variables independientes, como tampoco lo eran para los autores post-Keynesianos hace cincuenta años. Por lo tanto, en un marco neoclásico también es cuestionable proyectar al conjunto del sistema económico conclusiones derivadas de un análisis parcial, y utilizarlas para hacer predicciones en escenarios en los que la tasa de crecimiento varía suponiendo que la tasa de retorno se mantiene constante –excepto en determinadas circunstancias especiales.

Como ya se ha comentado, en la versión Cobb-Douglas del modelo de Solow, si la tasa de crecimiento del capital supera la tasa de crecimiento de la economía el producto marginal del capital –que es igual a la tasa de retorno– disminuirá, como consecuencia de los rendimientos decrecientes asociados con una mayor intensidad de utilización de los factores en los procesos productivos. El producto marginal o tasa de retorno alcanzará un nivel estable precisamente cuando las dos tasas de crecimiento y la ratio capital-producto se estabilicen en sus valores de equilibrio. Si la economía se caracteriza por lo que se denomina como "eficiencia dinámica", la tasa de retorno superará en equilibrio a la tasa de crecimiento, sin que ello implique ninguna connotación específica en cuanto a la distribución de la renta. Si la función de producción es del tipo Cobb-Douglas la distribución del producto entre las rentas del capital y del trabajo no variará, ya que en este marco teórico la sustitución entre capital y trabajo se caracteriza por una elasticidad unitaria.

En la versión de Piketty –como hemos visto– la tasa de retorno se supone estable frente a un crecimiento del capital superior al del producto, mientras que la participación de las rentas del capital aumenta, lo que implica una elasticidad de sustitución entre capital y trabajo superior a la unidad. Con esta hipótesis Piketty pretende armonizar su particular teoría sobre el aumento de la desigualdad a medida que disminuye la tasa de crecimiento con la teoría neoclásica del crecimiento y la distribución. No obstante, esta armonización es más problemática de lo que Piketty deja entender. Un joven y brillante estudiante de post-grado en el MIT, Matt Rognlie (2014), fue el primero en advertir que la mayoría de los estudios empíricos existentes sobre la elasticidad de sustitución entre los factores de producción sugieren unos valores inferiores a la unidad. Sobre todo cuando se tiene en cuenta que estos cálculos están mayoritariamente realizados a partir de medidas del capital "bruto" (que incluyen la depreciación) y que en términos de capital "neto" –como asume Piketty– generarían elasticidades aún más claramente inferiores a la unidad. Después de Rognlie, autores más conocidos como Larry Summers (2014) o Bob Rowthorn (2014) –a derecha e izquierda del espectro ideológico–, han hecho especial hincapié en esta misma cuestión.

Al trabajar con magnitudes de capital "neto" dentro de un marco teórico neoclásico, haciendo abstracción de la depreciación del capital, el enfoque de Piketty incurre en otras dificultades. Como han puesto de manifiesto Per Krusell y Tony Smith (2014), por ejemplo, su segunda ley fundamental tiene la poco atractiva propiedad de que el ratio riqueza-renta tiende a un valor infinito a medida que la tasa de crecimiento se acerca a cero (esto no ocurre cuando la tasa de depreciación figura en el denominador de la fórmula, junto con la tasa de crecimiento). Por otra parte, Piketty trabaja con la hipótesis de una tasa de ahorro "neto" aproximadamente constante. Sin reparar en el hecho que un crecimiento del stock de capital superior al del producto implicaría una tasa de depreciación creciente como porcentaje del producto. Por lo tanto, una tasa de ahorro neto constante requeriría una tasa de ahorro "bruto" –la suma de la neta más la tasa de depreciación– creciente en el tiempo. Como en la práctica no observamos grandes oscilaciones en la tasa de ahorro bruto los modelos de crecimiento estándar inspirados en el canónico de Solow asumen una tasa de ahorro bruto –no neto– relativamente estable.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DE PIKETTY

Algunos defensores de la obra de Piketty, como Simon Wren-Lewis (2014), argumentan que el economista francés sólo utiliza los argumentos neoclásicos de manera auxiliar y que sus tesis nacen y se apoyan, sobre todo, en una base empírica muy sólida. Pero el hecho es que no hay datos útiles sin teoría que las interprete, y que la ambición teórica de Piketty es especialmente extraordinaria y singular. Es extraordinaria porque hacía mucho tiempo que un economista académico no enunciaba las "leyes fundamentales de la economía" de una manera tan directa. Y es singular, porque Piketty pretende entroncar con el enfoque propio de los economistas políticos clásicos –en buena medida para refutarlos, pero compartiendo su visión amplia de la economía como ciencia histórica, moral y esencialmente "política".

En realidad, las tesis que Piketty presenta en su libro son en muchos aspectos divergentes de la visión de la competencia, el crecimiento y la distribución propia de los economistas clásicos. Sin embargo, Piketty traspasa el velo del agente representativo indiferenciado, que es clave en el paradigma teórico neoclásico, y recupera una preocupación fundamental de los economistas clásicos: la relación entre estructura social y comportamiento económico.

Para los economistas políticos clásicos, como Adam Smith, la competencia no es un estado de equilibrio, sino un proceso esencialmente dinámico⁵. En cada momento del tiempo diferentes actividades empresariales pueden generar diferentes tasas de retorno y los capitales se movilizarán hacia aquellas actividades en las que se espera un retorno superior. En el proceso, los precios de mercado gravitarán alrededor de los precios de producción o precios "naturales", haciendo que las tasas de retorno en las diferentes líneas de actividad graviten en torno a una tasa de retorno ajustada al riesgo "normal". En ausencia de innovaciones disruptivas esta competencia dinámica impulsada por la percepción de oportunidades de beneficio tendería a equalizar eventualmente la tasa de retorno en los diferentes sectores económicos –coincidiendo con la noción de una tasa de retorno aproximadamente estable, como la observada por Piketty (entre el 4% y el 5%).

Ahora bien, este retorno aparentemente estable observado por Piketty no puede ser otra cosa que una media calculada a partir de una distribución estadística caracterizada por una elevada dispersión. El motor de las economías capitalistas es precisamente la propensión a la asunción de riesgos y a la innovación, que genera constantemente nuevas oportunidades de negocio en un entorno siempre incierto, caracterizado en todo momento por una multiplicidad de tasas de retorno. Junto con la fuerza centrípeta

⁵ Para un análisis formal de la visión dinámica de la competencia propia de los economistas clásicos, desde una perspectiva evolucionaria, ver Metcalfe, 1998.

de la competencia, que tiende a equalizar las tasas de retorno, en la visión de los clásicos también opera como contrapeso la fuerza centrífuga de la innovación, que tiende a diferenciarlas.

Es en este contexto dinámico en el que los economistas clásicos analizaban conjuntamente los procesos de acumulación, concentración y, eventualmente, dispersión o destrucción del capital. Pensemos, por ejemplo, en una economía formada por un conjunto de empresas familiares, como las que forman buena parte del entramado empresarial de las economías del Sur de Europa. Las tasas de retorno variarían ampliamente: entre empresas en cada momento del tiempo y dentro de una empresa a lo largo del tiempo. Suponiendo que la propensión a ahorrar y a invertir en función de los recursos generados fuera similar a todas las empresas, las tasas de crecimiento y de acumulación del capital variarían en línea con las variaciones en las tasas de retorno respectivas. Con el tiempo, se producirían diferencias importantes en la dimensión empresarial y, como consecuencia, en el grado de concentración de la riqueza en determinadas sagas familiares, con una distribución probablemente del tipo Pareto. Pero esta distribución tendría poco que ver con la desigualdad $r > g$ en términos agregados y, en cambio, mucho que ver con la dispersión de tasas de retorno entre diferentes proyectos empresariales a lo largo del tiempo.

Por otra parte, los economistas clásicos también observaron pautas comunes en los agentes económicos según su posición y función específica en el sistema productivo. En general, distinguían tres grupos sociales: los capitalistas o emprendedores industriales, que tomaban riesgos ahorrando y reinvertiendo la mayor parte de sus recursos en actividades productivas, generadoras de riqueza; los terratenientes o rentistas, que concentraban la mayor parte de los recursos no producidos y dedicaban sus rentas a la ostentación y el lujo y, finalmente, los trabajadores asalariados, que no ahorraban y consumían sus salarios en necesidades básicas. Dado que el crecimiento económico depende del ahorro y de la inversión, la función de los capitalistas emprendedores se justifica, a ojos de los clásicos, en la medida que reinvierten una gran parte de sus beneficios, asumiendo el riesgo, directamente en sus propias empresas o indirectamente mediante el sistema crediticio. Con independencia de que hayan heredado o no el capital inicial.

Recordando en cierto modo a los clásicos, Bill Gates ha escrito un breve artículo en su blog comentando la obra de Piketty en el que distingue tres categorías de fortunas: las que se destinan fundamentalmente a inversiones productivas, contribuyendo a generar mayor riqueza y empleo; las que sustentan actividades filantrópicas y las que se aplican al consumo suntuario. Considera que no se pueden valorar con el mismo patrón, tanto desde el punto de vista de la equidad, como desde el punto de vista de la eficiencia (Gates, 2014). Y desde un ángulo ideológico completamente diferente Herbert Gintis utiliza argumentos similares cuando afirma que la cuestión principal no es tanto la desigualdad en sí misma, sino hasta que punto esta desigualdad se puede considerar o no útil socialmente en un contexto histórico determinado, y en que medida contribuye a la generación y generalización de la riqueza en este contexto (Gintis, 2007).

DE LAS CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES Y DE SU DISTRIBUCIÓN

En la visión de Piketty el crecimiento a largo plazo es una variable exógena y cuando esta variable cambia, por razones demográficas o tecnológicas, también cambiará la distribución de la renta y de la riqueza. Mientras que desde la perspectiva de la economía política clásica la causalidad es la contraria: son los patrones distributivos, determinados en última instancia por factores institucionales y sociopolíticos, los que afectan al ahorro y a la inversión y, en última instancia, al crecimiento –incluso a largo plazo.

La esencia de un modelo de crecimiento clásico se puede resumir en la siguiente expresión⁶:

$$g = s (r - r_o)$$

⁶ Para un tratamiento amplio de los modelos de crecimiento clásicos consultar Salvadori, 2003.

En este caso podemos interpretar r como la tasa de retorno promedio en el conjunto de la economía, r_o como prima de riesgo o valor mínimo de la tasa de retorno que justifica la inversión y s como un indicador de la propensión a invertir en activos productivos por parte de las empresas –vía beneficios retenidos y también recursos externos. A nivel agregado la tasa de retorno r es el resultado de dividir la participación de las rentas del capital en el producto total por la ratio capital-producto ($r = \alpha/\beta$, en la terminología de Piketty). En un modelo de crecimiento clásico la distribución de la renta está determinada por factores no especificados en la ecuación y la tasa de crecimiento del producto se ajustará a largo plazo a la tasa de crecimiento del stock de capital ($g = gk$)⁷. Si tomamos los valores de s y β como dados, a medida que aumenta el valor de α –la participación de las rentas del capital– y por tanto el valor de r –la tasa de retorno– también lo hará la tasa de crecimiento $-g$. En este caso, una distribución de la renta más favorable al capital conllevaría un mayor crecimiento a largo plazo. Pero la hipótesis implícita es que se trata de un capital emprendedor, en un contexto institucional que incentiva la asunción de riesgos relacionados con la innovación y la expansión de las actividades productivas.

No obstante, usando la misma ecuación también se puede conjeturar que a medida que aumenta la rentabilidad del capital la propensión a invertir en activos productivos disminuye más que proporcionalmente –o, alternativamente, que aumenta la prima de riesgo o tasa de retorno exigible para invertir, r_o . Esto podría ocurrir, por ejemplo, cuando el aumento de la rentabilidad es fruto de actividades más especulativas que productivas, que implican extracción de rentas y/o concentración del poder de mercado. Y en modelos más elaborados que incluyen variaciones endógenas en el grado de utilización de la capacidad productiva y diferencias en la propensión a consumir según el nivel de renta los aumentos en la participación de las rentas del capital podrían ir asociados con un aumento más que proporcional de la ratio capital-producto –vía una disminución del grado de utilización– deprimiendo la rentabilidad del capital⁸. En ambos supuestos se obtiene un resultado inverso al anterior, ya que una distribución más favorable al capital implicaría una disminución del crecimiento a largo plazo. Pero aquí la hipótesis implícita es que se trata de un capital fundamentalmente rentista, que opera en un contexto institucional que favorece la extracción de rentas y desincentiva la asunción de riesgos.

En conclusión: en los modelos de inspiración clásica la relación entre crecimiento y distribución depende del contexto institucional y sociopolítico en el que se inscriben, que es históricamente contingente. Esta perspectiva contrasta con el aparente mecanicismo de las "leyes fundamentales" enunciadas en *El Capital*. Ahora bien, Piketty entronca con los economistas políticos clásicos en la medida que analiza el capitalismo como una realidad en evolución, que debe ser entendida en términos explícitamente históricos, y cuestiona la capacidad explicativa de esquemas analíticos construidos a partir de un agente representativo indiferenciado, que ahorra a lo largo del ciclo vital exclusivamente para financiar su jubilación. Las razones para acumular capital productivo, asumir riesgos y crecer son muchas y diversas y no pueden ser entendidas en su complejidad al margen de la estructura social e institucional propia de cada sistema económico en cada periodo histórico. Esta es quizás una de las principales conclusiones que pueden deducirse de la lectura del libro, y que invita a replantear el estudio de la relación entre crecimiento y distribución desde una perspectiva amplia, que integre plenamente los aspectos sociales y políticos sin perder rigor analítico. En definitiva, *El Capital en el Siglo XXI* es, sin duda, una obra que estimula profundamente la reflexión sobre las causas que explican la riqueza de las naciones y su distribución –cuestiones que empezaron a plantearse, hace más de doscientos años y dirigiéndose también al conjunto de la sociedad, los economistas políticos clásicos.

⁷ Por ejemplo, vía incorporación del progreso técnico en los bienes de capital y/o rendimientos crecientes vía una mayor especialización o curva de aprendizaje. En Salvadori (2003) se pone de manifiesto hasta que punto la estructura de los modelos de crecimiento endógeno de corte neoclásico se asemeja en estos aspectos a la de los modelos clásicos.

⁸ Ver, por ejemplo, Taylor (2014) para un análisis de supuestos en que la relación entre crecimiento y rentabilidad depende de la especificación del modelo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2014): "The Rise and Fall of General Laws of Capitalism", [http://economics/mit/edu](http://economics.mit.edu).
- Aristis, Phillip y Malcolm Sawyer (2014): "A Reflection on Capital in the 21st Century ", <http://triplecrisis.com>.
- Bradford DeLong, John (2014): "Mr. Piketty and the 'neoclassicists': A Suggested Interpretation ", <http://equitablegrowth.org/blog>.
- Domar, Evsey (1946): "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica*, N° 14, pp. 137-47.
- Galbraith, James (2014): " *Kapital* for the Twenty-First Century? ", *Dissent* N° 61(2), pp. 77-82, <http://www.dissentmagazine.org>.
- Gates, Bill (2014): "Why Inequality Matters", <http://www.gatesnotes.com>.
- Gintis, Herbert (2007): "Review of Paul Krugman's *The Conscience of a Liberal* ", <http://www.amazon.com>.
- Harrod, Roy (1939): "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal* N° 49(193), pp. 14-33.
- Harvey, David (2014): "Afterthoughts on Piketty's Capital", <http://davidharvey.org>.
- IGM Economics Experts Panel (2014): "Piketty on Inequality", <http://www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel>.
- Jones, Charles I. (2014): "The Macroeconomics of Piketty", pendiente de publicación en *Journal of Economic Perspectives*, <http://web.stanford.edu>.
- Kaldor, Nicholas (1956): "Alternative Theories of Distribution", *The Review of Economic Studies* , N° 23, pp. 83-100.
- King, Mervyn (2014): "Review of *Capital in the Twenty-First Century* by Thomas Piketty", <http://www.telegraph.co.uk>.
- Kotlikoff, Lawrence (2014): "Will the rich always get richer?", *PBS NewsHour* , <http://www.pbs.org/newshour>.
- Krugman, Paul (2014): "Why We're in New Gilded Age", *The New York Review of Books*, edición del 7 de Mayo de 2014, <http://www.nybooks.com>.
- Krusell, Per y Toni Smith (2014): "Is Piketty's 'Second Law of Capitalism' Fundamental?", artículo publicado en <http://aida.wss.yale.edu>.
- Kuznets, Simon (1955): "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review* N°45(I), pp.1-28.
- Mankiw, N. Gregory (2014): "How Inherited Wealth Helps the Economy", *The New York Times*, edición del 21 de junio de 2014, <http://www.nytimes.com>.
- Metcalfe, J. Stanley (1998): *Evolutionary Economics and Creative Destruction*, Serie The Graz Schumpeter Lectures, Londres: Routledge.
- Milanovic, Branco (2014): "The Return of 'Patrimonial Capitalism': A Review of Thomas Piketty s *Capital in the Twenty-First Century* ", *Journal of Economic Literature* N° 52(2), pp. 519-534.
- Palley, Thomas E. (2014): "The Accidental Controversialist: Deeper Reflections on Thomas Piketty s *Capital*", <http://www.tomaspalley.com>.

Passinetti, Luigi (1962): "Income Distribution and Rate of Profit in Relation to the Rate of Economic Growth", *Review of Economic Studies* Nº 29, pp. 267-279.

Piketty, Thomas (2014): *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Piketty, Thomas y Emmanuel Saez (2012): "A Theory of Optimal Capital Taxation", Working Paper 17989, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.

Piketty, Thomas y Gabriel Zucman (2014): "Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010", documento de trabajo pendiente de publicación *Quarterly Journal of Economics* .

Piketty, Thomas y Gabriel Zucman (2014): "Wealth and Inheritance in the Long-Run", documento de trabajo pendiente de publicación en *Handbook of Income Distribution* (North-Holland, volume 2).

Ray, Debraj (2014): "Nit-Piketty. A comment on Thomas Piketty's *Capital in the Twenty-First Century* ", <http://www.econ.my.edu>.

Rognlie, Matt (2014): "A note on Piketty and diminishing returns to capital", <http://www.mit.edu>.

Rowthorn, Robert (2014): "A Note on Thomas Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*", <http://tcf.org>.

Sala-i-Martin, Xavier (2014): "Piketty y 'Capital en el Siglo XXI", artículo disponible en <http://salaimartin.com/randomthoughts>.

Salvadori, Neri (editor) (2003): *The Theory of Economic Growth. A 'Classical' Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.

Solow, Robert (1956): "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* Nº 70, pp. 65-94.

Solow, Robert (2014): "A review of *Capital in the Twenty-First Century* ", <http://www.newrepublic.com>.

Stiglitz, Joseph E. (2014): "Democracy in the Twenty-First Century", <http://www.project-syndicate.org>.

Summers, Lawrence H. (2014): "The Inequality Puzzle", *Democracy Journal* Nº 33, Verano de 2014, <http://www.democracyjournal.org>.

Taylor, Lance (2014): "The Triumph of the Rentier? Thomas Piketty vs. Luigi Passinetti and John Maynard Keynes", documento de trabajo presentado en *Structuralist Symposium on Thomas Piketty 'Capital in the Twenty-First Century*, Schwartz Center for Economic Policy Analysis, The New School for Social Research, <http://www.economicpolicyresearch.org>.

Wren-Lewis, Simon (2014a): "Capital in Piketty's capital", <http://www.pieria.co.uk>.

PIKETTY VERSUS PIKETTY. EL CAPITAL EN EL SIGLO XXI Y LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA.

Esteban Ezequiel Maito

Fecha de recepción del original: mayo de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: septiembre de 2014

RESUMEN

En *El Capital en el Siglo XXI*, Thomas Piketty critica la teoría marxiana y la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en el largo plazo. Su principal argumento, afirmado por otros autores desde hace décadas, se basa en la supuesta capacidad de los incrementos en la productividad para contrarrestar en forma permanente esta tendencia. El autor francés establece además la existencia de una "tasa de retorno" estable, pero esta tasa y sus críticas a Marx se fundamentan en una perspectiva neoclásica. De este modo Piketty niega la validez de la ley pero modificando sus determinaciones en tanto resultado de la teoría del valor trabajo y el proceso mismo de valorización. Cuando se sostiene una definición apropiada en términos marxianos respecto a este tema, los propios datos del mismo Piketty confirman la validez de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Palabras clave: *Piketty, Capital, Marx, Tasa de Ganancia.*

ABSTRACT

In *Capital in 21st century*, Thomas Piketty criticizes Marxian theory and the law of the tendency of the rate of profit to fall in the long term. His main argument, asserted by other authors since decades, is related to the capacity of increases in productivity to counterweight the tendency. The French author establishes a stable "rate of return" too, but this rate and his critics on Marx are founded on a neoclassical perspective. Thus Piketty denies the validity of the law but changing its determinations as a result of the labor theory of value and the valorization process. When a proper definition of the matter in Marxian terms is done, Piketty's data itself confirms the law of the tendency of the rate of profit to fall.

Keywords: *Piketty, Capital, Marx, Rate of Profit.*

INTRODUCCIÓN

La obra de Karl Marx ha tenido una amplia influencia en diferentes disciplinas. No obstante, la interpretación de su obra ha estado influenciada por los contextos históricos particulares. La actual crisis global ha renovado el interés en su teoría y sus implicancias para el análisis económico e histórico moderno. Esto ha generado un creciente debate, no sólo entre marxistas y autores de las escuelas neoclásicas y keynesianas, sino también al interior del marxismo.

Sin embargo, la principal obra de Marx, *El Capital*, raramente ha sido considerada en su verdadera dimensión. A lo largo de esta obra, criticando y continuando el trabajo de los economistas clásicos enmarcados en la teoría del valor trabajo como Smith y Ricardo, Marx sistematizaría las grandes determinaciones de la economía capitalista.

Recientemente el libro de Thomas Piketty, *El Capital en el Siglo XXI*, intentó negar las conclusiones alcanzadas por Marx en su obra, a pesar de que Piketty realiza alguna reivindicación parcial de la misma. Pero como ocurre a menudo, detrás de esta reivindicación parcial se desarrolla un fuerte rechazo a las conclusiones generales implícitas en el análisis que Marx hace del capitalismo.

Este artículo no pretende ser una reseña de *El Capital en el Siglo XXI*, pero intenta ser una doble demostración a partir del mismo. En primer lugar, del extravío de Piketty respecto a la economía política marxiana y sus resultados, los cuales, como veremos posteriormente, se encuentran claramente respaldados por datos empíricos. Incluso por los datos del mismo Piketty, para los casos de las dos economías europeas más importantes de los últimos dos siglos como el Reino Unido y Alemania.¹ Y, en segundo lugar, de la plena vigencia de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en los términos establecidos por Marx.

LA LEY DE LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA

La tendencia descendente de la tasa de ganancia es un aspecto inmanente al modo de producción capitalista. Los economistas clásicos habían reconocido a su modo la existencia de esta ley tendencial del capitalismo.² Fue Marx, sin embargo, quien tuvo el mérito de elaborar una explicación coherente y completa.

La explicación de Ricardo sobre el fundamento de esta ley se relacionaba con los costos laborales. Para este autor el cálculo de la tasa de ganancia se realizaba sobre el capital desembolsado en salarios exclusivamente. Y en tanto que Ricardo creía que la producción agropecuaria solo podría expandirse sobre tierras de peor calidad, la productividad en la producción de alimentos descendería y, siendo el principal bien de consumo de la clase obrera, el costo de reproducción de esta última se incrementaría reduciendo la participación de las ganancias.³ Sin embargo, el supuesto ricardiano de una productividad marginal descendente en la agricultura (que los neoclásicos extrapolaron a toda actividad productiva) terminaría

¹ De hecho, aparentemente Piketty no habría leído *El Capital* de Marx, de acuerdo a lo que afirmó en una entrevista con New Republic (<http://www.newrepublic.com/article/117655/thomas-piketty-interview-economist-discusses-his-distaste-marx>). Piketty afirmó: "Nunca intenté realmente leerlo (I never managed really to read it)". Lamentablemente, muchas de las críticas a Marx se han basado en lecturas superficiales de su obra, criticando en el mejor de los casos la caricatura de Marx que se ha construido previamente. En este caso el contraste entre la falta de lectura de Marx y la reminiscencia obvia en el título del libro de Piketty es, por lo menos, impactante.

² "Cuando muchos mercaderes ricos ponen sus capitales en la misma industria, la mutua competencia que se hacen tiende, como es natural, a disminuir sus beneficios; y cuando tiene lugar un acrecentamiento similar del capital en las distintas industrias que funcionan en una misma sociedad, esa competencia produce necesariamente idéntico efecto en todas ellas." (Smith, 1776, p.76).

³ "Las utilidades tienden naturalmente siempre a decrecer, puesto que al progresar la sociedad y la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida sólo se obtiene por el sacrificio de una cantidad creciente de mano de obra." (Ricardo, 1817, p.92). Marx realizó una extensa y detallada crítica de la teoría ricardiana en *Teorías sobre la Plusvalía* (1863, pp.342-502). Los principales motivos que señala determinando esta concepción de Ricardo son su confusión entre tasa de plusvalía y tasa de ganancia (al considerar que la tasa de ganancia se calcula sólo sobre el desembolso en salarios) y su concepción de una jornada de trabajo dada en su extensión, de modo que "la cosa sólo puede explicarse por el hecho de que los medios de vida -alimento- aumentan constantemente de valor. Y esto, a su vez, por el hecho de que el rendimiento de la agricultura es cada vez menor" (Marx, 1863, p.403).

siendo irreal. La tasa de ganancia muestra una tendencia al descenso, no porque la productividad disminuya, sino justamente porque se incrementa en términos históricos.⁴ Y la razón de este incremento se encuentra en la mayor expansión relativa del capital constante destinado a medios de producción, que Ricardo ni siquiera consideraba en la determinación de la rentabilidad, respecto al capital variable en salarios.

La necesidad que cada capital tiene de vender a un menor precio que sus competidores, y abarcar una mayor cuota de mercado, implica un creciente gasto en capital constante fijo -maquinaria e infraestructura- que permita aumentar la productividad y reducir el valor individual de las mercancías, incluido el de la fuerza de trabajo. El crecimiento relativo del capital constante se da en detrimento del capital variable, destinado a la reproducción de la fuerza de trabajo, siendo esta última la única fuente de la ganancia. El capital encuentra así su propio límite interno. En tanto tal, su única finalidad es incrementarse a partir de la plusvalía extraída a la fuerza de trabajo, pero su único medio es el incremento relativo del capital constante respecto al capital variable.⁵

Estas determinaciones de la tasa de ganancia pueden expresarse entonces a partir de considerar las ganancias (G) en el numerador y el capital fijo (K) en el denominador. O dividiendo los dos términos por el capital variable, remarcando así la relevancia de la fuerza de trabajo como fuente del valor y la ganancia, como la tasa simple de plusvalía (G/CV) y la composición de valor del capital (K/CV, o CVC):

$$TG = \frac{G}{K} = \frac{G/CV}{K/CV} \quad (I)$$

La tendencia descendente de la tasa de ganancia no se impone necesariamente en forma constante, sino que pueden presentar períodos de crecimiento de dicha tasa. Existen factores contrarrestantes de esta tendencia, algunos de los cuales han sido identificados por Marx (1894, pp.159-164) y Grossmann (1929, pp.72-131): aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo, abaratamiento del capital constante, pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, aumento de la velocidad de rotación del capital, exportación de capital, comercio exterior para la ampliación de mercados, entre otros.

En los hechos concretos la tasa de ganancia puede mostrar períodos de crecimiento, pero estos existen justamente porque los efectos contrarrestantes logran revertir parcialmente esta presión a la baja otorgándole el carácter de una tendencia:

"Por donde resulta, en general, que las mismas causas que producen la baja de la cuota general de ganancia provocan efectos contrarios que entorpecen, amortiguan y en parte paralizan aquella acción. No anulan la ley, pero sí atenúan sus efectos. Sin estas causas sería inconcebible no la baja misma de la cuota general de ganancia, pero sí su lentitud relativa. Por eso esta ley sólo actúa como una tendencia cuyos efectos sólo se manifiestan palmariamente en determinadas circunstancias y en el transcurso de largos períodos"⁶

Estos factores contrarrestantes sólo pueden contrarrestar en forma relativa el descenso de la tasa de ganancia en el largo plazo. Sus propias características, que en un principio tienden a elevar la rentabilidad, encuentran límites, terminan diluidas u operando posteriormente en el sentido contrario.

⁴ "La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva." (Marx, 1894, p. 240).

⁵ "Este descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital total, coincide con el aumento progresivo de la composición orgánica del capital social considerado en cuanto a su media. Y no es, asimismo, más que otro modo distinto de expresar el desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo, que se revela precisamente en el hecho de que, gracias al empleo creciente de maquinaria y capital fijo en todas sus formas, el mismo número de obreros pueda convertir en productos en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo, una cantidad mayor de materias primas y auxiliares" (Marx, 1894, p. 214).

⁶ Marx (1894, p. 238).

Si el abaratamiento de los elementos que conforman el capital constante reduce en principio el valor relativo de este respecto a las ganancias, elevando la rentabilidad, posteriormente será ese mismo abaratamiento con efectos positivos en la rentabilidad el que promoverá un mayor gasto en capital constante en el marco de la competencia.

En el caso de la exportación de capital, en el área nueva hacia donde éste fluye, el proceso de acumulación, a pesar de sus mejores condiciones iniciales, tiende a desarrollar las mismas determinaciones y tendencias que el área exportadora. Así, aunque inicialmente la exportación de capital evita que su acumulación en el área de origen deprima aun más la tasa de ganancia, incluso permitiendo un incremento de la tasa global de ganancia por el crecimiento de la tasa en la nueva área, las tendencias de la acumulación se continúan desarrollando en ambos espacios, reduciéndose ahora la tasa de ganancia en términos globales o de ambos países.⁷

Los autores que niegan la ley suelen afirmar que el aumento de la explotación del trabajo, de la tasa de plusvalía, permite siempre compensar el aumento de la composición y la caída de la rentabilidad previa, resultando en una indeterminación general que se entrelaza con una caracterización de los ciclos económicos desligados de cualquier tendencia general de largo plazo. El capitalismo sería entonces una eterna repetición de alzas y bajas mutuamente compensatorias.⁸

Rosdolsky afirma respecto a estos autores que

"pasan por alto la circunstancia de que la elevación de la tasa de ganancia por incrementación del grado de explotación del trabajo no es un proceso abstracto, una operación aritmética, (...) el plustrabajo que puede realizar un obrero tiene determinados límites; por una parte en la duración de la jornada laboral, por la otra en la porción de la misma necesaria para la reproducción de la propia fuerza de trabajo" (1968, p. 450).⁹

Incluso la participación asalariada ha mostrado en términos históricos, a pesar de su descenso en las últimas décadas, una tendencia a incrementarse, mientras que las ganancias netas han reducido su participación debido, además, al crecimiento de la participación de los impuestos netos y el consumo de capital fijo en el producto. Estas tendencias no son consideradas por Piketty quien se ha enfocado más en el ingreso nacional que en el producto bruto interno. No obstante, el ingreso nacional representaba en el Reino Unido el 98,5% del PBI en 1855-1974 y sólo un 88,4% en 1990-2009.¹⁰ La plusvalía bruta, dejando de lado los impuestos netos, debe reponer el capital fijo transferido (consumido) para asegurar la continuidad del proceso de reproducción capitalista. Debido al incremento en el largo plazo del capital fijo

⁷ Harman (1981) lo explicará en los siguientes términos: "Cincuenta años después de Marx, Lenin (...) sugirió otro importante efecto: el capital podría ser exportado a las colonias y semicolonias al no poder encontrar opciones de inversión rentables en el país de origen. (...) Pero de por sí este no podía ser más que un mecanismo transitorio para sortear la caída de la tasa de ganancia. Supone un "afuera" de la economía capitalista al que se dirige esta plusvalía (...), con formas de explotación precapitalistas dominando incluso en aquellas partes del resto del mundo que ya estaban integradas al mercado mundial. Pero una vez que el imperialismo realizó su trabajo, y las formas de explotación capitalista se volvieron más o menos dominantes en todos lados, este "afuera" dejó de existir. En un mundo de empresas multinacionales, la plusvalía que fluye desde un área reduciendo la presión al alza en la composición orgánica del capital sólo sirve para incrementar esta presión en otra área cualquiera. La tasa de ganancia mundial cae. El sistema mundial se estanca, del mismo modo que lo hacía la economía nacional en los tiempos de Marx". (traducción propia del inglés)

⁸ Ver por ejemplo Sweezy (1946, pp.96-108), Robinson (1942, pp.35-42), y más recientemente Heinrich (2013) y Reuten & Thomas (2011). Heinrich sugiere que incluso con una participación de las ganancias o una tasa de plusvalía decreciente, para confirmar la ley, debería confirmarse que el valor del capital o la composición de valor del capital no hayan descendido en mayor medida.

⁹ "Si la jornada normal de trabajo comprende, por ejemplo 8 horas, ningún aumento de la productividad puede exprimirle al obrero mayor plustrabajo que 8 menos tantas horas como correspondan a la producción del salario. Si la técnica de producción lograra reducir el tiempo de trabajo necesario de, por ejemplo, 4 horas a media hora, el plustrabajo (en el caso de una jornada laboral de 8 horas) aún seguiría constituyendo no más de 15/16 de la jornada laboral. Ascendería de las 4 horas originarias 7.5, vale decir que ni siquiera se duplicaría. Pero al mismo tiempo la productividad del trabajo debería crecer monstruosamente" (Rosdolsky, 1968, pp.450-451).

¹⁰ Ver tabla UK8 en la base de datos de Piketty. El ingreso nacional considera sólo las ganancias y los salarios, mientras que el producto bruto interno considera ganancias, salarios, consumo de capital fijo e impuestos netos. Al centrarse Piketty en el ingreso nacional, la participación creciente del consumo de capital fijo y los impuestos netos no ha sido considerada en forma apropiada.

respecto al trabajo vivo, el consumo de capital fijo tiende a aumentar su participación en el producto bruto interno.¹¹ La reducción de la participación de las ganancias netas se relaciona así con la propia acumulación de capital. Esta no es una relación casual sino la tendencia histórica a la sobreacumulación de capital expresada en la distribución funcional. Así, la tasa de plusvalía, en tanto ganancias netas / salarios, ha mostrado cierto descenso.

En los términos de Marx, este descenso tendencial de la tasa de ganancia se daría independientemente de un descenso o estancamiento de los salarios en relación a las ganancias, es decir con una tasa de plusvalía constante o creciente.¹²

Pero la tendencia descendente de la tasa de ganancia no es un aspecto particular de la teoría marxiana desligado del resto de las determinaciones, sino un aspecto inmanente y la conclusión lógica de su propia ley del valor y de su explicación del cambio tecnológico. Marx mismo establece esta obvia conexión entre su teoría del valor y la tendencia descendente, que aparece expresada por así decirlo en el valor de cualquier mercancía particular como "célula económica de la sociedad burguesa".

"Como el desarrollo de la fuerza productiva y la correspondiente elevación en cuanto a la composición del capital hacen que una cantidad cada vez menor de trabajo ponga en movimiento una cantidad cada vez mayor de medios de producción, resulta que cada parte alícuota del producto total, cada mercancía concreta o cada unidad concreta de mercancías de la masa total producida absorbe menos trabajo vivo y contiene, además, menos trabajo materializado, tanto por el desgaste del capital fijo empleado como por las materias primas y auxiliares consumidas (...) A medida que, al desarrollarse la producción, se acentúa en proporciones enormes el descenso absoluto de la suma del trabajo vivo añadido a cada mercancía, disminuirá también en términos absolutos la masa de trabajo no retribuido que en ella se contiene, por mucho que esta masa aumente en términos relativos, es decir, en proporción al trabajo pagado."¹³

Como puede verse, existe una gran similitud de razonamiento respecto a los componentes del valor de la mercancía y a la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Justamente se refieren a la misma realidad desde dos ángulos diferentes. En ambos casos el incremento de la tasa de plusvalía encuentra límites claros para contrarrestar el incremento relativo del trabajo objetivado (capital constante) en la determinación ya sea del valor de la mercancía o de la tasa de ganancia.

Es la tendencia propia del capital a incrementar en mayor medida su parte constante respecto a la variable, la que establece la tendencia descendente de la tasa de ganancia, que no es más que otra expresión del incremento de la acumulación y de la productividad social del trabajo *bajo las relaciones de producción capitalistas*.

En conclusión, la ley expresa la transitoriedad histórica del capital como modo de producción y sus propios límites históricos. Sin embargo, los debates respecto a la cuestión han carecido siempre de mayor respaldo empírico. A continuación, considerando el caso alemán y el británico, demostraremos con datos propios de Piketty la existencia de esta ley tendencial y las definiciones teóricas por las que Piketty

¹¹ Al respecto Marx afirma: "lo que caracteriza a la creciente productividad del trabajo es precisamente el hecho de que la parte fija del capital constante experimenta un fuerte aumento y también, por tanto, la parte de valor de la misma que se transfiere a las mercancías por medio del desgaste" (1867, p.258).

¹² "Este descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital total(...), hace que la composición orgánica del capital en su conjunto sea cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo.(...) La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar sólo es, pues, una expresión característica del régimen capitalista de producción del desarrollo ascendente de la fuerza productiva social del trabajo." (Marx, 1894, pp.214-215).

¹³ Marx (1894, p. 226).

establece una "tasa de retorno" a grandes rasgos estable a lo largo del tiempo. Los resultados respaldan fuertemente la existencia de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, más allá de cierta recuperación vivida en las últimas décadas.

LA "TASA DE RETORNO" ESTABLE DE PIKETTY Y LA TASA DE GANANCIA MARXIANA

En primer lugar, la crítica de Marx que realiza Piketty se basa en afirmaciones sin mayor relación con los fundamentos de la economía política marxista, debido probablemente a la falta de lectura de Marx confesada por el propio Piketty. De acuerdo al economista francés, "como sus predecesores, Marx negó totalmente la posibilidad del progreso tecnológico duradero y los incrementos sostenidos de la productividad, la cual es una fuerza que puede en alguna medida contrarrestar el proceso de acumulación y concentración del capital privado".¹⁴

Anteriormente hemos desarrollado algunos argumentos en contra de este tipo de objeciones. Piketty afirma, como otros autores previamente mencionados, que la productividad (la tasa de plusvalía, o incluso el producto per capita) podría contrapesar la tendencia descendente. De acuerdo a la teoría marxiana, este podría ser el caso para ciertos períodos pero no para el largo plazo. Más allá de esto último, la teoría marxiana claramente establece que el descenso de la rentabilidad en el largo plazo se encuentra íntimamente relacionado con el incremento de la productividad, por lo que el argumento establecido por Piketty corresponde más a una interpretación errada de Marx que al propio Marx. De hecho, a una interpretación exactamente opuesta a lo afirmado por Marx.

Por otra parte, Piketty afirma que la tasa de ganancia en el largo plazo, tanto para Francia como para Gran Bretaña "ha oscilado alrededor de un valor central del 4%-5%, o más generalmente en un intervalo del 3%-6%. No ha habido ninguna tendencia pronunciada en el largo plazo, ni al ascenso ni al descenso".¹⁵ También parece haber sido el caso de otros países como Alemania.

Sin embargo la "tasa de retorno" de Piketty considera al "capital", en el denominador de la ecuación, como un sinónimo de "riqueza".

"Defino como "riqueza nacional" o "capital nacional" al valor total de mercado de cualquier cosa poseída por los habitantes y el gobierno de determinado país en un determinado momento y que pueda ser intercambiable en algún mercado. Comprende la suma total de activos no-financieros (tierra, viviendas, inventarios comerciales, otras construcciones, maquinaria, infraestructura, patentes, y otros activos profesionales) y activos financieros (cuentas bancarias, fondos de inversión, bonos, stocks, inversiones financieras de cualquier tipo, pólizas de seguros, fondos de pensión, etc.), menos el total de obligaciones financieras (deuda)".¹⁶

El enfoque de Marx no tiene relación con dicha definición de capital. En términos marxianos la tasa de ganancia se calcula considerando los activos productivos, convencionalmente construcción no residencial,

¹⁴ Traducción propia de la versión en inglés: "like his predecessors, Marx totally neglected the possibility of durable technological progress and steadily increasing productivity, which is a force that can to some extent serve as a counterweight to the process of accumulation and concentration of private capital" (Piketty, 2014, p. 10).

¹⁵ Traducción propia de la versión en inglés: "has oscillated around a central value of 4-5 percent a year, or more generally in an interval from 3-6 percent a year. There has been no pronounced long-term trend either upward or downward" (Piketty, 2014, p.206).

¹⁶ Traducción propia de la versión en inglés: "I define "national wealth" or "national capital" as the total market value of everything owned by the residents and government of a given country at a given point in time, provided that it can be traded on some market. It consists of the sum total of nonfinancial assets (land, dwellings, commercial inventory, other buildings, machinery, infrastructure, patents, and other directly owned professional assets) and financial assets (bank accounts, mutual funds, bonds, stocks, financial investments of all kinds, insurance policies, pension funds, etc.), less the total amount of financial liabilities (debt)" (Piketty, 2014, p,48).

infraestructura, maquinaria y equipo.¹⁷ De este modo Piketty niega la validez de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, pero modificando sus propias determinaciones como resultado de la teoría del valor trabajo y el proceso de valorización.

El proceso de producción capitalista es un proceso de valorización ($D - D'$) por medio de la explotación de la fuerza de trabajo ($D - M \dots P \dots - M' - D'$). El capital adelantado en forma de dinero (D) es intercambiado por mercancías (M) -medios de producción, insumos (capital constante, CC) y fuerza de trabajo (capital variable, CV)-. La fuerza de trabajo, a diferencia de los medios de producción y los insumos, tiene la potestad de generar un valor adicional al de su reproducción. De este modo, se realiza el proceso de producción propiamente dicho (P) en el que la fuerza de trabajo, empleando los medios de producción, transforma los insumos resultando en una masa de mercancías de un valor global mayor al previo (M'). En el producto final aparece así transferido el capital constante empleado y un valor adicional que se descompone en capital variable (valor de reproducción de la fuerza de trabajo retribuido por el capitalista) y la ganancia en tanto valor generado por la fuerza de trabajo que excede el de su reproducción. El capital va de este modo transmutando de capital-dinero (D) a capital-mercancías (M), luego a capital-productivo (P), para finalmente retornar a la forma de capital-mercancías (M') y capital-dinero (D') de un mayor valor. Este último paso es el que implica la venta en el mercado ($M'-D'$), la realización de la ganancia y del ciclo de valorización.

El capital fijo, comprendido por medios de producción, se va incrementando a partir de la sucesión de este circuito que permite la valorización del capital en general, de D a D' , pero realizando el circuito entero que implica, por otra parte, las sucesivas formas que adopta el capital en el mismo: capital-dinero, capital-mercancías y capital-productivo.

En la perspectiva de Piketty, el capital no se relaciona con el proceso de producción y valorización propio de determinadas relaciones de producción que lo definen como tal. En tanto que sinónimo de "riqueza", según el economista francés cualquier bien o servicio intercambiable en el mercado es capital. Sin embargo, las tendencias descritas por Marx se refieren a la producción capitalista, teniendo que considerar cualquier valoración de su teoría, e incluso su contrastación empírica, este aspecto básico en su análisis.

De este modo, las viviendas (o el capital fijo residencial) no deberían ser consideradas parte del capital total, ya que las mismas son bienes de consumo particulares antes que medios de producción en procesos de trabajo capitalistas. Consideraciones similares pueden hacerse respecto a otros activos considerados por Piketty como los activos financieros (que sólo realizan un circuito $D-D'$) o el suelo.

LA TASA DE GANANCIA EN GRAN BRETAÑA Y ALEMANIA DESDE MEDIADOS DEL SIGLO XIX

Utilizando los propios datos de Piketty podemos expresar la evolución histórica de la tasa de ganancia en un sentido más próximo al marxiano, presentando como veremos una tendencia clara a la baja, en contraposición a lo afirmado por el economista francés.¹⁸

¹⁷ Adicionalmente deben considerarse el capital adelantado en insumos y fuerza de trabajo. Sin embargo, suele aceptarse que el capital fijo, ante la dificultad de obtener otras series históricas, constituye un indicador robusto sobre el cual calcular la tasa de ganancia.

Por otra parte, existe una larga controversia, relacionada también con el "problema de la transformación", respecto a la estimación del capital fijo a costos históricos o a costos de reposición. La primera opción es afirmada por aquellos autores identificados con el Temporal-Single-System (TSS) como Andrew Kliman y Alan Freeman, mientras que la segunda opción es sostenida por los autores enmarcados en la Nueva Interpretación o Nueva Solución como Gérard Duménil y Duncan Foley. No obstante, al menos en el contexto de estimaciones o aproximaciones a algunas categorías macroeconómicas y de largo plazo, en ambos casos se establece a las categorías a precios corrientes como una expresión monetaria de su valor. A nivel agregado, el valor añadido en términos de horas (de tiempo de trabajo socialmente necesario) y el valor añadido en términos monetarios (de producto neto) son distintas medidas de la misma sustancia (ver un estudio específico en Brown y Mohun (2011) dentro de la Nueva Interpretación). De todas formas existe un acuerdo en que, para el largo plazo, las divergencias entre las tasas de ganancias estimadas a costos históricos o de reposición no son significativas.

¹⁸ Los datos de Piketty se encuentran en <http://piketty.pse.ens.fr/en/capitalisback> .

En la medida en que la idea del presente artículo, para reflejar además la relevancia de las definiciones teóricas, es presentar estimaciones de la tasa de ganancia con los propios datos de Piketty, sólo en los casos Gran Bretaña y Alemania sus bases proporcionan datos de largo plazo que, a su vez, permiten una aproximación al capital fijo reproductivo en el sentido marxiano. Tanto para Estados Unidos como para Francia, las series de Piketty, si bien consideran un período ciertamente extenso, no cuentan con niveles de desagregación que permitan realizar el mismo ejercicio que aquí planteamos.

Cabe destacar además que, en el caso alemán, en su momento hemos realizado una estimación diferente a la aquí presentada (Maito, 2014b), sin variar mayormente el sentido de la tendencia, pero mostrando aquella una recuperación mucho menor de la tasa de ganancia desde 1982, debido a que hemos utilizado series oficiales recientemente actualizadas de distribución (desde 1925) y no directamente las construidas por Piketty.¹⁹ Por otra parte, la estimación para Gran Bretaña que aquí realizamos coincide mayormente con la presentada en Maito (2014c). De todas formas, consideramos que para los efectos del presente artículo es el sentido de la tendencia de un siglo y medio el eje central.

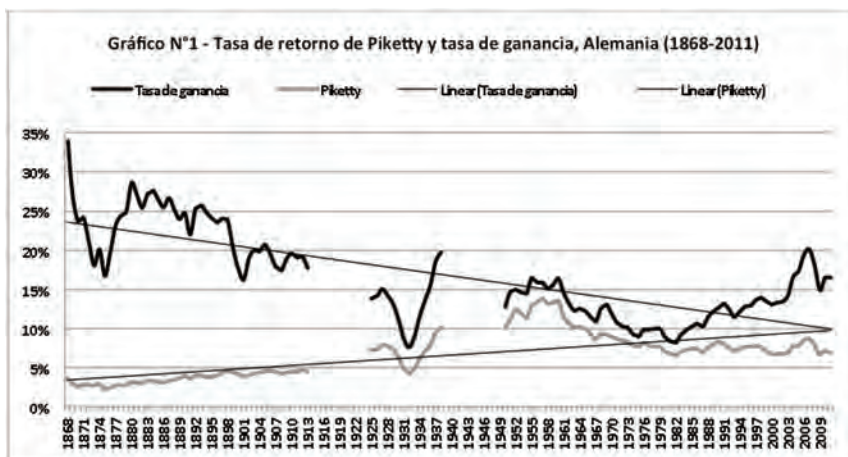
Para otras economías nacionales sobre las que Piketty presenta datos, en varios de esos casos los datos sólo cubren el período posterior a 1970. No obstante, para algunos de esos mismos países ya existen estimaciones de la tasa de ganancia que en buena medida contradicen la noción de una tasa de ganancia estable.²⁰

Respecto a Alemania, las series de Piketty se dividen en dos, mediadas por la Segunda Guerra Mundial. Las fuentes de las series para los dos períodos son diferentes. Previo a 1950 no existen series oficiales consistentes, por lo cual la principal fuente de Piketty para esos años son las estimaciones de Walther Hoffmann. Para el período posterior las bases toman en mayor medida series oficiales. En el Gráfico N°1, las ganancias ("Total capital income") fueron divididas tanto por la riqueza privada total ("Total private wealth"), de modo similar al caso de la "tasa de retorno" que presenta Piketty, así como por el capital fijo reproductivo, ambos en términos corrientes.

Para el período 1868-1939 los datos se tomaron de la tabla DATADE1C. Las ganancias, o el "Total capital income", se tomaron de la columna X. Sin embargo, la serie del Ingreso Nacional por el método del ingreso (columna W), como señala el mismo Piketty en la base, muestra una discrepancia respecto a la serie de Ingreso Nacional por el método del gasto (columna H) a la que él considera la más sólida, por lo que se ha ajustado la participación de las ganancias en el Ingreso Nacional por ingreso al monto del Ingreso Nacional por el método del gasto. El capital fijo reproductivo corresponde a la categoría "Business assets", en la columna BX. Esta categoría está incluida dentro de los activos no-financieros (columna BT), y separada de las viviendas y la tierra. Ambas variables que aquí consideramos como aproximación a las ganancias y el capital fijo reproductivo se extienden durante todo el período, con interrupciones en 1914-1924.

¹⁹ Específicamente el Anuario Estadístico 2012 de la oficina estadística federal ("Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 2012" en <https://www.destatis.de>). Por otra parte, a fines comparativos, tal como se realiza en la mayor parte de los casos, en dicho estudio hemos incluido el ingreso mixto en las ganancias, mientras que Piketty diferencia un ingreso mixto en forma de ganancia y otro en forma de salario o ingreso laboral.

²⁰ Por ejemplo en los casos de España (Camara Izquierdo, 2006), Australia (Maito, 2014b), Japón (Maito, 2014a). Cabe destacar que para otros países que no se incluyen en las bases de datos de Piketty, como Suecia, Argentina, Brasil y Corea, también se ha confirmado la tendencia descendente de la tasa de ganancia (Edvinsson, 2010; Maito, 2013; Marquetti et al, 2010; Grinberg, 2011).

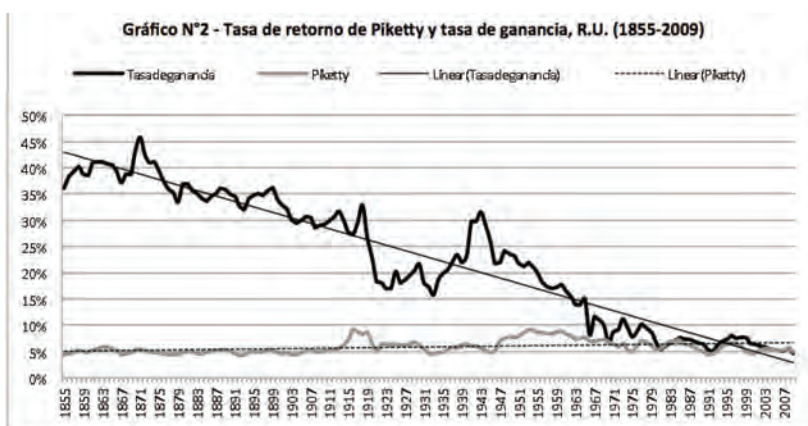


Fuente: elaboración propia en base a Piketty (2013).

Por otra parte, para el período 1950-2011, las ganancias ("Total capital income") se tomaron de la tabla DATADE1, columna CX. Respecto al capital fijo reproductivo, los datos utilizados se encuentran en la tabla DATADE2B, en particular las variables "Other buildings and structures" (columnas AV a AT) y "Machinery and equipment" (columnas BB a BD), encadenándose hacia atrás las tres subseries (columnas) temporales en cada caso a partir de sus tasas de variación.

Para el caso británico, en el Gráfico N°2, utilizamos estadísticas de Piketty sobre la participación de las ganancias o "Total capital income" (tabla UK11A, columna B) en el ingreso nacional (tabla UK1, columna D, en libras de 2010). Multiplicando la participación de las ganancias por el ingreso nacional obtenemos así el numerador de la ecuación.

En el denominador incluimos la riqueza total privada de acuerdo a lo que Piketty considera capital ("Private Wealth", tabla UK1, columna E, en libras de 2010) para obtener así su "tasa de retorno". Esta estimación es, como Piketty considera más apropiado, a valores constantes o reales. Por otra parte, utilizamos series oficiales de la Office for National Statistics (www.ons.gov.uk) para el capital fijo reproductivo de nuestra tasa de ganancia, también a valor constantes.²¹ Esta serie oficial de largo plazo se basa en trabajos de Charles Feinstein que Piketty también utiliza en los cálculos de su particular estimación del capital (en cuanto a la parte que representan los activos reproductivos).



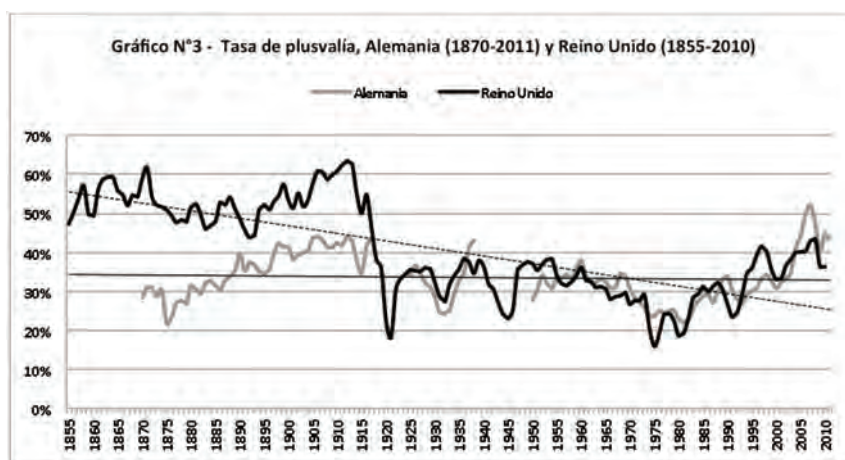
Fuente: elaboración propia en base a Piketty (2013) y ONS.

²¹ En términos corrientes o nominales, la más apropiada en términos marxianos, la tendencia descendente es algo menos pronunciado debido a que el efecto del abaratamiento del capital constante no es considerado, al dejarse de lado la incidencia de los precios relativos de la inversión respecto a los del producto. Cabe destacar que en Gran Bretaña, a diferencia de la tasa de precios constantes, la tasa de ganancia a precios corrientes ha mostrado cierta recuperación desde principios de la década del ochenta. Ver Maito (2014c).

Como puede apreciarse, en ambos países existe una tendencia descendente de largo plazo que se contrapone a la tendencia subyacente a la particular definición de Piketty.

¿PUEDEN LOS INCREMENTOS DE LA TASA DE PLUSVALÍA O DE LA PRODUCTIVIDAD ANULAR LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA EN EL LARGO PLAZO?

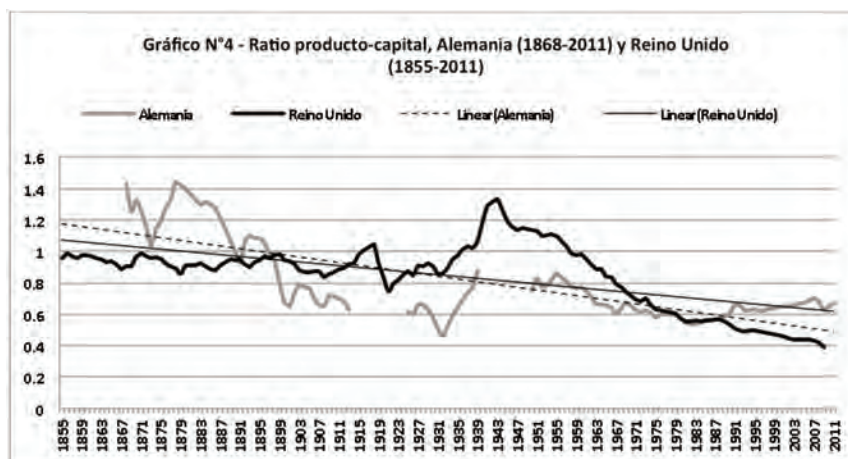
Los incrementos de la productividad o de la tasa simple de plusvalía tampoco han mostrado desarrollo alguno que haya contrarrestado la tendencia descendente de la tasa de ganancia, a pesar de lo afirmado por tantos autores. Si bien lo anterior queda claro observando el comportamiento de la tasa de ganancia detallado en la sección previa, es interesante valorar el comportamiento de la tasa de plusvalía y productividad del capital en el largo plazo, dado que dicho comportamiento invalida esas objeciones, ya no en el terreno teórico exclusivamente, sino también en el terreno empírico.



Fuente: elaboración propia en base a Piketty (2013) y ONS.

El Gráfico N°3 incluye el ratio entre la participación del ingreso del capital y el trabajo de las tablas UK11A (columnas R y S) y DE11B (columnas N y O) de Piketty, como una medida de la tasa simple de plusvalía. En ambos países el ratio ha permanecido estable dentro de cierto rango porcentual. En Gran Bretaña la tendencia lineal de largo plazo ha sido incluso descendente, mientras que en el caso alemán la tendencia ha sido notablemente estable. En definitiva, no existe evidencia de un crecimiento sostenido de la tasa de plusvalía en el largo plazo, por lo que su efecto contrarrestante de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, más allá de períodos específicos, no parece operar en el largo plazo y se encuentra limitado.²²

²² Adicionalmente el nivel de desagregación de las series de Piketty nos permite una aproximación a la tasa de plusvalía del sector privado o del sector privado corporativo, de forma tal de lograr separar los ingresos imputados a la propiedad de vivienda o el ingreso mixto de los que trabajan por cuenta propia. Tampoco en este caso existe evidencia siquiera de un crecimiento sostenido de la tasa de plusvalía siendo su comportamiento para el sector privado corporativo similar al del total de la economía. Este hecho plantea cuestiones novedosas respecto al incremento de la tasa de plusvalía que subyace a la teoría marxiana. Si bien es un tema que excede los fines de este artículo, pueden aventurarse algunas explicaciones. En primer lugar, la introducción de la velocidad de rotación del capital circulante, y en particular el capital variable destinado a la fuerza de trabajo, implica que en tanto capital adelantado por los capitalistas la masa salarial anual deba dividirse por el número de rotaciones anuales, lo que en definitiva implicaría una tasa de plusvalía con una tendencia más ascendente cuando se ajusta por la velocidad de rotación. La masa salarial anual representa el tiempo de trabajo en el que la clase obrera trabaja para su propio sustento. En cambio el capital variable adelantado representa el costo que para el capitalista tiene el consumo productivo de la fuerza de trabajo a lo largo del año. En tanto y en cuanto con el creciente desarrollo de la fuerza productiva la velocidad de rotación del capital circulante se incrementa, existe una creciente divergencia entre el valor de reproducción de la fuerza de trabajo (masa salarial o capital variable consumido) y el valor inicial que representa para el capitalista su consumo productivo (capital variable adelantado). Estos aspectos no fueron desarrollados del todo por Marx en una época en la que la velocidad de rotación del capital circulante aún era relativamente baja. Existe obviamente un componente relacionado con el incremento del valor de la fuerza de trabajo conforme se desarrolla la fuerza productiva, tanto por requerimientos más complejos para su reproducción como por el desarrollo histórico y específico de la lucha de clases.



Fuente: elaboración propia en base a Piketty (2013) y ONS.

Ahora bien, por otro lado, el incremento de la productividad podría contrarrestar la tendencia descendente de la tasa de ganancia por un incremento, ya no de una tasa de plusvalía que se ha mostrado relativamente estable, sino del valor agregado total en relación al capital fijo. A pesar de una tasa de plusvalía estable o descendente en el largo plazo, tasas de crecimiento mayores del valor agregado respecto al capital fijo podrían en efecto contrarrestar la tendencia. Esto debería verse expresado en el ratio producto-capital (también denominado productividad del capital o tasa máxima de ganancia), aquella tasa para el caso extremo en el que el tiempo requerido para la reproducción de la fuerza de trabajo ha sido reducido a cero y todo el valor agregado se convierte efectivamente en ganancia.

Sin embargo este tampoco es el caso, como lo muestra el Gráfico N°4. Aquí hemos empleado las mismas series para el capital productivo que en los Gráficos N°1 y N°2, mientras que en el numerador incluimos el ingreso nacional, para el caso de Alemania (tabla DE1, columna B), y el producto bruto real de la ONS para el caso del Reino Unido.

La productividad del capital o tasa de ganancia máxima expresa así la relación entre trabajo muerto y trabajo vivo, entre el capital en su forma productiva (y fija) y la totalidad del valor que la fuerza de trabajo genera en el marco de las relaciones de producción capitalistas y que constituye para el capital la única fuente de su continua valorización.

La tendencia descendente de la tasa de ganancia se fundamenta, en realidad y primeramente, en lo que el ratio producto-capital refleja: la tendencia inmanente del capital a su propia sobreacumulación respecto a su fuente de valorización. En tanto relación producto/capital su trayectoria descendente muestra el descenso tendencial de la rentabilidad en el modo de producción capitalista y sus límites históricos. E inversamente, como relación capital/producto, muestra la tendencia al incremento de la acumulación y la composición de valor del capital, como contracara del mismo proceso.²³

"La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva."²⁴.

²³ La composición de valor del capital suele ser definida como la relación capital constante / capital variable. No obstante, suele definírsela también como capital constante / valor agregado, trabajo objetivado / trabajo vivo.

²⁴ Marx, 1894, p. 240.

CONCLUSIONES

A pesar de las críticas infundadas a Marx en *El Capital en el Siglo XXI*, en el presente trabajo se ha respaldado empíricamente la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia con los datos del mismo Piketty. Por otra parte, como se mencionó anteriormente, el economista francés intenta desacreditar esta ley tendencial marxiana pero introduciendo una definición del capital más emparentada con la teoría neoclásica, y que en última instancia termina afectando la estimación. Por esto mismo, su "tasa de retorno" termina mostrando tanto en el caso del Reino Unido como el de Alemania una leve tendencia ascendente en el largo plazo.

Las críticas de Piketty a Marx relacionadas con incrementos en la productividad, de tal magnitud que constituyen un contrapeso que cancela efectivamente en términos históricos la tendencia descendente, simplemente no entienden el asunto. La rentabilidad en el capitalismo tiende a caer a pesar de, o incluso junto a, los incrementos de la productividad. Esta es una conclusión básica de *El Capital*. Y la evidencia presentada aquí no sólo refuta los argumentos de Piketty sino los de muchos otros autores, una mayoría incluso al interior del marxismo.

La relativa estabilidad de la "tasa de retorno" de Piketty se encuentra atravesada por modificaciones de su "capital" (o "riqueza") en el largo plazo. En el siglo XIX y en las primeras décadas del siglo XX, viviendas y otros activos, que no forman parte del capital productivo en sentido marxiano, tenían una participación mayor. En las décadas recientes, por el contrario, las maquinarias y las construcciones no-residenciales mostraron un mayor aumento que el resto de los componentes del "capital" de Piketty. Por esto último, los niveles de la "tasa de retorno" y la tasa de ganancia muestran cierta convergencia en el largo plazo. Y por el mismo motivo, la "tasa de retorno" de Piketty continuará probablemente mostrando una tendencia descendente marxiana como de hecho lo ha venido haciendo desde la década del sesenta (ver Gráficos N°1 y N°2).

Finalmente, la "tasa de retorno" de Piketty no guarda relación alguna con la historia o el desarrollo histórico propio del capitalismo. En este sentido, lógicamente, Piketty parece considerar, por ejemplo, a la Primera y Segunda Guerra Mundial como eventos externos en relación al capitalismo. De hecho, este enfoque ahistórico y la naturalización del capitalismo llevan a Piketty a establecer una "tasa de retorno" para las civilizaciones antiguas. Y una tasa que tiene una entidad eterna difícilmente podría estar relacionada con el desarrollo histórico del modo de producción capitalista y sus tendencias immanentes.

BIBLIOGRAFÍA

Brown, Vincent y Simon Mohun (2011) "The rate of profit in the UK 1920-1938", *Cambridge Journal of Economics* Vol.35, pp.1035-1059.

Camara Izquierdo, Sergio (2006) "La onda larga capitalista en España (1954-2002)", *Revista de la Sociedad Brasileña de Economía Política* N°18. pp.86-111.

Edvinsson, Rodney (2010) "A tendency for the rate of profit to fall? From primitive to flexible accumulation in Sweden 1800-2000", *Review of Radical Political Economics* Vol.42 N°4, pp.465-484.

Grinberg, Nicolás (2011) *Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialisation*. Tesis de doctorado, The London School of Economics and Political Science, Londres.

Grossmann, Henryk (1929) *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system*, en www.marxists.org, [2005].

Harman, Chris (1981) "Marx's theory of crisis and its critics", *International Socialism* N°2:11, p.31-70, versión online en www.isj.org.uk.

Heinrich, Michael (2013) "Crisis theory, the law of the tendency of the profit rate to fall and Marx's studies in the 1870's", *Monthly Review* 64:11.

Maito, Esteban Ezequiel (2013) "La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia (1910-2011)", *Revista Realidad Económica* N°275, pp.128-152.

Maito, Esteban Ezequiel (2014a) "Auge y estancamiento de Japón (1955-2008)", *Revista Realidad Económica* N°280, pp.130-159.

Maito, Esteban Ezequiel (2014b) "La transitoriedad histórica del capital: la tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX", *Revista Razón y Revolución* N°26, pp.129-159.

Maito, Esteban Ezequiel (2014c) "And yet it moves (down)", *Weekly Worker* N°1023, pp.4-5.

Marquetti, Adalmir, Eduardo Maldonado Filho y Vladimir Lautert (2010) "The profit rate in Brazil 1953-2003", *Review of Radical Political Economics* Vol.42 N°4, pp.485-504.

Marx, Karl (1863) *Teorías sobre la plusvalía II*, FCE, México, [1980].

Marx, Karl (1867) *El Capital Vol.I*, FCE, México, [1968].

Marx, Karl (1894) *El Capital Vol.III*, FCE, México, [1968].

Mattick, Paul (1974) *Crisis y teoría de la crisis*, versión digital del Círculo Internacional de Comunistas Antibolcheviques en www.geocities.ws/cica_web, [1977].

New Republic magazine, Interview with Thomas Piketty, May 5 2014, <http://www.newrepublic.com/article/117655/thomas-piketty-interview-economist-discusses-his-distaste-marx>.

Office for National Statistics (ONS) – www.ons.gov.uk.

Piketty, Thomas (2014) *Capital in 21st century*, Harvard University Press, Estados Unidos.

Piketty, Thomas and Gabriel Zucman (2013) *Capital is back. Wealth-income ratios in rich countries 1700-2010*, on <http://piketty.pse.ens.fr/files/PikettyZucman2013WP.pdf>.

Reuten, Geert y Peter Thomas (2011) "From the "fall of the rate of profit" in the Grundrisse to the cyclical development of the profit rate in Capital", *Science & Society* 75:1, pp.74-90.

Ricardo, David (1817) *Principios de economía política y tributación*, FCE, México, [1959].

Robinson, Joan (1942) *An essay on Marxian economics*, McMillan, [1974], Gran Bretaña.

Rosdolsky, Roman (1968) *Génesis y estructura de El Capital*, Siglo XXI, México, [2004].

Smith, Adam (1776) *Investigación y causa de la riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, [1956].

Sweezy, Paul (1946) *The theory of capitalist development*, Dobson Books, Gran Bretaña, [1962].

Anexo Estadístico: Tasa de Retorno de Piketty (P-TR, Total capital income / Total private wealth) y Tasa de Ganancia (TG, Total capital income / Capital Fijo Reproductivo).

ALEMANIA 1868-2011 (Precios Corrientes)

	P-TR	TG		P-TR	TG		P-TR	TG		P-TR	TG
1868	3,6%	33,8%	1904	4,3%	19,9%	1940			1976	8,2%	9,9%
1869	2,9%	26,8%	1905	4,6%	20,7%	1941			1977	7,9%	9,8%
1870	2,5%	23,7%	1906	4,6%	19,5%	1942			1978	7,6%	9,9%
1871	2,8%	24,2%	1907	4,5%	17,9%	1943			1979	7,6%	10,0%
1872	2,9%	21,0%	1908	4,3%	17,3%	1944			1980	7,0%	8,9%
1873	2,7%	18,0%	1909	4,3%	18,8%	1945			1981	6,7%	8,3%
1874	2,9%	20,1%	1910	4,5%	19,6%	1946			1982	6,6%	8,2%
1875	2,2%	16,7%	1911	4,5%	19,1%	1947			1983	7,0%	9,2%
1876	2,4%	19,7%	1912	4,7%	19,2%	1948			1984	7,3%	9,8%
1877	2,7%	23,1%	1913	4,5%	17,7%	1949			1985	7,4%	10,3%
1878	2,8%	24,4%	1914			1950	10,2%	12,8%	1986	7,4%	10,7%
1879	2,7%	24,8%	1915			1951	11,2%	14,7%	1987	6,9%	10,2%
1880	3,2%	28,6%	1916			1952	12,5%	15,0%	1988	7,6%	11,4%
1881	3,1%	27,1%	1917			1953	12,0%	14,6%	1989	7,9%	12,2%
1882	3,0%	25,4%	1918			1954	11,3%	14,5%	1990	8,3%	12,7%
1883	3,3%	27,2%	1919			1955	12,9%	16,5%	1991	8,0%	13,1%
1884	3,3%	27,6%	1920			1956	13,4%	15,9%	1992	7,6%	12,4%
1885	3,2%	26,5%	1921			1957	13,9%	15,9%	1993	7,0%	11,4%
1886	3,1%	25,5%	1922			1958	13,1%	15,1%	1994	7,4%	12,1%
1887	3,3%	26,7%	1923			1959	13,4%	15,5%	1995	7,7%	12,8%
1888	3,4%	25,2%	1924			1960	13,5%	16,4%	1996	7,6%	12,9%
1889	3,5%	24,0%	1925	7,3%	13,8%	1961	11,5%	14,5%	1997	7,7%	13,6%
1890	4,0%	24,7%	1926	7,3%	14,1%	1962	10,7%	13,2%	1998	7,6%	14,0%
1891	3,6%	22,0%	1927	7,9%	15,0%	1963	10,1%	12,3%	1999	7,1%	13,4%
1892	4,0%	25,3%	1928	7,9%	14,2%	1964	10,2%	12,5%	2000	6,7%	13,1%
1893	4,0%	25,8%	1929	7,3%	13,1%	1965	10,0%	12,3%	2001	6,8%	13,3%
1894	3,8%	24,8%	1930	6,3%	11,2%	1966	9,3%	11,5%	2002	6,8%	13,5%
1895	3,8%	24,1%	1931	4,9%	8,7%	1967	8,6%	10,8%	2003	6,9%	14,2%
1896	4,0%	23,5%	1932	4,3%	7,6%	1968	9,3%	12,6%	2004	7,7%	16,6%
1897	4,3%	24,0%	1933	4,9%	8,9%	1969	9,2%	13,0%	2005	7,8%	17,3%
1898	4,6%	23,9%	1934	6,2%	11,5%	1970	9,0%	11,8%	2006	8,5%	19,4%
1899	4,4%	20,3%	1935	7,1%	13,6%	1971	8,7%	10,7%	2007	8,6%	20,1%
1900	4,3%	17,6%	1936	7,9%	15,5%	1972	8,5%	10,2%	2008	7,9%	18,1%
1901	3,9%	16,2%	1937	9,4%	18,6%	1973	8,3%	10,0%	2009	6,6%	14,9%
1902	4,1%	19,0%	1938	10,1%	19,7%	1974	7,8%	9,2%	2010	7,1%	16,5%
1903	4,2%	20,0%	1939			1975	7,7%	9,0%	2011	7,0%	16,5%

REINO UNIDO 1855-2009 (Precios Constantes)

	P-TR	TG		P-TR	TG		P-TR	TG		P-TR	TG
1855	4,3%	36,2%	1894	4,8%	34,2%	1933	4,5%	15,8%	1972	5,9%	9,1%
1856	4,6%	38,4%	1895	4,9%	34,6%	1934	4,7%	18,6%	1973	6,5%	11,1%
1857	4,8%	39,3%	1896	4,8%	35,0%	1935	4,8%	19,8%	1974	5,3%	9,5%
1858	5,3%	40,2%	1897	4,9%	34,7%	1936	5,3%	20,5%	1975	4,9%	7,8%
1859	5,0%	38,7%	1898	5,1%	35,6%	1937	5,8%	22,1%	1976	6,1%	8,8%
1860	4,8%	38,5%	1899	5,3%	36,2%	1938	5,7%	23,4%	1977	7,1%	10,2%
1861	5,2%	41,0%	1900	4,8%	34,0%	1939	6,3%	22,0%	1978	6,8%	9,4%
1862	5,5%	41,1%	1901	4,6%	32,9%	1940	6,4%	23,1%	1979	6,1%	8,9%
1863	5,8%	41,2%	1902	4,8%	32,1%	1941	6,1%	29,8%	1980	5,4%	6,8%
1864	5,8%	40,7%	1903	4,4%	30,0%	1942	6,0%	29,8%	1981	5,6%	5,3%
1865	5,6%	40,5%	1904	4,4%	29,4%	1943	5,6%	31,5%	1982	6,2%	6,1%
1866	5,1%	39,3%	1905	4,8%	29,9%	1944	5,1%	29,1%	1983	6,9%	6,6%
1867	4,5%	37,2%	1906	5,2%	30,7%	1945	4,8%	26,0%	1984	6,9%	6,9%
1868	4,5%	38,8%	1907	5,3%	30,6%	1946	5,1%	21,7%	1985	7,0%	7,6%
1869	4,8%	38,8%	1908	4,9%	28,5%	1947	7,0%	21,8%	1986	6,5%	7,4%
1870	5,2%	43,3%	1909	4,9%	29,1%	1948	7,6%	24,2%	1987	6,1%	7,2%
1871	5,5%	45,8%	1910	5,1%	29,2%	1949	7,9%	23,6%	1988	5,9%	7,0%
1872	5,0%	42,4%	1911	5,3%	30,0%	1950	7,7%	23,3%	1989	5,2%	6,7%
1873	4,9%	40,9%	1912	5,4%	30,6%	1951	7,9%	21,7%	1990	4,8%	6,3%
1874	4,8%	41,0%	1913	5,5%	31,7%	1952	8,6%	21,2%	1991	4,4%	5,3%
1875	4,7%	39,3%	1914	6,1%	30,0%	1953	9,1%	21,9%	1992	4,6%	4,9%
1876	4,5%	37,3%	1915	7,2%	27,6%	1954	9,2%	21,1%	1993	5,1%	6,2%
1877	4,4%	35,9%	1916	9,2%	27,3%	1955	8,6%	19,9%	1994	6,0%	7,0%
1878	4,4%	35,3%	1917	8,8%	29,6%	1956	8,5%	18,1%	1995	6,3%	7,2%
1879	4,4%	33,5%	1918	8,2%	32,8%	1957	8,4%	17,4%	1996	6,6%	8,0%
1880	4,7%	36,9%	1919	8,7%	26,7%	1958	8,4%	17,0%	1997	6,5%	7,5%
1881	4,9%	36,9%	1920	6,6%	22,9%	1959	8,5%	17,1%	1998	6,1%	7,7%
1882	4,9%	35,6%	1921	5,0%	18,3%	1960	8,9%	17,7%	1999	5,0%	7,8%
1883	4,6%	35,1%	1922	6,4%	18,0%	1961	8,3%	16,5%	2000	4,5%	6,5%
1884	4,6%	34,1%	1923	6,3%	16,9%	1962	8,0%	15,6%	2001	4,6%	6,4%
1885	4,7%	33,6%	1924	6,3%	17,0%	1963	7,3%	13,9%	2002	5,3%	6,1%
1886	5,0%	34,5%	1925	6,4%	20,2%	1964	7,4%	13,9%	2003	5,5%	5,8%
1887	5,1%	35,1%	1926	6,1%	18,0%	1965	7,6%	15,0%	2004	5,4%	5,5%
1888	5,3%	36,1%	1927	6,2%	18,7%	1966	7,0%	8,1%	2005	5,3%	5,3%
1889	5,2%	35,8%	1928	6,4%	19,6%	1967	7,0%	11,7%	2006	5,1%	5,1%
1890	5,0%	35,0%	1929	6,7%	20,5%	1968	7,2%	11,0%	2007	5,3%	5,1%
1891	4,5%	34,6%	1930	6,3%	21,6%	1969	7,3%	10,0%	2008	5,7%	5,7%
1892	4,2%	32,6%	1931	5,4%	17,9%	1970	6,7%	6,7%	2009	4,9%	4,6%
1893	4,1%	32,0%	1932	4,6%	17,1%	1971	6,3%	8,7%			

IN MEMORIAM

EN RECUERDO DE "LADIS", UN BUEN COMPAÑERO.

Javier Gutiérrez

Las dos últimas veces que hablé con "Ladis" dicen mucho de su forma de ser y de vivir. La última fue un encuentro efímero en una movilización a las puertas de la central nuclear de Santa María de Garoña. El autobús de Madrid, donde él venía junto con otros compañeros, llegó bastante tarde y apenas pudimos saludarnos. Allí seguía, fiel a una movilización que dio sentido a una buena parte de su vida, la oposición social a la energía nuclear que rápidamente completó con sus acertados análisis sobre el sector energético en nuestro país donde desenmascaraba con rigor los intereses de las grandes compañías eléctricas que siempre planifican sus actuaciones sobre las espaldas de los usuarios y sobre el ya maltrecho medio ambiente.

La penúltima fue una conversación telefónica a cuenta de esa desvergonzada noticia que apareció en El Mundo: "Ladislao Martínez, un terrateniente al frente de la marea azul". Tomé yo la iniciativa de hablar y me encontré a Ladis poco preocupado aunque a nadie le hacen gracia mentiras de ese calibre sobre su persona. Colocaba la desinformación en "lo que hay que aguantar" por trabajar con ahínco en causas nobles de defensa de lo público. Siguió trabajando a fondo con la "Marea azul" para que los tontos no lograsen desviar la atención sobre lo que realmente importaba: la oposición a la privatización del Canal de Isabel II y los beneficios que algunos se querían llevar en el proceso.

Del resto de "vivencias compartidas" (pocas) tengo muy buenos recuerdos. La primera vez fue una charla en Valladolid de cuyo título no me acuerdo pero en la que hablamos, ambos con pasión y con alguna diferencia, sobre los problemas económicos y sociales del Tercer Mundo. Sí, era un químico preocupado por los asuntos económicos.

Luego tuvimos vivencias compartidas en los órganos de dirección de Izquierda Unida, algunas veces en Izquierda Alternativa, y, sobre todo, en el ecologismo social. Siempre pensé que tenía buen olfato para los asuntos sustanciales aunque no siempre coincidíamos en las propuestas. Me gustaba, especialmente, su preocupación por un "ecologismo bien fundamentado". En el razonamiento y el conocimiento profundo estaba la madre del cordero de la influencia social de nuestras ideas. Ahí nacía su rigor en el debate donde siempre ofrecía buenos productos. La preocupación temprana por el medio ambiente siempre encontraba complemento en sus ideas más estrictamente políticas.

La última vez que cenamos en Valladolid hablamos, sobre todo, de enseñanza. Allí entendí la pasión que también ponía en su actividad profesional. Su instituto de Vallecas, su preocupación por debatir sobre la organización académica y el cariño con el que habló de sus alumnos dieron como resultado una agradable velada. Me quedo con los buenos recuerdos y con la pena de no haber sabido nada de tus problemas últimos. Adiós "Ladis".

RECENSIONES DE LIBROS

Michael A. Lebowitz, *L'ALTERNATIVA SOCIALISTA: EL VERITABLE DESENVOLUPAMENT HUMÀ*. Col·lecció Llevat. Edicions del 1979, Barcelona, 2014 (190 pp.). ISBN 978-84-940126-5-5.

Josep Manel Busqueta Franco¹

Seminari d'Economia Crítica "Taifa".

La Alternativa Socialista es el título del libro escrito por Michael Lebowitz, cuya versión original se encuentra publicada en el año 2010 por Monthly Review press. De este texto existen distintas traducciones a diferentes idiomas de ellas, una de las más recientes, la publicada el presente año en catalán por la editorial *Edicions del 1979*.

Michael Lebowitz ha sido desde 1965, profesor de Economía marxista y sistemas económicos comparados en la Simón Fraser University de la Columbia Británica (Canadá), de donde es, en la actualidad, profesor emérito de Economía. Además de sus trabajos sobre Marx, metodología y teoría de la crisis, ha escrito ampliamente sobre la teoría económica socialista. De su obra reciente resulta destacable para el lector hispano, la publicación el año 2005, por parte de la editorial Akal, de su obra *Más allá de El capital, La economía política de la clase obrera*, obra que fue galardonada el año 2004 con el premio Deutcher al mejor trabajo creador sobre marxismo en lengua anglosajona.

Además de su bagaje teórico, M. Lebowitz cuenta con una importante experiencia militante que le sirve también de base y de inspiración para concretar sus ideas en textos como el que aquí presentamos. Así, recientemente el autor se ha involucrado profundamente en el proceso de transformación social que supone la Revolución Bolivariana de Venezuela, donde ha trabajado de asesor del Ministerio de Economía Social, y colaborado también con El Centro Internacional Miranda.

En la Alternativa Socialista el autor parte de lo que él considera el fantasma que actualmente recorre el mundo: "la barbarie". Señala que la misma ha estado siempre latente en el capitalismo, un sistema al que sólo le importan los beneficios. Para el autor, la reproducción ampliada del capitalismo ha sido la base que permite comprender la situación de crisis ecológica que hoy padecemos. Ante la necesidad de plantearnos quién y cómo decidirá sobre los recursos materiales que todavía quedan en el planeta, el autor

¹ www.seminaritaifa.org

plantea crudamente que de seguir bajo la égida capitalista quien decidirá sobre ellos será la fuerza bajo las formas del imperialismo y la barbarie.

Ante esta situación el autor se propone en la Alternativa Socialista: "apuntar hacia una vía alternativa. Un camino centrado no en el crecimiento cuantitativo sino en el pleno desarrollo del potencial humano, un camino socialista, no uno que nos conduzca a la barbarie. Y la premisa es que necesitamos de una vez por todas visualizar esta alternativa, porque si no sabemos donde queremos ir, ningún camino nos llevará hacia ella".

El libro se divide en dos partes. En la primera el autor se propone sentar las bases de su propuesta de transformación que bautiza como "el triángulo socialista". En la segunda parte que comprende más de la mitad del libro, el autor aborda como construir ese triángulo socialista.

PRIMERA PARTE: EL TRIÁNGULO SOCIALISTA

En resumen, el triángulo socialista se compone de tres lados que son: la propiedad social de los medios de producción, que constituye la riqueza de las personas. El segundo lado sería la autogestión obrera de la propiedad social, que constituye la producción de personas. Y el tercer lado del triángulo se basaría en lo que el autor caracteriza como la producción orientada a satisfacer las necesidades de los otros, lo que constituiría la base de la sociedad solidaria.

En el primer capítulo, dedicado a la propiedad social, el autor se cuestiona acerca de como se produce y a quién pertenece nuestra riqueza social. Partiendo del mismo Adam Smith y de Marx, acierta a proponer que la riqueza en forma de valor de uso es el resultado de la combinación social que supone el trabajo humano combinado con la naturaleza y con los frutos del trabajo precedente, ahí encontraríamos tanto los medios de producción consolidados como el conocimiento generado.

Al preguntarse sobre a quién pertenece la riqueza creada, el autor nos descubre que en el capitalismo nuestra herencia social no nos pertenece. Tomando a Engels y a Marx de la Ideología Alemana, nos asevera que en el capitalismo "la misma acción del hombre se convierte en un poder extraño que se le opone y lo esclaviza en lugar de ser controlado por él". Y concluye que toda la riqueza producida por los trabajadores aparece "no como el fruto de su poder cooperativo sino como un poder extraño que existe fuera de ellos."

Para explicar la razón por la cual resulta tan difícil reconocer la herencia social como fruto colectivo de la clase trabajadora, el autor, siguiendo a Marx, nos propone que es el carácter no obvio, mistificado, de las relaciones de explotación capitalista las que hacen que lo que es fruto del esfuerzo colectivo acumulado aparezca como fruto de la contribución capitalista.

Así pues, como primer lado del triángulo socialista el autor nos plantea la necesidad de recuperar por parte de la colectividad el conjunto de riqueza acumulada que supone nuestra herencia social. Para ello, y en consonancia con la propuesta de Pat Devine (*Democracy and economic planning*, 1988), presenta el concepto de "propiedad social de los medios de producción". Según esta concepción, la propiedad social existe cuando todos aquellos a los que afectan las decisiones sobre el uso de los medios de producción (trabajadores y comunidades afectadas) están implicados en las decisiones sobre su uso. La propiedad social definida de esta manera supone necesariamente una profunda democracia desde abajo en lugar de un Estado que toma las decisiones y se sitúa por encima de la sociedad.

Así, que la propiedad de los medios de producción sea colectiva no asegura que el resultado de su uso beneficie a la colectividad. Las experiencias históricas de los procesos de construcción socialistas nos alertan del peligro de la creación de élites burocráticas y/o técnicas con la capacidad de desarrollar mecanismos de beneficio particulares. Para prevenir y superar este peligro el autor plantea el segundo lado del triángulo: la producción de personas.

Para desarrollar este segundo aspecto de su propuesta socialista, Lebowitz parte de una reflexión en torno al concepto de riqueza en Marx, expone que lejos de la concepción de la Economía Política, el concepto de riqueza en Marx no es un concepto cuantitativo sino cualitativo. El de Tréveris, parte de un ser humano rico en necesidades y, que justamente es en el desarrollo del potencial humano donde se encuentra la verdadera riqueza. Esta concepción de la riqueza contrasta con los resultados que produce el capitalismo. Este sistema, plantea el autor siguiendo a Marx, no solo nos arrebató el fruto de nuestro trabajo sino que nos empobrece también a causa del tipo de personas que genera.

Lebowitz, en contraste con enfoques como los de Amartya Sen, basados en la mejora de las condiciones vitales de las personas a partir de la eliminación de determinadas barreras, considera que las mejoras vitales no surgen de "regalos que caen del cielo", sino al contrario, considera fundamental el vínculo entre la práctica y el desarrollo humano. Considera que son las personas quienes autoproducen sus potencialidades para desarrollar otros actos que reproducirán y expandirán sus capacidades. Como señaló Marx: "cada tipo de consumo produce de una manera o de otra seres humanos en algún aspecto particular".

Entonces, según el autor, para desarrollar las capacidades de las personas, los productores deben oponerse a la "subordinación esclavizadora del individuo a la división del trabajo, y con ello también a la antítesis entre trabajo intelectual y físico" (Marx, Crítica del Programa de Gotha). La cabeza y la mano deben reunificarse. Para el desarrollo de seres humanos ricos, el obrero deberá ser capaz de poner en acción sus músculos bajo el control de su cerebro. Tomando en consideración las reflexiones de I. Mészáros, ello sólo será posible en una sociedad en la que no exista una estructura de mando alienada que se imponga a los individuos. Tan sólo será posible en una sociedad en la que los "productores asociados" dispongan del control total de sus intercambios productivos y distributivos.

El autor señala que, igual que el concepto de "autogobierno de los productores", descubierto durante la comuna de París, la autogestión en la producción – proceso de trabajo que se caracteriza por el hecho que las personas actúan ellas mismas para sí mismas – es el proceso mediante el cual los productores actúan como sujetos colectivos que se transforman a sí mismos a medida que transforman las circunstancias y se convierten en seres aptos para crear una nueva sociedad.

Así pues, el concepto de producción, más allá de la producción de valores de uso, como un proceso que produce personas y sociedad, se convierte en un eje central del planteamiento de la alternativa socialista de Lebowitz. Según el autor, cada aspecto de la producción debe ser un lugar apto para la toma de decisiones colectivas, y para desarrollar toda una variedad de actividades que desarrollen las capacidades humanas, a la vez que establezcan lazos solidarios entre los productores asociados.

Al respecto, el autor concluye de forma contundente que, si los obreros no asumen en sus manos la gestión de los medios de producción alguien lo hará en su lugar. Esta fue la experiencia de los intentos de construir el socialismo durante el siglo XX, y esas experiencias también nos demuestran que por mucho que se piense que se ha expulsado al capitalismo, cuando la producción no está basada en la gestión obrera, en la relación de producción entre productores asociados, tarde o temprano el capitalismo se presenta de nuevo. En palabras del autor, "primero se cuela por la puerta de atrás, para entrar luego abiertamente por la de delante".

No obstante, la autogestión obrera desarrollada de forma efectiva, a pesar de ser necesaria, no nos asegura la suficiencia para el desarrollo de la sociedad socialista. Para ello el autor considera imprescindible desarrollar el tercer lado del triángulo: la Sociedad Solidaria.

Para definir el contenido de este tercer lado del triángulo, el autor reflexiona entorno de cuál deber ser el propósito de la actividad productiva. En sus reflexiones desactiva todos aquellos mecanismo distributivos condicionados a las aportaciones particulares, ya sean de carácter individual, a cada cuál

según su trabajo, o grupal, como en el caso de las cooperativas. Considera que en ambos casos continua emergiendo el carácter propietario que condiciona la retribución a la aportación concreta de cada uno, o de cada colectivo. Para el autor, la sociedad solidaria es la base que debe sustentar la actividad productiva que se realiza conscientemente para satisfacer las necesidades de los otros. Para el autor, en la sociedad solidaria se valida el principio de "de cada cual según su capacidad, a cada cual según su necesidad".

Una vez concretados los tres lados del triángulo socialista, M. Lebowitz nos advierte que éste se trata de un sistema orgánico de reproducción. Así pues sus premisas son el resultado del sistema, y su producto es la propiedad social de los medios de producción, la producción social organizada por los trabajadores, y una orientación solidaria dirigida hacia la satisfacción de las necesidades colectivas. Asimismo la interdependencia entre estos tres elementos específicos sugiere que la realización de un elemento depende de la existencia de los otros dos.

SEGUNDA PARTE: CONSTRUYENDO EL TRIÁNGULO SOCIALISTA

Ya de lleno en la segunda parte del libro, surgirán las distintas reflexiones que el autor pone sobre la mesa para presentar como, según él, debe avanzarse en la construcción de la sociedad socialista con el triángulo socialista en su base.

Para abordar esta reflexión parte de la diferencia que existe entre el "devenir" y el "ser" de un sistema orgánico. Para Lebowitz, no podremos entender nunca la concepción del socialismo de Marx si no captamos la diferencia entre el "devenir" y el "ser" de un sistema. Es decir la diferencia entre la emergencia histórica de una forma particular de sociedad y la naturaleza de esta sociedad una vez se ha desarrollado a partir de sus propios fundamentos.

Un nuevo sistema no produce nunca sus premisas desde el principio. Cuando emerge, hereda necesariamente algunas de su antecesor. Así pues sus premisas y presupuestos son históricos, producidos fuera del sistema. De este modo estos elementos "externos" no pueden convertirse en la base para entender un sistema orgánico en que todos sus elementos coexisten a la vez y se dan apoyo mutuamente.

Tal y como emerge, cada sistema nuevo es inevitablemente defectuoso. En todos sus aspectos, económicos, morales y intelectuales, conserva aún las marcas de la vieja sociedad. Siguiendo a Hegel, "el nuevo mundo no es una realidad perfecta, lo es tanto como un recién nacido". El devenir de un sistema consiste precisamente en el proceso de desarrollo que culmina cuando las premisas que dan sentido al nuevo sistema se producen y reproducen a si mismas de forma autónoma y permanente dentro de su nuevo medio.

Sabemos que el avance de las relaciones sociales capitalistas, hasta convertirse en un sistema orgánico, no fue un camino ni fácil ni evidente. Como destacó Evgeny Peobrazhenky, dos sistemas y dos lógicas no existen simplemente una al lado de la otra. Interactúan, se impregnan. En ausencia de la fuerza pura y simple de las relaciones económicas, el capital utilizó al Estado, como modo de regulación, para obligar a los trabajadores, como diría Marx, "mediante leyes grotescamente terroristas (...) a aceptar la disciplina necesaria para afianzar el sistema de trabajo asalariado".

M. Lebowitz defiende que en el devenir del socialismo, tal y como lo fue en el capitalismo, será imprescindible la capacidad de regulación que se puede ejercer desde el Estado. A través de los medios a su alcance, el modo de regulación socialista deberá fomentar las nuevas relaciones que se vayan desarrollando en el seno de los productores asociados. El autor destaca que en este proceso de transformación debe tenerse en cuenta que cualquier Estado será incapaz de generar personas con mentalidad socialista. Según el autor, "las personas sólo pueden transformar tanto las circunstancias como a ellas mismas a través de sus propias actividades mediante organizaciones autónomas, a nivel de barrio, de comunidad y nacional". Así pues, el papel del estado nunca será dictar desde arriba la naturaleza ni el ritmo del cambio. El Estado

deberá concentrarse, de forma fundamental, en generar el marco para que las personas puedan aplicarse en la transformación de las circunstancias y también de ellas mismas. Por ello, para el autor, la combinación de la acción "despótica" del Estado, junto con la creación de instituciones comunales (Consejos obreros y Consejos de barrio) que identifiquen de forma democrática las necesidades colectivas y coordinen la actividad productiva, con el objetivo de satisfacer estas necesidades, representa un aspecto central del sentido común socialista.

El autor pone mucho énfasis en destacar el papel crucial que deben tener los consejos como "células elementales del nuevo estado socialista". Destaca el carácter autónomo y autogestionado de estas células, hasta el punto en que ya no estarán subordinadas al poder de un Estado que se sitúa por encima de la sociedad. Esas células, se caracterizaran por el fomento de la solidaridad y la cooperación entre sus miembros, y en este sentido señalarán las características del nuevo sistema orgánico socialista.

En este punto del desarrollo argumental de la propuesta, la vocación práctica del autor hace que el mismo escoja un escenario que le permita reflexionar entorno del proceso, y por tanto, las medidas concretas que deberían orientar el devenir del socialismo. De este modo, plantea una hipotética situación en la que se ha escogido un gobierno, por parte de la ciudadanía, que representa a los trabajadores pero donde la correlación de fuerzas todavía favorece al capital. Sin duda, es un escenario que de forma concreta se está desarrollando en aquellos países de América Latina, como Venezuela, en los que distintos gobiernos de base popular intentan avanzar hacia la transformación social. Un primera impresión parecería indicar que quizás este no sea el escenario más adecuado para una realidad como la del Estado Español, pero analizando como se están precipitando los acontecimientos, tanto de descomposición de llamado Régimen del 78, como de cristalización de propuestas políticas de corte popular que parecen recoger el malestar y la indignación de la ciudadanía, tanto a nivel estatal, como en las distintas naciones por ahora incluidas en el estado, como a nivel municipal, un escenario como el que plantea Lebowitz quizás cada vez aparezca como más plausible para nuestro entorno.

Debemos destacar que el autor nos previene del error que supone pretender diseñar esquemas de transformación reproducibles de forma universal. Congruente con el "ni calco ni copia" de José Carlos Mariátegui, y con las precauciones, en esta mismo sentido esgrimidas por Lenin, el autor nos alerta de que no podemos actuar como si existiera un único camino hacia el socialismo, en el sentido que cada situación social debe examinarse de acuerdo con las características específicas que definen a cada país, en cada momento histórico.

Teniendo presente la anterior prevención, llegado este momento, en el que políticamente sea posible legislar en contraposición con los intereses del capital, el autor considera que de forma discriminada y "despótica" se deberán plantear una serie de medidas que supongan un proceso de subordinación del capitalismo a la lógica del desarrollo humano. En esta dirección señala medidas de carácter fiscal, como gravar las plusvalías que el capital se asegura a través del control de la herencia social de los seres humanos, como un paso directo en la dirección de garantizar el derecho colectivo a disfrutar y compartir los beneficios producto del cerebro y de la mano sociales.

Como una segunda medida propone la transformación de la jornada laboral. Como parte esencial en la creación de las condiciones para que toda la población pueda desarrollar su potencial y sus capacidades. No se trata, según el autor, de proponer sólo una reducción de la jornada laboral sino que se debe incorporar tiempo para la formación en la gestión obrera. "Cada centro de trabajo deberá convertirse en una escuela de gestión obrera, un lugar donde los trabajadores se transformen a través de la práctica".

Como tercera medida, se deberán concretar unos niveles de inversión específicos que aseguren una producción mínima en todos aquellos bienes y servicios concretos considerados de primera necesidad.

Estos serian algunos ejemplos de "condicionalidad socialista" que junto con otros muchos, como por ejemplo aumentos del salario mínimo, avanzarán en la dirección del desarrollo humano.

De forma significativa el autor deja para el final el tema de la organización política, indispensable para entablar la batalla de la transformación social. Así pues para evitar que, como suele suceder, este punto se erija como protagonista del debate, el autor lo aborda ciñéndolo sin más, al papel concreto que debe jugar en el proceso.

El autor sostiene pues la necesidad de estructurar un liderazgo político que facilite el avance hacia el socialismo. En palabras de Lebowitz, "obviamente debe ser un liderazgo que cree las condiciones mediante las cuales las personas puedan desarrollar sus capacidades, las condiciones de participación y el protagonismo necesario para asegurar su pleno desarrollo tanto individual como colectivo". Esto no puede ser tarea para un líder individual. Para ello, El autor plantea la necesidad de un partido, eso si un partido distinto. Que, tal y como señala Marta Harnecker, sea un partido que facilite y no suplante. La relación entre el instrumento político y los movimientos de base, no debe ser una relación jerárquica ni verticalista. Debe existir un proceso de interacción, una dialéctica entre movimiento político y los movimientos populares. En definitiva según el autor el proceso debe avanzar firme sobre estas dos patas.

Para concluir comentar que, desde la modesta opinión del que escribe la reseña, se trata de un libro interesante para todas aquellas personas interesadas en el debate entorno a las alternativas. En este ensayo encontraran una propuesta que parte del instrumental teórico que nos ofrece la lectura de Marx, para, de forma brillante, mostrar cual es el verdadero carácter y funcionamiento del sistema capitalista. Y, de forma congruente con éste análisis, dar los pasos hacia la construcción de la sociedad socialista. En pocas páginas, los lectores podrán apreciar la riqueza y profundidad para la crítica del capitalismo que ofrece el pensamiento de Marx, a la vez que valorar los horizontes de transformación que abre ese sustento teórico. Añadir que, La Alternativa Socialista de M Lebowitz, es un verdadero regalo para todos aquellos que intentamos trabajar pedagógicamente, desde los movimientos políticos y sociales de base, en esta dirección, la de desvelar para construir.

David Harvey, *SEVENTEEN CONTRADICTIONS AND THE END OF CAPITALISM*,: Profile Books, London, 2014 (336 pp.), ISBN: 978-1-78283-008-5 (en castellano, *DIECISIETE CONTRADICCIONES Y EL FIN DEL CAPITALISMO*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2014 (293pp.), ISBN: 978-84-96453-50-0).

Mario del Rosal Crespo¹

Universidad Complutense de Madrid e Instituto Marxista de Economía.

En su nueva obra, *David Harvey* (Reino Unido, 1935, davidharvey.org), autor marxista de referencia gracias a obras tan relevantes como *The Limits to Capital* (1982), *The Condition of Postmodernity* (1989) o *A Brief History of Neoliberalism* (2005), persigue un objetivo tan oportuno como complejo: identificar las contradicciones intrínsecas del modo de producción capitalista para comprender su lógica, explicar su funcionamiento y desvelar las causas de sus recurrentes crisis. No tenemos ante nosotros, por lo tanto, un simple manual divulgativo de economía marxista ni un enésimo análisis de la depresión actual, sino un intento de clarificar la verdadera naturaleza del capital más allá de las apariencias.

A partir de la concepción marxiana de la dialéctica, Harvey se centra en los engranajes ocultos del capitalismo, en cuanto modelo de reproducción social, sobre la base de su lógica interna de valorización y acumulación. De este proceso intelectual extrae e identifica *diecisiete contradicciones* concretas consustanciales al capitalismo. Es decir, diecisiete pares de conceptos o fenómenos que interactúan entre sí, que resultan antagónicos y confluyentes al mismo tiempo, y que, finalmente, crean una tendencia de tensión dinámica que puede dar lugar a una situación crítica de cambio radical.

La *primera contradicción* sobre la que reflexiona es la distinción entre el *valor de uso* y el *valor de cambio* de las mercancías, por tanto, entre la utilidad de un bien como medio para satisfacer necesidades y su valor en términos de otras mercancías, esto es, su precio. Esta distinción hace que, en el capitalismo, el valor de uso de los productos del trabajo humano no sea más que un medio para realizar su valor de cambio, mas no un fin en sí mismo.

La *segunda contradicción* tiene que ver con el *dinero*, un elemento esencial en el capitalismo en cuanto medio para socializar los distintos trabajos privados, puesto que actúa como elemento que representa y materializa el valor, sustancia intangible de las mercancías. Sin embargo, la fetichización del dinero, es

¹ mariodelrosalcrespo@gmail.com

decir, su mutación de medio a fin en sí mismo, sirve en última instancia para ocultar el origen social y laboral del valor, lo que hace que dinero y valor sean consustanciales, pero distintos. Esto alimenta el mito y el misterio del dinero como catalizador de creencias y comportamientos socialmente anómicos y tolerantes con la explotación, la desigualdad y la miseria.

La *tercera contradicción* es la que relaciona *la propiedad privada y el Estado*, dos conceptos aparentemente antagónicos, pero mutuamente dependientes. Por un lado, es obvio que la individualidad y libertad, que la propiedad privada supuestamente garantiza (según Hayek), es inviable sin un Estado que la proteja mediante el monopolio legal de la violencia. Por otra parte, existen bienes que, por su propia naturaleza, no pueden ser privados (los públicos y los comunes) y han de ser procurados por el Estado, so pena de poner en peligro la reproducción del sistema. Además, el propio dinero y, por supuesto, el sistema financiero dependen absolutamente de la protección del Estado (en la figura del Banco Central, fundamentalmente), máxime cuando se trata de dinero fiduciario. A pesar de ello, siempre cabe la posibilidad de que el aparato y del poder del Estado sea (parcialmente) ocupado por fuerzas políticas favorables al trabajo, lo que supone una amenaza para el apoyo que requiere el capital.

La *cuarta contradicción* surge en el proceso de *apropiación privada de una producción crecientemente socializada*. Esta apropiación, ya sea legal o ilegal, tiene su origen en el concepto de la *acumulación por desposesión* que el propio Harvey acuñara en su obra *The New Imperialism* (2003) y cuya base conceptual se desarrolla a partir de la idea marxiana de la acumulación primitiva. Según aquel concepto, las diversas formas que toma la desposesión (privatizaciones, financiarización, gestión de las crisis, redistribución estatal de los ingresos...) se añaden a la explotación basada en el salariado, agravando así la dominación de clase y la desigualdad material. Además, la mercantilización de la fuerza de trabajo y de los recursos naturales, no sólo va en contra de su propia esencia y de su uso en modos de producción anteriores, sino que está basada en una violencia que acaba convirtiéndose en estructural, como ya afirmara Polanyi.

La *quinta contradicción* es la que enfrenta *capital y trabajo*, derivada del hecho de que la explotación y la dominación de la clase trabajadora, por parte de la capitalista, en el marco del régimen del salariado es consustancial a la existencia de ambas clases sociales. Su resultado material es el plusvalor, es decir, la parte del valor producido por la fuerza de trabajo que no le es pagada en forma de salario y que el capital que la contrata se apropia. Esto conlleva la alienación en el sentido marxiano, es decir, la obligación que tiene el trabajador de entregar una parte de su producto a quien le compra su fuerza de trabajo, lo que perpetúa la estructura de explotación basada en el poder de la clase propietaria de los medios de producción. El resultado de esta explotación no puede ser otro que la lucha de clases, situación en la que interviene directamente el Estado como garante de la estabilidad del sistema.

La *sexta contradicción* tiene que ver con la *doble naturaleza del capital, como elemento estático y como proceso dinámico*. Obviamente, el capital necesita circular para valorizarse y para poder realizar, así, el plusvalor que encierra. Por ello, uno de sus objetivos fundamentales será acelerar el proceso todo lo posible. Sin embargo, esto aumenta la importancia del capital fijo sobre el circulante, lo que hace del conjunto del capital un factor cada vez menos flexible, más difícil de adaptar y con mayores plazos de maduración. Por otro lado, el creciente poder de los rentistas sobre los recursos naturales y del capital bancario sobre los activos financieros conduce a una contradicción entre la inmovilidad del capital fijo y la ubicuidad del capital dinerario; cuyo resultado son crisis tan graves como la actual.

La *séptima contradicción* es la *mutua dependencia entre producción y realización*. El valor que la producción genera sólo llega a realizarse cuando las mercancías obtenidas son vendidas. Y, obviamente, esta venta depende de la capacidad adquisitiva de los consumidores. El hecho de que la inmensa mayoría de éstos sean trabajadores revela la doble naturaleza contradictoria del salario como coste, desde el punto de vista de la producción, y como factor esencial de la demanda efectiva, desde la perspectiva de la realización. Por otro lado, la capacidad de los capitales improductivos (bancario y rentista, fundamentalmente) de

apropiarse de una fracción creciente del plusvalor creado a cambio de hacer posible la actividad económica, o el poder que tienen ciertos capitales comerciales situados en posiciones monopólicas para imponer precios superiores al valor de las mercancías, presiona sobre las ganancias del capital productivo. Esto supone un lastre para su rentabilidad y un acicate para la especulación.

La *octava contradicción* tiene que ver con *la tecnología*, factor que pone su capacidad transformadora al servicio del capital y de su lógica del lucro y la explotación, en vez de dar prioridad al bienestar del ser humano. Así, la innovación se convierte en un fin en sí mismo, en un fetiche protegido por los monopolios y favorecido por los Estados, que la espolean por razones militares y de control social. Es más, la tecnología acaba siendo un arma esencial, en manos del capital, en la lucha de clases, puesto que no sólo mejora la productividad para aumentar el plusvalor relativo, sino que, por medio del paro tecnológico, resulta funcional para erosionar el poder de la clase trabajadora. Este uso de la tecnología conduce a otra contradicción que, esta vez, afecta al capital en su conjunto. Se trata de que la sustitución de fuerza de trabajo por medios de producción que la innovación permite, y a la que cada capital se ve obligado por la competencia, reduce las fuentes de plusvalor y, además, afecta a la demanda efectiva. Así, tanto la tendencia a la caída de la tasa de ganancia como las crisis de subconsumo ponen en peligro el sistema, si bien las causas contrarrestantes que ya explicara Marx en el tercer volumen de *El Capital* suponen válvulas de escape que facilitan sucesivas huidas hacia adelante.

La *novena contradicción* está relacionada con la *división del trabajo*. Este fenómeno, enfocado obviamente hacia la rentabilidad y la competitividad, permite abaratar el coste de los valores de uso. Esto favorece el consumo, pero a costa de múltiples dislocaciones en el mundo del trabajo, ya que cada división supone una fractura potencialmente generadora de conflictos, así como una fuente de alienación para el trabajador, que ve sus tareas simplificadas y parcializadas hasta el extremo. Además, esta división sirve para segmentar y debilitar a la clase trabajadora, al aumentar la competencia entre grupos de asalariados.

La *décima contradicción* enfrenta *al monopolio y a la competencia*. Según las teorías convencionales, la competencia es el motor del capitalismo, mientras los oligopolios y monopolios son considerados simples aberraciones que hay que suprimir para permitir el máximo desarrollo de las bondades del mercado. Pero esto no es más que el mito fundacional de la economía liberal. Lo cierto es que la monopolización no es ninguna excepción, fallo o deformación del sistema, sino el resultado de un doble proceso: la centralización y la concentración del capital. Además, el monopolio y la competencia (monopolística, que es la realmente vigente, y no la perfecta, que sólo existe en los manuales ortodoxos) no son polos opuestos, sino dos formas distintas y complementarias de desarrollo del capital que el Estado protege en mayor o menor medida según las necesidades del sistema (de hecho, la misma propiedad privada constituye un monopolio, no sólo individual, sino sobre todo de las clases propietarias sobre los medios de producción).

La *undécima contradicción* está relacionada con *el desarrollo geográfico desigual y la producción del espacio*. El capital ha de adaptarse a un medio natural cambiante y, al mismo tiempo, lo moldea según sus propias necesidades, en constante evolución. La geografía se convierte en un reflejo de las contradicciones del capital. Por ello, la necesidad de acelerar los procesos determina enormemente la producción de los espacios. El resultado es una división internacional del trabajo radical (deslocalizaciones), sobre todo dentro de cada multinacional, que viene dada por la diferencia de costes unitarios entre distintas áreas. Esto incrementa la desigualdad entre regiones, aunque este proceso tiene límites infranqueables (contaminación, aglomeración, precios, rentas y costes administrativos crecientes o salarios en ascenso en las zonas prósperas). La urgencia constante del capital excedente por encontrar nuevos espacios de rentabilidad añade tensión a esta dinámica y agrava los conflictos de clase. En ellos, participan los Estados tratando de atraer capitales a costa de la degradación de las condiciones de trabajo y de la pérdida de soberanía, cuestión a la que también contribuyen decisivamente los procesos de integración regional.

La *duodécima contradicción* es la *desigualdad económica*. Aunque no se trata de un fenómeno exclusivo del capitalismo, resulta imprescindible para su funcionamiento y forma parte esencial de su lógica. Por una parte, el beneficio surge del plusvalor y éste, de la explotación y la dominación de clase, fenómenos incompatibles con la igualdad. Para garantizar la ganancia, el capital necesita limitar o degradar los salarios –ya sea en términos reales o relativos– lo que conduce al aumento de la desigualdad entre clases, que es el núcleo de toda desigualdad en el capitalismo. Además, el paro, como elemento imprescindible para garantizar la sumisión del trabajador y la contención salarial, es otra fuente permanente de desigualdad. Los únicos factores contrarrestantes de esta tendencia son la lucha de la clase trabajadora y, en ciertos casos, la intervención del Estado, que trata de salvar al sistema de su inmolación cuando la desigualdad es tan excesiva que acaba obstaculizando la realización.

La *decimotercera contradicción* está relacionada con la *reproducción social y la educación*. En el seno del capitalismo, se dan dos necesidades de reproducción contradictorias entre sí: la del trabajador y la del capital. La primera exige limitar la explotación física y garantizar la supervivencia biológica; la segunda exige el plusvalor. La tendencia a procurar una cierta formación y bienestar material al trabajador responde tanto a las necesidades técnicas del capital, que precisa una fuerza de trabajo viva y capaz de manejar la tecnología, como a las de control social, para refrenar los accesos revolucionarios, facilitando el aburguesamiento de los asalariados. En este marco, la educación formal –especialmente la pública–, al canalizar los deseos de aprender de la clase trabajadora, garantiza la sumisión de los asalariados a la lógica del sistema y limita el pensamiento crítico y alternativo. Por otro lado, el afán por mejorar la productividad hace que el capital y el Estado den cada vez mayor importancia a la educación, aunque siempre en un sentido técnico y productivo, no revolucionario ni emancipador, como demuestra, por ejemplo, la teoría del capital humano impulsada por Becker en los sesenta y que Harvey critica frontalmente.

La *decimocuarta contradicción* enfrenta *libertad y dominación*. Por un lado, la libertad que el capitalismo supuestamente pretende está deformada, degradada y encorsetada por los límites psicosociales que establece la superestructura impuesta por el capital. Por otra parte, el capitalismo global emplea el concepto abstracto de libertad como justificación fraudulenta de su naturaleza imperialista. En todo caso, la contradicción esencial, ya revelada por Polanyi, se da entre la necesidad de dominación de clase, que el capitalismo debe imponer por su propia naturaleza explotadora, y la libertad que se supone que persigue. Libertad que, en realidad, no es otra que la del capital para controlar sin trabas al trabajo. Así, la libertad del capital descansa en la falta de libertad de los trabajadores, ya que, como afirmaba Marx, entre una y otra, es la fuerza la que decide.

La *decimoquinta contradicción* es el *crecimiento ilimitado* que el capitalismo exige y cuya imposibilidad material es ignorada por la fe inquebrantable del sistema en su propia providencia y en los avances de la tecnología. Lo esencial aquí es entender que el capitalismo es incompatible con una tasa de crecimiento decadente o nula por una razón obvia: el origen del beneficio está en el excedente de valor creado durante el proceso de producción, por lo que el crecimiento cero es inviable en este régimen económico. Sin embargo, tasas compuestas de crecimiento unidas a ritmos cada vez menores de aumento de la productividad y de la rentabilidad generan dos graves problemas para el capital que ni la financiarización de la economía ni las estrategias del neoliberalismo pueden soslayar: cómo obtener ganancias y dónde invertir las ganancias obtenidas. Ante ello, las enormes y crecientes masas de capital dinerario en busca de rentabilidad se lanzan a la captura de rentas extractivas, réditos financieros y beneficios especulativos, en lugar de emprender actividades productivas de valor y plusvalor, lo que crea un escenario de enorme inestabilidad.

La *decimosexta contradicción* se refiere al *medio ambiente*. La presión del capital sobre la naturaleza en forma de sobreexplotación y contaminación es evidente e insostenible. Sin embargo, Harvey trata de matizar este tipo de argumentos –no siempre ajenos al simplismo– con algunas observaciones. Por ejemplo, que el capital ha resuelto (o pospuesto) muchas veces a lo largo de la historia este problema y

que, además, las previsiones agoreras nunca se han mostrado acertadas (Malthus, Ehrlich). O, también, que, como el capital ha acabado por convertir la protección del medio ambiente en un negocio, nada impide que pueda acabar tomando medidas que corrijan esta situación.

Por fin, llegamos a la *decimoséptima contradicción: la alienación y la rebelión*. Las dieciséis contradicciones anteriores podrían ser superadas por el capital, pero a un coste insoportable para el ser humano, puesto que su bienestar y desarrollo no entran a formar parte de la ecuación del sistema. Por eso, ante situaciones de crisis como la actual, los componentes fascistas de control y represión avanzan rápidamente en las sociedades capitalistas, aunque se disfracen de democracia. La humanidad necesita abolir este sistema económico por el único medio posible: la revolución. Pero para ello no sólo es necesario un movimiento político destructivo potente, sino un debate amplio y profundo sobre qué modo de producción construir en su lugar; algo que no se está haciendo. El catalizador más importante para llegar a la necesaria revolución es la alienación que afecta cada vez más a los seres humanos en todos los ámbitos, desde el trabajo hasta el consumo. Sin embargo, la verdadera dificultad está en que los ciudadanos lleguen a reconocerse como víctimas de esta alienación, habida cuenta de su hegemonía como lógica de funcionamiento social, y en convertir la indignación resultante en un movimiento coherente de oposición anticapitalista.

La conclusión a la que llega Harvey es que, para acabar con el capitalismo, se hace necesario un *humanismo revolucionario*, es decir, un modo de pensamiento y acción destinado a cambiar el mundo y a nosotros mismos con el fin de liberarnos de la alienación. Pero no desde las coordenadas del humanismo tradicional, finalmente transmutado en distintas formas de filantropía y ayuda al desarrollo perfectamente inocuas para el sistema, sino a partir de un indudable anticapitalismo que, según Frantz Fanon, no es posible sin el concurso de la rebelión violenta, dada la violencia estructural que el propio capitalismo impone sistemáticamente a la población para garantizar su dominación.

En nuestra opinión, estamos ante una obra que, sin llegar a la altura o complejidad de los textos fundamentales de su autor, supone un lúcido y estimulante ejercicio de reflexión desde el paradigma marxista. Gracias a una meritoria combinación de rigor y sencillez, *Harvey* revela (y se rebela contra) las contradicciones esenciales que subyacen al capitalismo y que tanto pueden ayudar a entender la actual crisis del sistema. Sus limitaciones principales radican en que adolece de un cierto desorden a la hora de categorizar y diferenciar los elementos que propone y en que no llega más que a asomarse a algunas de las cuestiones más apasionantes y polémicas del marxismo. Sin embargo, estas relativas carencias, inevitables en un texto de vocación divulgativa y de miras tan amplias como este, no eclipsan su indudable valor como material de estudio tanto para el iniciado como, sobre todo, para quien tenga interés en asomarse por primera vez a las potentes propuestas de la teoría marxista para el análisis de la economía capitalista. La enorme envergadura intelectual de *David Harvey* y su larga, fructífera y ampliamente reconocida carrera como autor de referencia del marxismo anglosajón, unidas a su innegable y poco habitual capacidad para escribir con tanta facilidad como elegancia, hacen de *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism* una de las obras actuales más recomendables para comprender en profundidad la esencia contradictoria, insostenible y destructiva del sistema capitalista.

Rose George, *NOVENTA POR CIENTO DE TODO. LA INDUSTRIA INVISIBLE QUE TE VISTE, TE LLENA EL DEPÓSITO DE GASOLINA Y PONE COMIDA EN TU PLATO*, Colección entrelíneas. Capitán Swing, 2014 (294 pp.), ISBN 978-84-942213-5-4.

Aurèlia Mañé Estrada¹

G.A.T.E. – Universitat de Barcelona

School of History – University of East Anglia

El libro de Rose George, titulado *noventa por ciento de todo*, me ha gustado. Esta no es una forma habitual de iniciar una reseña, pero quiero destacar desde el inicio que es un libro que se lee con agrado desde la primera página; básicamente porque está bien escrito por una persona inteligente.

Rose George es una periodista y, entiendo que por ello, su relato se podría calificar de *periodístico*. En determinados ambientes, como en el académico al que yo pertenezco, decir que un libro es periodístico suele ser peyorativo, pues se considera que es un género literario en el que se realizan afirmaciones sin mucho fundamento. Este libro es todo lo contrario. De hecho, una de las cosas que más impresiona del libro es la gran cantidad de información -de fuentes muy diversas- que la autora transforma en un relato ágil y ameno.

El libro está articulado en torno a una idea, la de que el transporte marítimo de mercancías, que incide en el 90% de todo -y, de ahí, obviamente el título-, es una de las actividades más invisibles del mundo. Ello es lo que se expresa en la introducción con la frase de que es *irónico comprobar que cuanto más han crecido los barcos en tamaño y transcendencia, menos espacio han llegado a ocupar en nuestra imaginación* (p.9). Es cierto, porque no los vemos, aunque como se nos explica en el primer capítulo, son tan grandes como una ciudad. Tal como los describe la autora, estas *ciudades invisibles* que surcan los mares, son el contrario de las de Italo Calvino, pues son una ciudad perfecta -la del Capital-, pero realizada. Una ciudad opaca, fuera de cualquier legislación, en la que se explota y que sirve al fin de la *explotación*. En este sentido, en la introducción (p.21), hay una frase que "te deja tiesa": *El espacio vacío y azul que representan los mapas es también aplicable a la gente que trabaja en él. Compra los granos de café de comercio justo, claro que sí, pero no presupongas que los principios del comercio justo dominan las condiciones de trabajo de aquellos hombres que fueron a buscar el café por ti. Te estarías equivocando.*

Desde este punto de vista, el libro acaba siendo un alegato a la economía de proximidad, aunque el objetivo del libro es visibilizar. Es mostrar, en primer lugar, las condiciones del enorme número de personas

¹ amimanera@ub.edu

que trabajan “fuera de foco” en el mar; sólo el formado por Filipinos, es un colectivo de más de 250.000 trabajadores. Así, aunque el libro trata de otras cuestiones, este es el factor esencial del relato: dar a conocer, y rendir homenaje, a quiénes son explotados y/o sufren penalidades en el mar.

El libro está escrito narrando el viaje que la propia autora realizó a bordo de el *Kendal*, un buque de la *Maersk*, que se define como un buque de tamaño medio, cuya *cubierta sólo mide tres campos de fútbol* (p.23) y de seis pisos de alto. Este viaje se inició en Felixstowe (Reino Unido) y finalizó en Tailandia. Así, el texto se estructura en 11 capítulos (y un excelente duodécimo de lecturas complementarias de diversos géneros) que relatan desde el embarque hasta el desembarque. Estos capítulos, además de narrar las etapas sucesivas de la travesía, se centran en una temática adicional, relativa a las condiciones de vida de los marineros o a la actividad de las navieras y de las grandes empresas que controlan el transporte marítimo de mercancías.

Entre estas temáticas adicionales, quisiera destacar dos aspectos.

El primero, es la explicación que Rose George realiza sobre el combustible de los barcos. En su quinto capítulo, el libro cuenta cosas sorprendentes, entre ellas que un buque gigante puede emitir tanta contaminación a la atmósfera como una planta de energía eléctrica a base de carbón; o que los barcos más grandes pueden emitir tanto como 760 millones de coches; o que si sumamos la navegación a la lista de los países contaminantes, esta ocupa la sexta posición (p.111). La razón de ello es doble. En primer lugar porque estos gigantes del mar se alimentan de energía fósil. Es tanto el crudo pesado al día que emplean, que muchos deciden navegar a una velocidad menor (14 nudos) que la de un *tea clipper* (17 nudos) de los que surcaban los mares a mediados del Siglo XIX. Ello, para ahorrar en combustible. Pero, en segundo lugar, su capacidad de contaminación es tan grande debido a que el combustible pesado que emplean es el menos elaborado y costoso posible: es el llamado combustible búnker o residual. En pleno Siglo XXI, este combustible se considera basto, porquería y a sólo un escalafón por encima del asfalto; y al quemarlo, libera a la atmósfera gases y hollín, incluido dióxido de carbono, óxido de nitrógeno, monóxido de carbono, compuestos orgánicos volátiles, dióxido de azufre, carbón negro y partículas de materia orgánica (p.111).

Desde un punto de vista ambiental esta información es inquietante. Sin embargo, mientras lo leía no podía levantar la vista del libro, pues, realmente, lo que Rose George nos cuenta es que las modernas flotas del Siglo XXI, emplean el mismo tipo de combustible que el que usaron las primeras flotas del Mar Negro y el Volga de la Rusia zarista; sólo que entonces el combustible búnker tenía nombres más evocadores como *mazout* (que sigue siendo su nombre en francés) o *astaki* (en ruso). Por tanto, lo que la autora nos relata es que esas modernas moles que hoy surcan nuestros mares, y atracan en nuestros puertos, se mueven con lo mismo que la flota de los zares y a una velocidad equivalente a los *clippers* coloniales.

Ello, añadido a lo que es el punto central del libro, las condiciones de explotación de las personas que trabajan en el mar, lleva a que una reflexione sobre la idea de progreso en el capitalismo del Siglo XXI.

Muy relacionado con lo anterior, en el segundo capítulo me han interesado mucho sus explicaciones sobre el proceso de *containerización* en el transporte marítimo (p.48-52). Nunca había pensado, a pesar de que tengo una amiga que siempre me insiste que los “containers del puerto deberían ser transparentes”, todas las implicaciones de este proceso. El container por ser un continente estándar multimodal,

- a. abarata muchísimo el coste del transporte por unidad, pues se puede transportar de todo (desde pañuelos de papel a personas, pasando por alimentos y armamentos) de la misma forma, y con conexiones con el transporte terrestre (camiones y trenes de mercancías); por lo mismo,
- b. permite la mecanización del trabajo de los estibadores, lo que implica menor coste, por supresión de los laborales y mayor rapidez en la carga y descarga, e implica el fin del poder y la capacidad de reivindicación de los trabajadores portuarios

- c. facilita la opacidad en el tráfico de todo: sustancias ilegales, armas, personas, ganado..., pues *un buque carguero moderno está tripulado por gente que no tiene ni idea de lo que transporta* (p.51)

Así, a lo largo del libro se van sumando factores que explican algo que para mi, a pesar de ser economista, es incomprensible, que es que el transporte marítimo sea tan barato, que *en el plano financiero tiene más sentido que el bacalao escocés viaje miles de millas hasta China para que lo corten en filetes y luego lo manden de vuelta a las tiendas y restaurantes de Escocia, que pagar a los escoceses para que lo corten ellos mismos* (p.27). En el libro se cifra el transporte de una lata de cerveza desde China en 1 céntimo, y el de un jersey en 2,5c (p. 50).

Leyendo el libro, te das cuenta de que la explicación de este misterio es simplemente un engaño contable, pues este céntimo,

- a. no tiene en cuenta la explotación de las personas, siendo así lo costes salariales bajísimos y sin perspectivas de aumento, pues con la *containerización* y la internacionalización del trabajo se ha eliminado la posibilidad de reivindicar una mayor participación en el excedente,
- b. no tiene en cuenta los costes energéticos que deberían ser, ni las externalidades que el transporte marítimo genera, pues transportamos con gigantes alimentados por basto combustible decimonónico, con efectos devastadores. Tanto a nivel de emisiones de CO2 (capítulo 5), como en el ecosistema marítimo (capítulo 9).
- c. no tiene en cuenta la evidente evasión de impuestos que supone una actividad que se desarrolla en "mar de nadie", por unas empresas que bajo el "pabellón de conveniencia" ni se sabe a quién pertenecen ni donde están domiciliadas, pero que pueden *evadir impuestos, saltarse los estándares salariales de la tripulación y tirar por el desagüe todos los requisitos laborales tan sólo con "quitarles" la bandera a sus barcos* (p.95)

Por ello, como lo define la autora, es un *negocio imbatible*. Y, como añade la reseñadora, merecería la pena pensárselo dos veces antes de adquirir un producto *low cost* o dejar de acudir a los mercados locales, para comprar en las grandes superficies globales, "lo mismo", pero más barato.

Por último, me gustaría añadir a esta lista de costes no contabilizados lo que a los contribuyentes y consumidores nos cuesta la piratería.

Éste es un aspecto que el libro trata profusamente en los capítulos 6 y 7 y que voluntariamente he dejado para el final, pues la forma en que es tratado es lo que menos me ha gustado del libro. La razón es que al leerlos, he tenido la sensación de que la autora entra en una discusión con el lector o lectora, que debiera de tener con otro tipo de personas o instituciones. En algún momento parece que te esté diciendo algo como "piensas que los piratas son unos pobrecitos, pero en realidad son unos bárbaros, que no tienen ninguna excusa posible, cuando matan o torturan a los pobres marineros". Aunque coincidiera con ella, seguro en la segunda parte de la sentencia y para lo demás me falta información para juzgar, *a priori* Rose George no sabe quién va a ser su lector, pero se presenta a él un poco crispada. Es cierto que estos capítulos están muy documentados y narran incidentes que, efectivamente, te "ponen los pelos de punta", pero a ratos su discurso parece más propio de alguien que padece un *síndrome de Estocolmo* que el de la excelente periodista de investigación que resulta ser en el resto del libro.

Es comprensible, pues si yo me hubiera embarcado en el Kendal, atravesado Suez y convivido con las flotillas anti-piratería y el miedo de tu propia tripulación a lo largo de la Costa de Somalia, tendría su mismo sentimiento, pero es una pena que, posteriormente, en la ya pausada escritura del libro, este sentimiento no se puliera.

Incluso con ello, la lectura del libro es muy recomendable, pues es un libro periodístico que te informa de muchas cosas de las que los terrícolas no tenemos ni idea. Ni los anfibios como yo, que vivimos en el puerto, pero no vemos los containers. Doy fe. Es cierto. Son enormes, pero son invisibles.

No quisiera acabar esta reseña sin felicitar al traductor, Juan A. García Román, pues el texto en castellano se lee muy bien, además de recoger muchas de las precisiones semánticas y terminológicas que la autora hace en la versión original del libro; y, felicitar también a la editorial Capital Swing, que sólo por el nombre ya se posicionan en la parte buena del mundo, pero, sobre todo, por la excelente labor que están haciendo al editar textos singulares, clásicos o contemporáneos, en cuidadas ediciones.

Robert Skidelsky y Edward Skidelsky,
*¿CUÁNTO ES SUFICIENTE? ¿QUÉ SE
NECESITA PARA UNA BUENA VIDA?*,
editorial Crítica, 2012 (269 pp.),
ISBN: 978-84-9892-424-4.¹

Jordi Roca Jusmet²

Universidad de Barcelona

No es este el primer libro cuyo título recoge la pertinente pregunta *How much is enough?* En 1992, Alan T. Durning, investigador del *Worldwatch Institute*, publicó un ensayo³ en el que se preguntaba cómo romper con el círculo consumista de una parte minoritaria, pero creciente, de la humanidad, un consumismo que estaba llevando al desastre ambiental con, además, resultados aparentemente decepcionantes sobre la felicidad. El punto de partida de Durning con el que iniciaba el prólogo era que de la "trinidad de los problemas que el mundo debe prestar atención si queremos seguir un camino del desarrollo que no conduzca a la ruina"⁴ el consumo era el gran olvidado frente a la atención que se prestaba al crecimiento demográfico y al cambio tecnológico.

El libro de Robert Skidelsky, el conocido biógrafo de Keynes, y de su hijo Edward, profesor de filosofía, tiene un punto de partida muy diferente. Se trata del artículo de Keynes de 1930 *Las posibilidades económicas de nuestros nietos*.⁵ En dicho artículo, Keynes se distanciaba de las preocupaciones sobre cómo afrontar la situación de depresión económica del momento y reflexionaba a largo plazo sobre el futuro económico al que conduciría el aumento de la acumulación de capital y el progreso técnico –sobre el que era extraordinariamente optimista. En una perspectiva de unos cien años, Keynes pensaba que los ingresos per cápita se habrían disparado tanto que cabía esperar que el "problema económico" entendido como la competencia por ganar más y más dinero habría dado paso a otras prioridades más elevadas y se podía esperar una sociedad en la que nosotros –o nuestros hijos- trabajaríamos un promedio de quince horas semanales. La reflexión del libro se centra en ¿por qué Keynes se equivocó tanto?

El diagnóstico básico del libro es que el capitalismo puso "en marcha una nueva dinámica de creación de deseos que aplastaría las tradicionales restricciones de la costumbre y el buen juicio" y "el capitalismo

¹ Título original: *How much is enough. The Love of Money and the Case for the Good Life* (2012)

² jordi-roca@ub.edu

³ El libro apareció traducido en 1994: A. T. Durning, *¿Cuánto es bastante?*, Ediciones Apóstrofe.

⁴ *Ibid*, p.11.

⁵ Publicado en español en Keynes, J.M., *Ensayos de persuasión*, ed. Crítica, 1988.

ha logrado un progreso incomparable en la creación de riqueza, pero nos ha incapacitado para hacer un uso civilizado de ella" (p. 55). Keynes fue demasiado ingenuo en pensar que de forma espontánea se llegaría a un sentimiento de saciabilidad en una sociedad con profundas desigualdades y en la que se vuelve determinante el consumo relativo y en el que las empresas presionan para mantener el ciclo trabajo-consumo.

Los autores reivindican la idea de "buena vida" (*good life*) como guía para juzgar los resultados económicos y sociales. Se debería volver a esta idea común a la mayor parte de tradiciones filosóficas tanto occidentales como orientales⁶ y que se rompió con lo que los autores llaman, acudiendo al lenguaje mítico, el "pacto faústico" que representa la "búsqueda ciega del crecimiento"; cuando los deseos se expanden sin límite las condiciones materiales de la buena vida se sitúan "continuamente fuera de nuestro alcance" (p. 26).

Vidas de abundancia, con elevados niveles de consumo, pero vacías e insatisfactorias exigen análisis que vayan más allá de describir cuáles son las elecciones de los consumidores e incluso de sus "capacidades" (en el sentido de Sen y Nussbaum) para centrarse en el análisis de la satisfacción o no de lo que los autores llaman los "bienes básicos" (que otros autores prefieren llamar "necesidades"). Cualquier lista tiene algo de arbitrario y los límites entre diversos "bienes básicos" son poco definidos pero los autores dan su lista personal: salud; seguridad; respeto (reconocimiento de los otros); personalidad (posibilidad de formular un plan de vida propio); armonía con la naturaleza; amistad (que abarca todas las relaciones de afecto incluyendo las familiares); ocio. La lista es muy discutible y no es éste el lugar para entrar en un tema tan escurridizo. Lo importante a destacar es que según los autores la acción política no debería de centrarse en otra cosa que en los bienes básicos que más que medios para la buena vida para los autores "son la buena vida" (p. 169, subrayado en el original).

Las orientaciones de política económica que se derivan del análisis anterior se recogen en el último capítulo del libro significativamente titulado "salidas de la competencia febril" porque de lo que se trata es de transitar de un "sistema que sigue festejando la codicia a costa del placer, en el que nuestros líderes no pueden ofrecer más que una perpetuación del crecimiento económico a pesar de las abundantes pruebas de que, en nuestro rincón del mundo, el sistema capitalista está entrando en la fase de degeneración" (p. 203-204), hacia una "organización económica orientada a hacer realidad los bienes básicos" (p. 216). El cambio radical se debería centrar en el acceso para todos a los bienes y servicios necesarios para una vida digna, en la reducción a la presión al trabajo y el consumo y en el aumento del ocio -y la educación para su disfrute! Garantizar mínimos de ingresos, penalizar fiscalmente los ingresos y consumos elevados y restringir la publicidad (por ejemplo no permitiendo considerar los gastos en publicidad como gastos de empresa) son medidas que en sociedades de la abundancia no deberían de frenarse por miedo al desincentivo al trabajo, el consumo y el crecimiento. Políticas que para los propios autores "son paternalistas, aunque no coercitivas. Están pensadas para ir guiando a las sociedades hacia la buena vida, no para imponérsela a cualquier precio" (p. 237).

La diagnosis y propuestas del libro, aquí resumidas en unos pocos párrafos, se presentan de forma amena y, en momentos, brillante. Sin embargo, los olvidos, sesgos e incluso sectarismos del libro también son abundantes con lo que no puedo de dejar de reseñar que el libro me merece una opinión muy ambivalente y no solo por las dudas sobre algunas de sus propuestas sino por cuestiones más de fondo.

Estamos consumiendo –especialmente los países más ricos que analiza el libro- de forma acelerada combustibles fósiles acumulados durante milenios, explotando todo tipo de recursos minerales con más y más impactos ambientales y agotando recursos naturales renovables por una extracción demasiado

⁶ Y también a algunas culturas indígenas: El objetivo de "el Buen Vivir" (*Sumak Kawsay*) ha adquirido carácter constitucional en Ecuador (ver Alberto Acosta, *El Buen Vivir. Sumak Kawsay una oportunidad para imaginar otros mundos*, editorial Icaria, 2013).

intensiva y por la degradación de los ecosistemas. Esto es lo que históricamente ha pasado –en la realidad y no en los discursos– y es otra de las consecuencias de las fuerzas de la codicia y de la obsesión por el crecimiento económico que tan enfáticamente se denuncian en el libro. Hablar en este contexto de "abundancia" sin más matices es de una ceguera considerable: más adecuada es la palabra "despilfarro".

El contenido del capítulo 5 (Límites al crecimiento: ¿naturales o morales?) parece un manifiesto antiecológico. Acogiéndose a las versiones más extremas de lo que se ha llamado "ecología profunda" y a las predicciones más catastrofistas sobre el futuro (¡algunas de las cuales, sin embargo, no pueden dejarse de lado totalmente si atendemos a las grandes incertidumbres sobre el futuro y aplicamos un elemental principio de precaución!) los autores no tienen reparo en afirmar: "los argumentos ecologistas para la reducción del crecimiento no se pueden explicar como respuesta a datos reales. Delatan una pasión, una voluntad de creer, para la que los datos son secundarios (...) El ecologismo se sostiene como fe, no como ciencia" (p.151).

Los autores deberían replantearse sus propios prejuicios. Teniendo en cuenta los fuertes intereses ligados a la industria petrolera y las resistencias de los líderes políticos a cualquier freno al crecimiento económico, son increíbles las sospechas de que la importancia dada al cambio climático sea prácticamente una conspiración: "Es inevitable que sean los más extremos de ellos (se refieren a los posibles escenarios) los que utilicen los políticos con miras a reafirmar sus referencias ecologistas, y por los asesores que pretenden ganarse su favor. (...) Las afirmaciones de los expertos se despojan gradualmente de sus salvedades para, al final, aparecer en forma de fragmentos sonoros de fácil digestión. Así, por ejemplo fue el más sombrío de los seis escenarios del IPCC el que se convirtió en la base del influyente Informe Stern en 2006, que a su vez inspiró la declaración de Tony Blair en una carta abierta a los jefes de estado de la UE" (p. 148). Lo que es de difícil digestión para los dirigentes políticos –y también para la mayor parte de la población– es la necesidad de cambiar radicalmente los estilos de vida de forma que el discurso político dominante es el del "crecimiento sostenible".

Presentar la posición del ecologismo como equivalente a valorar la felicidad de los no nacidos como igual de importante que la de los nacidos es una caricatura del principio ético de la sostenibilidad (intentar que la satisfacción de nuestras necesidades no hipoteque la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras). La defensa de los argumentos de la economía ambiental para descontar el futuro en el análisis coste-beneficio (ver páginas 149-150) por parte de unos autores tan preocupados por la ética y poco optimistas respecto al progreso social son bastante sorprendentes. Más interesante que el "descuento del futuro" de la economía neoclásica es la posición más filosófica de Boulding quien afirmaba: "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".⁷

La vehemencia con que se ataca al ecologismo contrasta con la consideración de la "armonía con la naturaleza" como bien básico. Para los autores se trata de un valor a la vez antropocéntrico e intrínseco: "es intrínseco (vivir en armonía con algo significa no manipularlo para fines propios) y al mismo tiempo antropocéntrico (la armonía es parte de lo que es bueno para nosotros)" (p. 160). Interesante forma de plantearlo que aceptarían la mayor parte de los ecologismos (puesto que hay que hablar en plural de un movimiento muy diverso). Y, desde luego, representa bien los movimientos de muchas poblaciones pobres del mundo que se resisten a la devastación y envenenamiento que nuestra importación de materias primas y nuestra exportación de residuos muchas veces comportan para poblaciones alejadas de los

⁷ K. E. Boulding, "La economía de la futura nave espacial tierra", *Revista de Economía Crítica*, n.14, p.335 (versión original 1966): <http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n14/Clasicos3-art.pdf>

centros de consumo. ¿Estos frecuentes efectos de nuestro consume no atentan contra el "respeto" a dichas poblaciones, principio que forma parte de la "buena vida" según los autores?

En el libro se demuestra desdén por autores de otras tradiciones, ¿quizás para mostrar distancia respecto a corrientes radicales? Así, por ejemplo, vemos que los análisis del libro de Jackson *Prosperidad sin crecimiento*,⁸ que junta argumentos ecológicos y argumentos muy similares a los de Skidelsky y Skidelsky con su crítica al círculo vicioso del consumismo y que defiende una idea del "floreamiento humano" que bien podría haber llamado "buena vida", son despachados con un comentario irónico: "el consejero de sostenibilidad Tim Jackson sostiene que solo la eliminación total del crecimiento puede salvarnos del desastre planetario, y añade, esperanzado, que también nos hará más felices" (p. 146). En el capítulo sobre el "pacto de Fausto" ya se habían explayado también con algún comentario desdeñoso sobre Marx: "no era en absoluto un economista intuitivo. Nadie que se inicie en la disciplina de la economía a los cuarenta años de edad lo es. Su cabeza está demasiado cargada de otros asuntos. Los economistas tienen que empezar vírgenes de ideas que distraigan su atención. Sus mentes deben estar lo bastante vacías para construir o aceptar estos modelos axiomáticos de la conducta humana que son los cimientos de su profesión. El final de la adolescencia es el momento ideal para iniciar esta formación" (p. 75). Para los que denunciamos los extremos a los que ha llegado el supuesto del *homo economicus* de la economía neoclásica –que sin duda Robert Skidelsky conoce y no creo comparta en absoluto- resulta un comentario totalmente fuera de lugar.

El capítulo cuatro (El espejismo de la felicidad) no me genera una reacción tan negativa pero también me plantea algunas reservas. El capítulo cuestiona radicalmente lo que llama la "economía de la felicidad": "Su heterodoxia se halla solo en lo que eligen maximizar (...) Aún más inquietante, trata la felicidad como un bien simple e incondicional, medible en una sola dimensión" (p.114). ¿Es justa esta crítica o es una polémica algo artificial? Depende de lo que entendamos por felicidad y por economía de la felicidad. Existen como mínimo dos perspectivas sobre este último término que toman ambas como un punto de referencia la llamada paradoja de Easterlin, primero señalada en los años 1970s, según la cual la relación entre renta per cápita y felicidad declarada en las encuestas es poco clara (al menos superado un determinado nivel de renta media) cuando comparamos diversos países o un país a lo largo del tiempo.

Una perspectiva sobre el debate es la que toma los resultados de encuestas como las que utiliza Easterlin no tanto como una prueba cuantitativa de la falta de relación entre nivel de renta y felicidad sino como un indicador preocupante. Preocupante aunque, dado que la felicidad es un concepto difícil de precisar y de diferentes dimensiones y diferentes connotaciones según el contexto cultural y el idioma, los resultados se deben tomar con mucha prevención. El indicador de las encuestas sobre felicidad es solo esto, un indicador que ha dado lugar a toda una reflexión sobre el papel del consumo adaptativo, sobre el consumo como símbolo de status, sobre la importancia del consumo posicional, sobre los efectos negativos de la competencia consumista sobre los bienes relacionales, sobre la influencia de la publicidad en las demandas,... En definitiva sobre todos aquellos aspectos que hacen que los resultados del aumento del consumo sean como mínimo mucho más pobres de lo que sería esperable.

Este debate sobre la "felicidad"(o como se quiera decir porque para algunos felicidad será equivalente a lo que en este libro se prefiere llamar "buena vida") y la renta per cápita tiene una larga tradición que incluye a Stuart Mill, a Veblen, al propio Keynes del artículo de 1930, y por supuesto al propio Easterlin y a otros autores como Hirsch o Scitovsky que escribieron también sobre el tema en los 1970s. En este sentido yo caracterizaría al propio libro que estoy reseñando como una importante contribución a esta discusión. Un punto fuerte del libro es destacar la gran complejidad del término lo que se refleja en el hecho de que, como se nos recuerda, una de las distopías literarias más famosas –de Aldous Huxley- fue denominada "Un mundo feliz". Las personas se podrían sentir bien en un mundo como el descrito aunque bien podemos

⁸ Tim Jackson, *Prosperidad sin crecimiento*, editorial Icaria, 2011.

considerar que no es una vida digna de ser vivida. Como oí hace muy poco de una profesora de filosofía en un tribunal de tesis, Stuart Mill escribió: "mejor ser un Sócrates insatisfecho que un cerdo satisfecho".

Otra perspectiva, o definición de "economía de la felicidad", mucho más estrecha y cuestionable, es la de los autores que defienden el bienestar como algo totalmente subjetivo y que se puede medir de forma robusta mediante las encuestas. Ciertamente esta perspectiva cuantitativa subjetivista está en gran desarrollo académicamente y a pesar de sus grandes problemas metodológicos –que justamente recuerdan los autores- ha dado lugar a una enorme proliferación de estimaciones econométricas. Los autores hacen bien en disparar sus dardos contra esta perspectiva pero quizás es excesivo establecer una frontera tan clara entre las diferentes perspectivas de la "economía de la felicidad". No es bueno establecer fronteras infranqueables entre investigadores de una misma temática sobre todo cuando responden a una misma insatisfacción con las políticas dominantes.

En definitiva, un libro al cual se le pueden hacer muchas críticas (y que a decir verdad me ha irritado en algunos momentos), pero un libro inteligente de lectura recomendable.

Michael Husson (con ilustraciones de Charb),
EL CAPITALISMO EN 10 LECCIONES,
La Oveja Roja, 2014, (272 pp.),
ISBN: 978-84-940011-4-7

Victòria Soldevila Lafón¹

CREIP, Universitat Rovira i Virgili

En el libro de Michael Husson "*El capitalismo en 10 lecciones*", el autor trata de explicar los engranajes del capitalismo de una forma didáctica y, a la vez, rigurosa. El subtítulo 'Breve curso ilustrado de economía heterodoxa' resume este objetivo del autor. Aquí el concepto de economía heterodoxa, supone un rechazo al pensamiento económico dominante neoclásico. Con ello el autor reivindica la validez del enfoque marxista para entender la dinámica del funcionamiento del capitalismo y sus contradicciones inherentes e insalvables.

Podemos distinguir dos partes del libro. La primera parte, los cinco primeros capítulos y, en cierta manera, el capítulo 9, serían propiamente las "lecciones" sobre el capitalismo, donde se definen las conceptualizaciones básicas para entender el funcionamiento del sistema capitalista: en primer lugar, la propia noción de capitalismo (cap.1), de beneficio (cap.2), de desigualdad (cap.3), de mercancía (cap.4), de necesidad (cap.5) y de crisis (cap.9). Sin embargo, el autor trata de huir del academicismo- si bien, no siempre lo consigue- y complementa sus explicaciones teóricas con un amplio recurso a datos y evidencias históricas. La clarificación de estos conceptos permiten ver, desde una perspectiva totalmente diferente a la que ofrece la economía convencional, las cuestiones que el autor aborda en los capítulos restantes: el tema medioambiental (cap.6), la globalización (cap.7) y la Unión Europea (cap.8). Todo ello nos permite disponer de los elementos suficientes para entender la crisis actual (cap. 9 y 10) y llegar, de forma natural, a la conclusión final del libro: el capitalismo es un obstáculo para el bienestar de la humanidad. Aunque, tal como él mismo reconoce, en ocasiones da la impresión que se muestra benevolente con el capitalismo de los 'Trenta Gloriosos', argumenta sólidamente porqué la 'vuelta' al capitalismo fordista es imposible. La idea de un 'capitalismo con rendimientos decrecientes' y una 'regulación caótica' del mismo, se presentan como caracterizaciones válidas para describir la fase actual del capitalismo y apuntalar la idea de que el capitalismo actual sólo puede mantenerse a través de la regresión social. Así pues, el futuro no parece nada halagüeño dentro del capitalismo.

¹ mariavictoria.soldevila@urv.cat

Aunque el libro se presenta como una introducción a la economía, el autor utiliza conceptos- tanto marxistas como de economía convencional- que pueden resultar extraños para lectores no familiarizados con la literatura económica y el marxismo. Esta circunstancia hace que el libro (el prólogo incluido) no sea todo lo 'fácil' del leer como, en principio, podría parecer. El autor no quiere perder rigurosidad en su discurso analítico y ello conlleva que algunos fragmentos pueden resultar excesivamente 'técnicos' o 'academicistas', una impresión que se refuerza por la profusión de citas y referencias a autores del pensamiento económico. En contrapartida, estos elementos contribuyen a hacer la lectura más estimulante para los lectores economistas.

Las ilustraciones de Charb merecen una mención aparte. Este viñetista francés, por desgracia aún poco reconocido en nuestro país, sintetiza de manera magistral las ideas expuestas en el texto, captando la esencia de las mismas y siendo capaz de plasmarlas con un humor mordaz. Aquí las ilustraciones no actúan como mero 'acompañamiento' del texto sino que facilitan la comprensión del mismo y son una parte esencial del libro, reforzando las principales ideas del autor. Charb no tiene un papel secundario en esta obra, sino que comparte el protagonismo con el autor principal, gracias a su sátira afilada y certera.

También resultan un acierto las lecturas recomendadas por el autor al final de cada capítulo, así como el prólogo de la edición española realizado por Manuel Marí y Nacho Álvarez. Aunque la temática del libro es el análisis del capitalismo global, resultan frecuentes las referencias al caso francés. En este sentido, las reflexiones de Marí y Álvarez hacen de puente entre las ideas de Husson y el caso español y, a la vez son una acérrima y necesaria reivindicación de Marx y de la incuestionable validez del enfoque marxista para analizar la situación económica actual.

Amaia Pérez Orozco, *SUBVERSIÓN FEMINISTA DE LA ECONOMÍA. APORTES PARA UN DEBATE SOBRE EL CONFLICTO CAPITAL-VIDA*, Traficantes de Sueños. Mapas. Madrid, 2014 (306 pp.), ISBN 13: 978-84-96453-48-7.

Mireia Bofill Abelló¹

Grupo "Dones i Treballs" de Ca la Dona

DECRECIMIENTO ECOFEMINISTA O BARBARIE

Esta última publicación de Amaia Pérez Orozco, compendio de las tesis que ha venido exponiendo desde hace tiempo en anteriores textos, artículos, conferencias e intervenciones en foros diversos desde algunos muy institucionales hasta los más alternativos, se interroga por los posibles caminos a seguir una vez hemos llegado al convencimiento de que una economía centrada en la acumulación de capital, no solo mantiene ocultas todas las actividades necesarias para el mantenimiento de la vida, sino que las ataca y, de hecho, es incompatible con estas.

Para ello parte del reconocimiento de la existencia de una diversidad de perspectivas críticas que frente a la crisis buscan la manera de lograr una mejor organización social, económica y política, a la vez que se preguntan por cuál ha de ser el objetivo, cuál es la vida que se desea sostener, qué necesidades y aspiraciones debería cubrir. Perspectivas con las cuales la autora se propone dialogar desde un enfoque enraizado en el campo de los feminismos, dentro de la diversidad de los cuales, ella misma se sitúa en "una posición marcada (...) por su condición anticapitalista, (...) cercana al ecofeminismo y (que aspira) a haber aprendido algo del feminismo queer y anticolonial."

Aborda el texto con la convicción declarada de que frente a las pretensiones de verdad absoluta conviene apostar por la parcialidad como una nueva objetividad nacida del reconocimiento de la "radical contingencia de todo punto de vista". Desde dónde miramos y sobre qué enfocamos la mirada es determinante para la interpretación que demos a lo que está ocurriendo y también, sobre todo, para las respuestas que articulemos con vistas al futuro. Enlaza, así, con el pensamiento feminista que se ha ido construyendo a partir de sí, de la reflexión sobre la propia experiencia, sobre lo que vivimos como problemas (o éxitos, añade ella) personales, de la vida cotidiana, pero con la intención de no quedarse

¹ mbofill3@gmail.com

encerrada en sí, sino partir de sí para ir hacia, politizando esos problemas y situándolos en el contexto del sistema económico, político y social.

La lectura de la crisis que va exponiendo a lo largo del texto le sirve a la vez para recapitular los conceptos analíticos acuñados desde la economía feminista en los últimos cuarenta años y reexaminarlos a la luz de su capacidad para explicar lo que está ocurriendo, con la voluntad de que sirvan como herramientas para intervenir a favor de un cambio. Como elementos distintivos comunes de estas miradas feministas sobre la economía –expresión que prefiere, para destacar la diversidad de enfoques– señala la ampliación de la noción de economía para incluir todos los procesos de aprovisionamiento social pasen o no por los mercados; la incorporación de las relaciones de género como elemento constitutivo del sistema socioeconómico; y una concepción del conocimiento como proceso social que sirve a objetivos políticos, frente a la supuesta neutralidad y objetividad que postula la economía ortodoxa: "la ausencia de las mujeres de la teoría no ha sido casual sino la forma de crear un conocimiento que legitima la desigualdad".

Una operación de ocultamiento a la cual no es ajeno un determinado uso del lenguaje, que la autora considera necesario desenmascarar, eliminando la marca de género mediante el uso de x para subrayar el carácter plural (actual o deseado) en términos de identidad sexual y de género de los conjuntos sociales designados y poner así de manifiesto que la lengua no solo es sexista (machista, de hecho) sino también binarista, al admitir solo dos sexos y dos géneros. Ejercicio de precisión lingüística que se completa con la grafía tachada de ciertas palabras de uso habitual pero en cuyo significado la autora detecta una trampa; estas son ~~crisis~~ (lo que el discurso hegemónico designa como tal, para referirse a problemas en los circuitos de valorización del capital), ~~economía~~ *real* (referida a los mercados de bienes y servicios en contraposición a los mercados financieros) y ~~producción~~ (en realidad, como nos ha enseñado el ecologismo, no se produce nada nuevo, solo se extraen y transforman materiales ya existentes). Por otro lado, también introduce vocablos nuevos, como el muy útil de *desesidades*, acuñado en Centroamérica en el contexto de la Educación Popular y la Investigación Acción Participativa, que vincula las necesidades a los deseos de cada cual, rompiendo con el encorsetamiento de la oposición deseo/necesidad.

Con este bagaje, que presenta en una larga y prolija introducción, la autora pasa a preguntarse: ¿De qué crisis hablamos?, y se responde: "mirado desde la sostenibilidad de la vida, hablamos de crisis cuando los procesos que regeneran la vida quiebran o se ponen en riesgo." El estallido financiero ha hecho patente el conflicto estructural entre el proceso de acumulación y el de sostenibilidad de la vida, a la vez que ha quedado de manifiesto asimismo el papel del Estado en el conflicto y cómo este, lejos de reaccionar de la forma más beneficiosa para las personas, ha acabado interviniendo a favor de la valorización del capital.

La pregunta que de inmediato se nos plantea es, ¿quién se preocupa entonces de asegurar el bienestar, dónde se reajusta finalmente el sistema socioeconómico para intentar garantizarlo? La autora describe una serie de estrategias de supervivencia, desde lo que designa como "economía de rebusque" (ampliar fuentes de ingresos, prolongar edad jubilación, trabajo infantil, trabajos antes rechazados, trabajo sexual) y "economía de retales", (poner en común recursos), hasta la expansión global, mediante la migración y la constitución de hogares transnacionales, junto con el traslado de costes y responsabilidades hacia el trabajo no remunerado. Todas ellas estrategias privatizadas (en los hogares), feminizadas e invisibilizadas, y que se apoyan en la división sexual del trabajo.

En un análisis inspirado en el feminismo *queer*, con el cual enriquece anteriores planteamientos, Amaia Pérez Orozco procede a una efectuar una relectura de dicho reparto sistémico de los trabajos que utiliza el sexo como criterio clave, a la vez que construye unos patrones de feminidad y de masculinidad a los que deben ajustarse los sujetos. Desde esta perspectiva, las instituciones socioeconómicas aparecen no solo como portadoras sino también como re-productoras de lo masculino y lo femenino, de manera que construirse como hombre implica adherirse a una ética productivista y construirse como mujer, adherirse a una ética reaccionaria del cuidado, supeditando la vida propia a la realización de tareas que posibilitan

la vida ajena. El heteropatriarcado, como sistema de relaciones de poder se encarga de garantizar la existencia de sujetos mujeres que asuman esas tareas. El reto aún pendiente sería buscar el modo de valorar el rol de las mujeres sin reforzarlo ni encorsetarlo.

Una mirada global al conjunto del sistema, incluidas sus partes ocultas, revela así que el capitalismo heteropatriarcal impone como objetivo vital de trascendencia un modelo vital de autosuficiencia en y a través del mercado, que no es universalizable, mientras niega la relevancia de los cuidados como un trabajo, como una dimensión de la vida y como una tarea socialmente imprescindible. Y como colofón, no se generan estructuras colectivas destinadas a atender a la vulnerabilidad de la vida y organizar la interdependencia. En conclusión, el sistema no es insostenible solo en términos medioambientales, como muestra el ecologismo crítico, sino también en términos sociales.

Una vez constatado esto, la autora se interroga y nos interroga sobre los posibles caminos a seguir: ¿Cómo podríamos gestionar la interdependencia y la ecoddependencia? ¿Cómo aportar desde el feminismo con vistas a la construcción de un horizonte común de tránsito? ¿Qué se podría entender por vivir bien si rompemos con la idea que asocia bien-estar a consumo y si desde la apuesta por el decrecimiento ecofeminista afirmamos que más es menos? Un interrogante que a la vez es una propuesta, o dos propuestas en paralelo, como lo expresa ella: decrecer las esferas movidas por la lógica de la acumulación, por un lado, y por el otro, democratizar los hogares, acabando con la división sexual del trabajo y convirtiendo en responsabilidad colectiva el que ha de ser el objetivo último de la economía, poner las condiciones de posibilidad del buen vivir.

Una propuesta que formula como una invitación a la reflexión y a la acción, seguida de "puntos suspensivos" –para citar el título del último apartado del capítulo final–, y que se presenta con muchos hilos pendientes, que la propia Amaia Pérez Orozco se ha encargado de ir señalando a lo largo del texto. Un reto que se perfila como un desafío no solo teórico sino también personal, a partir de la experiencia vital, compartida por muchxs y que ella ve como característica de los tiempos, "a caballo entre la precariedad elegida desde la resistencia a someterse a ritmos y destinos prefijados y la precariedad impuesta por la falta de derechos que garanticen el acceso a los recursos que permitan llevar la vida elegida, sea cual sea esta".

En resumen, mucha tarea por delante, para la que sin embargo disponemos de un buen bagaje, recopilado ahora en este libro con claridad expositiva y una gran capacidad de percepción crítica y autocrítica, que es muy de agradecer.